

„Programme nutzen sich nicht ab“

Billige Software vom Gebrauchthändler

Usedsoft verkauft alte Lizenzen an Unternehmen

Von Martin Hammer

Am Anfang hat sich Peter Schneider die gleiche Frage gestellt, die ihn heute bei seinen Kunden zur Verzweiflung bringt: Darf man das überhaupt? Ein gebrauchtes Auto verkaufen, kein Problem, die CD-Sammlung bei Ebay versilbern, keine Bedenken – aber die Lizenz für ein Microsoft Office Paket einfach weiterverkaufen, wenn man sie nicht mehr nutzt? Bei Schneider ist die anfängliche Skepsis schon lange verflogen. „Natürlich darf man das“, sagt der Unternehmer, der das Geschäft mittlerweile im großen Stil betreibt. „Es gibt genügend Firmen, die Lizenzen für Programme haben, die sie gar nicht mehr nutzen. Und auf der anderen Seite Firmen, die bei der Anschaffung Geld sparen wollen.“

Egal welche Software, ob von Microsoft, Adobe, SAP oder Oracle, zigtausende Lizenzen verkauft Schneiders Firma Usedsoft jährlich, der Umsatz liegt im hohen einstelligen Millionen-Bereich. Natürlich müsse man viel Überzeugungsarbeit bei den Kunden leisten, doch immer mehr Firmen würden sich inzwischen trauen. Am Münchner Flughafen kommen die Programme ebenso zum Einsatz wie bei der Handelskette Edeka oder dem Bauer Verlag. 20 bis 50 Prozent billiger seien die gebrauchten Lizenzen im

Urteil des Bundesgerichtshofs aus dem Jahr 2000 zum so genannten urheberrechtlichen Erschöpfungsgrundsatz. Danach, so Schneider, sei der Wiederverkauf erlaubt, sobald die Software einmal nachweisbar verkauft wurde. Dies werde den Kunden von Usedsoft notariell bestätigt. Einzelne Drohungen von Herstellern habe es zwar in der Vergangenheit gegeben, doch im Prinzip hielten auch die Software-Unternehmen den Gebrauchthandel für rechtmäßig.

Im Visier hat Schneider mit seinem Geschäftsmodell vor allem mittelständische Unternehmen. Bei den ganz großen Konzernen sei es schwierig, denn die befänden sich „bei den Herstellern in Manddeckung“, bei Privatleuten dagegen lohne sich der Aufwand nicht. Die Mindestsumme für den Kauf gebrauchter Software liegt bei 2000 Euro, meist geht es aber um mehr. „Wir machen ein Massengeschäft“, sagt Schneider. Beratung oder Hilfe bei der Implementierung bietet seine Firma nicht an. „Das können die Experten in den IT-Abteilungen besser.“ Die meisten hätten ohnehin schon entsprechende Lizenzen im Einsatz und wollten ihren Bestand nur erweitern. Für eine Neuausstattung oder ein neues IT-Projekt sei Usedsoft weniger geeignet.

Doch woher kommt die jeweils passende gebrauchte Software, die Usedsoft in



Lizenz-Handel: Thomas Huth (v. li.), Peter Schneider und Reiner Hirschberg verkaufen gebrauchte Software an Unternehmen. Foto: Hess

Vergleich zur Neuware – „und das, obwohl sie sich eigentlich in nichts unterscheiden“. Ein gebrauchtes Auto ist abgenutzt, bei der Software dagegen ändert sich die Qualität nicht, nur weil sie schon einmal benutzt wurde. Dabei verkaufe man keineswegs veraltete Versionen, sondern die jeweils aktuellsten Programme.

Auf die Idee für das ungewöhnliche Geschäftsmodell brachte Schneider 1999 ein Kunde seiner damaligen Softwarehandelsfirma. Dem IT-Verantwortlichen eines Großkonzerns wurde das Budget zusammengestrichen – ein paar tausend Euro fehlten. Also schlug er vor, 70 Lizenzen, die er vor drei Jahren bei Schneider erworben hatte, wieder an diesen zurückzukaufen. Einen neuen Abnehmer lieferte er praktischerweise auch gleich dazu. Nur weil sowohl die Rechtsabteilung als auch Schneiders eigener Anwalt grünes Licht gaben, ließ er sich überzeugen. „Und es funktionierte reibungslos.“ Zwar schickte der Hersteller ein aufgeregtes Fax aus Toronto, dass die Lizenzen plötzlich an anderer Stelle auftauchten, „aber dann war Ruhe“.

Bis Schneider sich seiner Sache wirklich sicher war, dauerte es aber noch. Erst Ende 2003 legte die Firma Usedsoft mit dem Gebrauchthandel richtig los – und beruft sich dabei vor allem auf ein

großen Stückzahlen weiterverkauft? Einige Unternehmen, erklärt Schneider, stellen ihre IT auf neue Programme um und wollen mit den alten noch Geld verdienen, andere halten einfach mehr Lizenzen als sie für ihre Mitarbeiter eigentlich bräuchten. Das Angebot ist nicht zuletzt wegen der schlechten Wirtschaftslage gut. Denn wenn eine Firma Arbeitsplätze abbaut, werden auch Software-Lizenzen frei. Und wenn der Betrieb pleite macht, kauft Schneider beim Insolvenzverwalter.

Doch auch ein Konjunkturaufschwung würde Usedsoft nicht aus der Bahn werfen, versichert Schneider. „Wir haben mittlerweile sehr stabile Quellen.“ Trotz einer Hand voll Mitbewerber sei der Markt groß genug für weiteres Wachstum. Entsprechend ehrgeizig sind die Pläne von Usedsoft: 50 Millionen Euro will Schneider im Jahr 2010 umsetzen. Dazu sollen dann nicht nur Firmen, sondern auch Behörden beitragen. Drei Verwaltungen hätten bereits gekauft, doch demnächst will Usedsoft eine Behörden-Offensive starten, um noch mehr Ämter zu überzeugen. Trotz der knappen öffentlichen Kassen wird Schneider von den meisten Beamten wohl immer wieder die gleiche skeptische Frage hören: Darf man denn das überhaupt?