



„Software ist eine Ware wie jede andere“

Unlizenzierte Software und hohe Lizenz-Kosten bringen IT-Entscheider unter Druck. usedSoft-Chef Peter Schneider bietet ihnen einen umstrittenen Ausweg.

Auf welche Rechtsgrundlage stützen Sie Ihr Geschäftsmodell?

Rechtlich gesehen basiert der Handel mit „gebrauchten“ Softwarelizenzen auf dem im Urheberrecht verankerten Erschöpfungsgrundsatz. Der besagt, dass sich die Rechte eines Herstellers in dem Moment erschöpfen, in dem er ein Produkt das erste Mal verkauft. Der Bundesgerichtshof hat bereits vor fünf Jahren entschieden, dass diese Regelung ebenso für Software gilt. Habe ich eine Software einmal mit Zustimmung des Herstellers erworben, besitze ich allein die Rechte daran und kann diese dementsprechend weiterverkaufen. Software ist eine Ware wie jede andere, die aber auch gebraucht wie neu ist.

Bestätigen Sie notariell die rechtmäßige Herkunft der Lizenzen, eine Vernichtungserklärung des Verkäufers sowie den Eigentumsübergang?

Wir geben allen unseren Käufern ein notarielles Testat. Hierin beurkundet der Notar unter Angabe der Lieferschein- und Bestellnummer, dass der Verkäufer schriftlich bestätigt hat, die Lizenzen rechtmäßig erworben zu haben und fortan nicht mehr zu nutzen. Mit diesem Testat gewährleisten wir hohe Rechtssicherheit für unsere Kunden.

Welche Zielgruppe sprechen Sie mit Ihrem Angebot an?

Unsere Kunden sind vor allem mittelständische und größere Unternehmen, aber auch kleinere und mittlere Softwarehändler, die unabhängig von den Software-Multis arbeiten wollen. Verstärkt wenden sich aber auch öffentliche Träger wie Städte und Kommunen an uns. Gera-



Peter Schneider gründete Anfang 2004 die usedSoft GmbH, die mit gebrauchten Softwarelizenzen handelt. Zu den zurzeit etwa 200 Kunden zählen große

Der Anbieter

Unternehmen wie Wacker Chemie, KD Kaiser's Drugstore oder die Brauerei C. & A. Veltins. usedSoft erzielte im Jahr 2005 nach eigenen Angaben einen deutlich siebenstelligen Umsatz.

de im öffentlichen Sektor hat sich in der letzten Zeit ein immer stärkeres Preisbewusstsein herausgebildet, und man hat das Sparpotenzial erkannt, das in „gebrauchten“ Lizenzen steckt.

Wie hoch ist dieses Sparpotenzial?

Zwischen 25 und 50 Prozent gegenüber dem Marktpreis – mitunter sogar noch mehr. Welche Preisdifferenz sich für den Kunden ergibt, hängt natürlich stark von der Art der Lizenzen ab. Zum Beispiel sollte der Kunde sich überlegen, ob er wirklich immer sofort die neueste Version eines Programms benötigt. Oft ist es sogar so, dass die zugrunde liegende technische Ausstattung gar nicht optimal mit der neuesten Version harmoniert. Eine andere Möglichkeit ist es, das Vorgängermodell einzukaufen und dann ein Update zu installieren. Unser Kunde Edeka beispielsweise hat auf diese Weise bei einem Einkauf von über 700 Lizenzen satte 66 Prozent einsparen können.

Welche Software von welchen Herstellern bieten Sie an? Gibt es Hersteller, deren Software Sie nicht anbieten?

Wir bieten das gesamte Spektrum an marktüblicher Standardsoftware an wie Microsoft, Adobe, SAP und Oracle. Softwarelizenzen der gängi-

gen Standardprodukte haben wir in der Regel auf Lager. Wenn spezielle Anforderungen bestehen, können wir diese meist aber auch über unser Beschaffungsnetzwerk sehr schnell zur Verfügung stellen.

Macht der Kauf von gebrauchter Software nur bei Systemerweiterungen Sinn oder auch bei Erstprojekten, und fehlt bei neuen Projekten nicht die Unterstützung des Herstellers, wenn gebrauchte Lizenzen zum Einsatz kommen?

Das hängt sehr stark von der Art der Software ab. Bei Standardprogrammen wie Microsoft Office stellt sich diese Frage naturgemäß nicht. Geht es aber zum Beispiel um Enterprise-Resource-Planning (ERP)-Software, sind wir dann der richtige Ansprechpartner, wenn ein Unternehmen entsprechende Lizenzen schon im Einsatz hat und nun kostengünstig nachkaufen möchte.

Können Käufer gebrauchter Software Wartungsverträge mit dem Hersteller abschließen?

Käufer „gebrauchter“ Lizenzen sind keine Kunden zweiter Klasse. Sie erwerben das gleiche Produkt wie die Erstkäufer – nur eben günstiger. Dementsprechend haben sie genau dieselben Nutzungsrechte. Sämtliche Garan-

tieleistungen des Herstellers über Wartung und Support erwirbt der Käufer gleich mit der Software. Und auch der Anspruch auf Updates verfällt keineswegs, nur weil man nicht direkt beim Hersteller geordert hat.

Wie viele Kunden haben Sie jeweils als Verkäufer und Ankäufer und wer ist der Größte?

Die usedSoft GmbH hat zurzeit über 200 Kunden, davon circa 40 auch als Verkäufer. Ich betone hier das „auch“, weil viele Kunden sowohl Käufer als auch Verkäufer sind. Zu den Größen der einzelnen Geschäfte kann ich aus Gründen der Vertraulichkeit nichts sagen. Wir haben aber verstärkt Einzeltransaktionen mit einem Umsatz von einer Viertel Million Euro und mehr.

Verlangen Sie einen Mindestumsatz von Ihren Kunden?

Ja, 2000 Euro. Das hängt damit zusammen, dass wir jeden Verkauf nota-

riell testen lassen, und der dadurch entstehende Aufwand rechnet sich nicht bei geringeren Umsätzen.

Vermitteln Sie ausschließlich Software oder kaufen Sie auch Lizenzen an, um sie bei Nachfrage weiter zu verkaufen?

In aller Regel kaufen wir die Lizenzen ein, nehmen sie in unser virtuelles Lager und verkaufen sie dann weiter. Auf diese Weise können wir schneller auf die Bedürfnisse und Wünsche unserer Kunden reagieren.

Bis 2010 soll der Umsatz der usedSoft GmbH die 50 Millionen Euro-Grenze erreicht haben. Wie wollen Sie das schaffen und wie viel Umsatz erwirtschaften Sie im aktuellen Geschäftsjahr?

Für das Jahr 2005 verzeichnen wir einen Umsatz, der deutlich siebenstellig, aber noch nicht achtstellig ist. Für die nächsten Jahre erwarten wir weiterhin eine sehr gute zweistellige Wachstumsrate. Diese Prognosen stüt-

zen sich vor allem auf das unglaubliche Marktpotenzial, das es für unsere Produkte gibt. Allein die 25 größten Software-Unternehmen haben 2004 im deutschsprachigen Raum einen Umsatz von 5,5 Milliarden Euro erzielt – und das nur in Deutschland. Für viele Unternehmen aber wird es immer wichtiger, Kosten einzusparen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Da ist der Einkauf „gebrauchter“ Lizenzen statt teurer Neuware ein mehr als probates Mittel. Darüber hinaus besagen seriöse Schätzungen, dass für fast 30 Prozent aller in Deutschland eingesetzten Software keine Lizenzen bestehen. Vergehen dieser Art aber werden immer intensiver geahndet und treffen direkt die Entscheidungsträger eines Unternehmens. Wenn die Vorstände und Geschäftsführer sich dieses Risikos bewusst werden und nachlizenzieren wollen, sind wir für diese Fälle die kostengünstige und problemlosere Alternative. *hei*