

„Gebrauchtsoftware und Übertragbarkeit von Lizenzen“

Sind Nutzungsrechte übertragbar? Und sind marktmächtige Softwarehersteller vielleicht sogar zur Zustimmung zu einer solchen Übertragung verpflichtet? Dr. Malte Grützmaker, Rechtsanwalt und Spezialist für Urheber- und IT-Recht, erörtert in einem Beitrag für das juristische Fachmagazin „Computer und Recht“ die kartell- und urheberrechtlichen Aspekte für eine solche Zustimmungspflicht. Den Überlegungen vorangestellt ist eine allgemeine Übersicht über den aktuellen Stand der Rechtslage.

Bisher, so Grützmaker, stand vor allem die Frage im Vordergrund, ob der so genannte Erschöpfungsgrundsatz auch auf online übertragene Software bzw. auf Volumenlizenzen anzuwenden sei. Grützmaker plädiert diesbezüglich für eine analoge Anwendung: „Richtig erscheint es, § 69c Nr. 3 S. 2 UrhG [den Erschöpfungsgrundsatz] analog anzuwenden. Das LG Hamburg attestiert für den Fall des Online-Erwerbs von Software eine **planwidrige Regelungslücke**. Diese besteht in der Tat. (...) Das LG Hamburg hat weiter treffend festgestellt, dass **die Verwertungsinteressen des Anbieters (...) sich nicht danach unterscheiden, ob die einzelnen Nutzungsrechte körperlich oder unkörperlich übertragen werden.**“

„**Weitergabeverbote**, die der erweiterten Anwendung der Erschöpfungslehre entgegenstehen, **wären (...) nicht zu halten**. Denn der Lizenzgeber soll für den Verkauf der Software nur einmal entlohnt werden, der Käufer hingegen über den Kaufgegenstand die **volle Verfügungsberechtigung** erhalten“, führt Grützmaker weiter aus und betont: „**Das Abweichen von diesen Grundgedanken führt in solchen Fällen zumindest in AGB zur Unwirksamkeit der Beschränkung**. Auch die Tatsache, dass im Rahmen von Volumenlizenzen signifikante Rabatte gewährt werden, ändert daran nichts.“

Zur Übertragbarkeit von Nutzungsrechten erörtert Grützmaker, dass es bei der üblichen Vertragsgestaltung **auch bei Volumenlizenzen grundsätzlich möglich sei, einzelne Lizenzen aus einem Paket zu übertragen**. Alles spräche dafür, dass hier Einzellizenzen erworben würden und nicht bloß eine Lizenz für „X User/Installationen“. Der Erwerb würde in der Regel unter Angaben von Preisen pro User/Installation abgewickelt. „Wenn die Software derart in Stückzahlen erworben wurde, spricht aber auch nichts dagegen, dass eine Aufspaltung urheberrechtlich möglich ist. Denn dann liegen im Zweifel jeweils Einzellizenzen vor. **Die entsprechenden Vervielfältigungsrechte – also einzelne Lizenzen – wären dann auf jeden Fall übertragbar.**“

Grützmaker kommt im weiteren zu dem Schluss, dass **Nutzungsrechte grundsätzlich übertragbar** sind. Ein pauschales Übertragungsverbot sei schon deshalb nichtig, weil es dem kaufrechtlichen Leitbild, nämlich der Pflicht zur Verschaffung übertragbaren Eigentums, widerspreche.

Selbst wenn eine Zustimmung der Rechteinhaber für die Übertragung von Nutzungsrechten notwendig sei – eine Ansicht, der der Autor ausdrücklich widerspricht – so sieht Grützmaker die Rechteinhaber (sprich Softwarehersteller) zu dieser Zustimmung verpflichtet. Laut § 34 Abs. 1 UrhG dürfe der Urheber „die Zustimmung nicht wider Treu und Glauben verweigern.“ Gründe, die eine solche Verweigerung rechtfertigen würden, seien aber primär solche aufgrund von ideellen und persönlichkeitsrechtlichen Aspekten. Im Kontext Gebrauchtsoftware dürfte demnach „in der Regel nach Treu und Glauben **schon nach allgemeinen Grundsätzen eine Zustimmungspflicht bestehen.**“ Grützmaker zitiert hierzu den BGH, der in der OEM-Entscheidung feststellte: „Ihr Interesse, gegenüber zwei verschiedenen Käufergruppen unterschiedliche Preise für dieselbe Ware zu fordern und dies mit Hilfe des Urheberrechts durchzusetzen, erscheint nicht ohne weiteres schützenswert.“ Auch das LG Hamburg habe hervorgehoben, dass „Rabattsysteme urheberrechtlich nicht per se schützenswert erscheinen.“

Einen Anspruch auf eine Zustimmung zur Übertragung der Nutzungsrechte ließe sich darüber hinaus auch aus dem Kartellrecht ableiten, da eine Verweigerung gleichbedeutend sein könne mit einer Behinderung des Wettbewerbs. Grützmaker: „Wenn ein marktbeherrschendes Softwareunternehmen sich weigert, dem Weiterverkauf seiner Software zuzustimmen, und zudem noch verbilligt Updates absetzt, spricht einiges dafür, dass ein solcher Behinderungswettbewerb vorliegt.“ Im weiteren gelte: „Wurden in Einzelfällen Aufspaltungen und Transfers genehmigt, so ist ein marktbeherrschendes Unternehmen – so denn dessen Zustimmung überhaupt erforderlich ist – verpflichtet, in der Folge diskriminierungsfrei auch weiteren Aufspaltungen und Transfers zuzustimmen.“