

NACHFRAGE NACH GEBRAUCHTER SOFTWARE STEIGT

# Second-Hand-Software statt Neukauf

**G**ebrauchte, aber ungenutzte Software stellt einen nicht unerheblichen Wert in so manchem Unternehmen dar. Analysten schätzen, dass etwa ein Drittel der einst beschafften Software in den Regalen der Unternehmen verstaubt. Gartner beispielsweise geht davon aus, dass rund 42 Prozent der erworbenen Lizenzen für CRM-Software lizenzen ungenutzt vor sich hinschlummern. Die Gründe für dieses brachliegende Kapital sind Fusionen, Personalabbau oder eine permanente Überlizenzierung der Firmen.

## Einsparpotenzial

Diesen Umstand hat die Usedsoft GmbH aus München zum Geschäftsfeld ausgebaut. Das Zehnmann-Unternehmen handelt mit gebrauchter Software. Es sind vornehmlich Kopierlizenz-Rechte von Standardsoftware, wie Office- oder CAD-Programme, die über Usedsoft einen neuen Besitzer finden. Dieser kann laut Usedsoft beim Lizenzkauf zwischen 20 und 50 Pro-

**ZUKUNFT.** Lizenz-Wiederverkauf steht vor einem Wachstumssprung. Dies sagt zumindest die Usedsoft GmbH, ein Anbieter von gebrauchten Software-Lizenzen.

zent sparen. Eine der größten Hürden, die der Handel mit gebrauchten Software-Lizenzen zu überwinden hatte, war die Tatsache, dass Softwarehersteller den Weiterverkauf beschränken wollten. Seit dem BGH-Urteil aus dem Jahre 2000 gibt es jedoch den so genannten „Erschöpfungsgrundsatz“. Das Urheberrecht eines Softwareherstellers, so der BGH, erschöpfe sich in dem Moment, in dem die Software das erste Mal „in Verkehr gebracht“, also verkauft, wird. „In den Lizenzbedingungen der Hersteller stehen viele Dinge, die eher dem Wunschdenken des Herstellers entsprechen als geltendem Recht“, sagt Thomas Huth, Mitgründer und CFO von Usedsoft. Das Problem sei, dass die Annahme, Soft-

warelizenzen seien unverkäuflich, immer noch in den Köpfen der Menschen verankert sei. Usedsoft garantiert seinen Kunden die



**DREIERPAK.** Thomas Huth, Peter Schneider und Dr. Reiner Hirschberg (v.l.) gründeten im Jahr 2003 die Usedsoft GmbH

Rechtssicherheit durch ein notarielles Testat.

„Wichtig ist zum Beispiel, dass die Lizenzkette bis hin zum Hersteller oder zum autorisierten Fachhändler geschlossen ist und

zurückverfolgt werden kann“, erklärt Huth. Neben den Münchnern gibt es in Deutschland noch weitere Anbieter von gebrauchter Software. Die Firma Secondsoft aus Aachen hat sich auf Betriebssysteme und die Serverpalette von Novell und Microsoft spezialisiert. Mit SQL7 oder Windows 2000 bietet Secondsoft Produkte, die der Handel nicht mehr bereithält.

Als weiterer Anbieter von gebrauchter Software konzentriert sich Susensoftware, ebenfalls mit Hauptsitz in Aachen, auf den Vertrieb von gebrauchter SAP- und Microsoft-Software. Usedsoft-CFO Huth beunruhigt das nicht sonderlich. „Das Marktpotenzial ist groß. Im vergangenen

Jahr wurden allein in Deutschland rund 15,2 Milliarden Euro mit Software umgesetzt – Tendenz wachsend“, erläutert er. Wenn auch nur ein Bruchteil davon weiter veräußert würde, wäre dies ein stattliches Marktpotenzial.

## Steile Wachstumskurve

Momentan erwirtschaftet Usedsoft „deutlich siebenstellige, noch nicht achtstellige“ Umsatzzahlen. Im Jahr 2005 will das Unternehmen seine Umsätze etwa verfünffachen. Man stehe vor einer steilen Wachstumskurve. Nachdem die Bedenken gegen gebrauchte Softwarelizenzen beständig geringer werden, steigt auch die Nachfrage von Firmenseite. Die größere Herausforderung ist, laut Huth, derzeit die Beschaffung. „Viele Unternehmen wissen ja noch nicht einmal, dass sie überlizenzieren sind, und wenn sie es wissen, erkennen sie diese Lizenzbestände nicht als brachliegendes Kapital“, sagt er. Dies gelte es, den Unternehmen in der nächsten Zeit nahezubringen. ■ gn