

Guten Tag, Fröhlich PR GmbH ,

vielen Dank für Ihre Artikelbestellung. Sie haben folgende Artikel ausgewählt:


25. Februar 2005

Inhalt


1. Softwarelizenzen: Harter Kampf um weiche Ware vom
01.09.2004 - 7816 Zeichen
manager-magazin.de

Kurz-Anleitung

• **PDF speichern:**

Sie können dieses PDF auf Ihrer Festplatte speichern. Bitte benutzen Sie das Speichern-Menü oder klicken Sie auf den  Speichern-Button Ihres Browsers.

• **PDF drucken:**

Zum Drucken benutzen Sie bitte das Drucken-Menü oder klicken Sie auf den  Drucken-Button Ihres Browsers.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an unseren Service:
Telefon +49/40/30 07-48 48
Fax +49/40/30 07-30 70
onlineabo@manager-magazin.de

Dieses PDF-Dokument ist ausschließlich für Ihren privaten Gebrauch bestimmt. Die Übernahme und Nutzung der Daten zu anderen Zwecken bedarf der schriftlichen Zustimmung. Wenn Sie Artikel aus Objekten der SPIEGEL-Gruppe für andere als private Zwecke lizenzieren wollen (Intranets, Websites, Archivierung für gewerbliche Zwecke), wenden Sie sich bitte an: syndication@manager-magazin.de
www.manager-magazin.de/agb/

manager-update: Der kostenlose E-Mail-Newsletter von manager-magazin.de. Jetzt ansehen und bestellen.
<http://www.manager-magazin.de/newsletter/>

01.09.2004

Softwarelizenzen

Harter Kampf um weiche Ware

Von Susanne Schulz

Gebrauchte Softwarelizenzen sind für Unternehmen ein neuer Weg, bis zu 30 Prozent der Anschaffungskosten zu sparen. Dennoch schrecken viele davor zurück - nicht zuletzt, weil die rechtliche Lage undurchsichtig ist und die Softwarehersteller viel dafür tun, dass es so bleibt.

Hamburg - 239 Milliarden Dollar wurden allein im Jahr 2003 nach Schätzungen der IT-Unternehmensberatung Meta Group weltweit für Software ausgegeben - 90 Milliarden davon für später ungenutzte Software. "Viele Unternehmen kaufen die Software auf Vorrat oder einfach aus Unwissenheit über bereits vorhandene Lizenzen", so Meta-Group-Analyst Andreas Bitterer. Gerade bei großen Unternehmen würden auf diese Weise nach seiner Ansicht "Millionen versenkt".



© PR

Secondhand-Ware Software: "Software nutzt sich nicht ab"

Ob sich mit diesem toten Kapital noch etwas anfangen ließe, war lange Zeit rechtlich ungewiss. Zusätzlich war auch die Umsetzung schwierig. Doch immer mehr Firmen wagen nun den Schritt und verkaufen ihre "Shelfware" oder erwerben gebrauchte Softwarelizenzen anderer Unternehmen zu einem günstigeren Preis.

So zum Beispiel die größte deutsche Handelskooperation Markant, die schwerpunktmäßig den Lebensmitteleinkauf im deutschen Einzelhandel unterstützt. "Mit dem Kauf gebrauchter Software kann ich in etwa 30 Prozent der Lizenzkosten sparen", sagt Markant-CEO Henry Taubald. Peter Schneider, Chef des Gebrauchtsoftwarehändlers Usedsoft in München, konnte Taubald davon überzeugen, dass alles mit rechten Dingen zugeht. "Bei uns wird jeder Kauf notariell mit Originalquittung der Lizenz bestätigt, und jeder Verkäufer von Software muss eine Vernichtungserklärung unterschreiben". In dieser Erklärung garantiert der Verkäufer, dass er die Software auf seinen eigenen Rechnern gelöscht hat. "Sonst wäre das ja Handel mit Raubkopien", erklärt Schneider. Eine solche juristische Absicherung schafft Vertrauen im Dschungel der Rechtsprechung.

Die Idee, überschüssige Softwarelizenzen von Firmen zurückzukaufen und an andere weiterzugeben,

hatte Peter Schneider schon vor fünf Jahren. Damals betrieb der Geschäftsmann noch ein Unternehmen, das Erstlizenzen für Software an Firmen vertrieb. "Ein Kunde fragte mich damals, ob er nicht auch unbenötigte Software wieder zurückgeben könnte." Schneider gefiel der Gedanke. Er ließ den Vorgang von einer Kanzlei rechtlich prüfen und sagte zu. Doch vorerst blieb es bei diesem einen Mal. Ausschlaggebend war für Schneider vor allem das Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) im Jahre 2000. "Ab da hatte ich keine Bedenken mehr."

Der BGH befand, dass jede Software, die einmal mit Einverständnis des Herstellers - in diesem Falle Microsoft - in den Handel geraten ist, beliebig weiterverkauft werden kann. Der Softwarehersteller hat also keinen Einfluss mehr darauf, was mit seiner Ware passiert, sobald er sie verkauft hat. Software ist also genau so zu behandeln wie ein Gebrauchsgut.

Wolfgang Müller, Rechtsanwalt und Mitglied des Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom), bestätigt dies: "Was man einmal bezahlt hat, besitzt man auch - aber eben nur ein Mal." Der Handel mit Raubkopien sei damit ausgeschlossen. Die Software bleibe aber weiterhin urheberrechtlich geschützt und dürfe damit nicht ohne Lizenz vervielfältigt oder verändert werden.

Schlechte Beratung oder Irreführung?

Schlechte Beratung oder Irreführung?

Der Handel mit Software bleibt in der Praxis aber weiterhin problematisch. "Viele Softwarehersteller haben in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) Verkaufseinschränkungen oder -verbote stehen, die in Deutschland häufig unwirksam sind", erklärt Müller, Sozius der Rechtsanwälte Schlüter, Graf & Partner in Dortmund. Der Grund: Deutsche Vertretungen von Herstellerfirmen aus den USA übernehmen oft ohne Anpassungen an deutsches Recht die AGB und Lizenzbestimmungen ihres Mutterkonzerns. Solche Bestimmungen sorgen immer wieder für Verwirrung unter den Nutzern. Beispielsweise steht in den AGB von Oracle, dass deren Software nur zu

den Geschäftszwecken des Käufers verwendet werden darf. Das würde einen Weiterverkauf ausschließen oder zumindest einschränken. Doch solche Regelungen sind laut Bitkom-Anwalt Müller unwirksam.

Manche Hersteller wie SAP oder Microsoft vertreten ihren Kunden gegenüber auch die These, dass rabattierte Softwarepakete gar nicht oder nur im Paket weiterverkauft werden dürften. Auch eine solche Regelung hält Müller für unwirksam.

Der Verantwortliche für IT-Service und Support bei einem großen deutschen Konzern, berichtet manager-magazin.de gegenüber von einem Gespräch mit Microsoft, bei dem er offen vor dem Kauf von gebrauchter Software gewarnt wurde. "Ich hatte bei einer Preisanfrage für neue Lizenzen gesagt, dass wir bereits gebrauchte Lizenzen gekauft haben und unter Umständen weitere kaufen werden", erzählt er. "Microsoft hat daraufhin auf Gefahren hingewiesen, dass Erstlizenzen, die vom Hersteller im Paket gekauft wurden, auch nur im Paket weiterverkauft werden dürften." Der IT-Leiter solle beim Kauf der Secondhand-Software sichergehen, dass es sich bei den Lizenzen nicht um herausgelöste Lizenzen aus Paketbeständen handle. Werden Kunden hier schlecht beraten oder absichtlich in die Irre geführt?

"So etwas gab es im Mittelalter"

"So etwas gab es im Mittelalter"

Rechtsanwalt Wolfgang Mincke von der Kanzlei Römermann in Hannover meint zu solchen Praktiken: "So etwas hat es im Mittelalter gegeben, wo in Verträgen mit Verwünschungen bei Zuwiderhandlung gedroht wurde." Er urteilt, im deutschen Recht gebe es jenseits des Gesellschafts-, Familien- und Erbrechts keine Gütergesamtheiten. Dem sogenannten Spezialitätsprinzip zufolge könnten auch im Paket gekaufte Sachen einzeln weiterverkauft werden. Allerdings könne man sich vertraglich dazu verpflichten und riskiert dann, vom Verkäufer mit einer Schadensersatzforderung angegangen zu werden. Aber dafür müsste dieser erst einen Schaden haben und auch nachweisen.

Auch Softwarehändler Schneider sieht hierin einen Versuch der Hersteller, den Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen zu unterbinden: "Auf Dauer müssen sie sich aber mit der Existenz und dem Wachstum eines Gebrauchtmарkts abfinden." Eine langfristige Kundenbindung lasse sich mit Druck sicher nicht aufrechterhalten.

Irreführend sei allein schon der Begriff Lizenz, sagt Bitkom-Anwalt Müller. "Es gibt hier eigentlich gar keine Lizenzen. Das ist ein amerikanischer Begriff. Standardsoftware ist, juristisch gesehen, eine Sache." Daher sind Unternehmen und deren Berater

durch die von den Herstellern geschürte Verunsicherung einem Secondhand-Handel mit Software gegenüber generell eher vorsichtig eingestellt.

Auch Usedsoft-Chef Schneider hat das schon erlebt. Anfang des Jahres habe er sich bei Grundig erkundigt, ob das Unternehmen Interesse am Geldsparen hätte. Doch die Antwort sei ein pikiertes Kopfschütteln gewesen: Man kaufe nichts Gebrauchtetes.

Viele Fragen sind eben noch offen. Zum Beispiel, ob Sonderregelungen für individuell angepasste Software, wie es bei Warenwirtschaftssystemen häufig der Fall ist, gelten sollen. Die relativ eindeutig zu handhabende Rechtslage lässt sich bisher nur auf Standardsoftware anwenden. Es besteht kein Anspruch auf Wartung durch den Hersteller. Wartungs- und Supportverträge, die für bestimmte Software gewünscht werden, müssen von jedem Softwarekäufer neu mit dem Hersteller abgeschlossen werden. Lediglich ein zweijähriges Gewährleistungsrecht gegenüber dem Verkäufer greift automatisch.

© manager-magazin.de 2004

Alle Rechte vorbehalten.

Vervielfältigung nur mit Genehmigung der manager magazin Online GmbH.