



GARANTIERT VERSCHLEIßFREI: "GEBRAUCHTE" SOFTWARE

Im Gegensatz zu fast allen anderen Produkten nutzen sich Programme nicht ab. Damit hat eine "gebrauchte" Lizenz für den Käufer praktisch den gleichen Wert wie eine neue - mit dem Unterschied, dass sie wesentlich günstiger zu haben ist. Interessant ist der Kauf vor allem auch dann, wenn wegen verspäteter Nachlizenzierungen üppige Strafzuschläge drohen.

"Wir konnten im Vergleich zum Neupreis der Lizenzen rund 66 Prozent an Kosten sparen," erklärt beispielsweise Bernd Hilfers, IT-Chef der Supermarktkette Edeka. Edeka benötigte das Microsoft Office Professional Paket. Statt einfach die neueste Version zu kaufen, erstand Edeka bei der Firma usedSoft, einem Anbieter für gebrauchte Software, die Vorgängerversion zu einem Bruchteil des Marktpreises.

Interessant ist der Kauf auch dann, wenn wegen verspäteter Nachlizenzierungen üppige Strafzuschläge drohen. Dies war

beispielsweise bei einem Call-Center-Unternehmen der Fall, dessen Mitarbeiterzahl innerhalb von nur einem Jahr von 350 auf 840 angestiegen ist. Gerade aber durch das rasante Wachstum und das schnelle Aufstocken der Mitarbeiterzahlen, verlor man eines aus dem Auge: die notwendige Anpassung der Softwarelizenzen an die gestiegene Anzahl von Arbeitsplätzen. "Wir waren froh über die positive Entwicklung", erinnert sich der Geschäftsführer des Unternehmens. "Dass wir uns strafbar gemacht haben, daran dachten wir gar nicht."

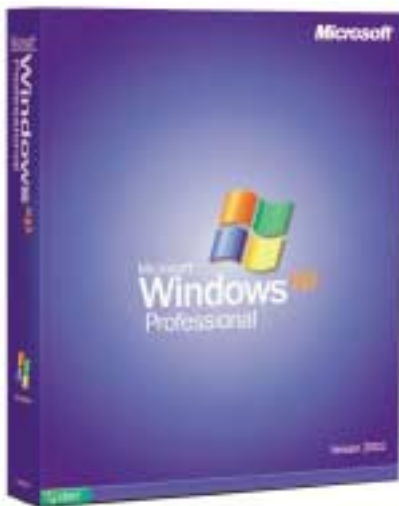
Eine Nachlässigkeit mit möglicherweise gravierenden Folgen. "Bei Unterlizenzierung drohen erhebliche straf- und zivilrechtliche Konsequenzen", warnt der auf IT-Haftungsrisiken spezialisierte Münchner Rechtsanwalt Wilfried Reiners. Geschäftsführer und Vorstände haften in einem solchen Fall übrigens persönlich - ein Tatbestand, der laut deutschem Recht mit einer Freiheitsstrafe von bis zu drei Jahren geahndet werden kann.

Erst der neu eingestellte IT-Leiter stellte das Ausmaß des Problems fest: Es fehlten fast 500 Einzelplatzlizenzen einer wichtigen Software. Bei einer so großen Anzahl ist es aber mit einem einfachen Nachkauf nicht getan. Die Wahrscheinlichkeit, dass eine Firma dieser Größe auf einen Schlag

500 neue Mitarbeiter einstellt, ist eher gering. Ein Grund, weshalb die Software-Hersteller schnell misstrauisch werden und Nachforschungen anstellen.

Ein Nachkauf direkt beim Hersteller hätte so im besten Fall eine üppige Nachzahlung zur Folge - aber auch rechtliche Konsequenzen waren nicht auszuschließen. Die notwendige Nachlizenzierung hingegen nicht vorzunehmen, war keine Alternative. Ein echtes Dilemma. In dieser Situation hörte der Geschäftsführer vom Angebot der usedSoft GmbH. Das Münchner Unternehmen ist spezialisiert auf den Verkauf "gebrauchter" Softwarelizenzen, für die der Erstkäufer beispielsweise nach Umstrukturierungen oder Software-Umstellungen keine Verwendung mehr hat.

Für das Unternehmen war die Entscheidung schnell klar. Denn die Nachlizenzierung - auch in größeren Stückzahlen - gestaltet sich beim Anbieter gebrauchter Software unproblematisch. Dadurch, dass sich der Verkauf gänzlich unabhängig vom Hersteller vollzieht, erhält dieser auch keinerlei Informationen über Art und Umfang der Transaktion. Unerwünschte Rückfragen bleiben dem Unternehmen auf diese Weise erspart, weil usedSoft rechtlich nicht verpflichtet ist, nach den Umständen des Software-



Rechtlich ist der Kauf und der Verkauf von gebrauchter Software unbedenklich.

kaufs zu fragen und das auch nicht tat. Durch seinen Einkauf gelang es dem Call-Center-Unternehmen, seine beiden primären Ziele in Einklang zu bringen: Rechtlich steht das Unternehmen nun wieder auf der sicheren Seite - ohne jedoch durch den Nachkauf selbst finanzielle oder juristische Konsequenzen erst zu riskieren. Und quasi nebenbei konnte das Unternehmen beim Kauf der Software fast 50 Prozent gegenüber dem Marktpreis sparen.

Thema Rechtssicherheit

usedSoft garantiert beim Kauf "gebrauchter" Software-Lizenzen zu 100 Prozent Rechtssicherheit. In einem notariellen Testat bestätigte der Vorbesitzer, rechtmäßiger Inhaber der Lizenzen gewesen zu sein und diese in Zukunft nicht mehr zu verwenden - ein zusätzlicher Service von usedSoft.

Rechtliche Absicherung gewährleistet aber nicht nur das Testat, sondern insbesondere auch ein Urteil des Bundesgerichtshofes (BGH) aus dem Jahr 2000. Der BGH entschied, dass der so genannte Erschöpfungsgrundsatz auch für Software gilt. Das Recht des Herstellers an seinem Produkt erschöpft sich demnach in dem Moment, in dem er das Produkt zum ersten Mal verkauft. "Es ist die einhellige Meinung der Rechtswissenschaft, dass der Handel mit gebrauchter Software grundsätzlich zulässig ist," bestätigen auch die auf Lizenzrecht spezialisierten Münchner Rechtsanwälte Andreas Meisterernst und Raphael Verghe.

Übrigens: "Gebraucht" bedeutet dabei keineswegs, dass es sich zwangsläufig um ältere Programme handeln muss, denn auch aktuellste Versionen werden angeboten. Diese stammen beispielsweise aus Insolvenzen oder aus Geschäftsaufgaben, aus Umstrukturierungsmaßnahmen oder aus Systemumstellungen bzw. aus Überlizenzierungen. Neben den Käufern "gebrauchter" Software profitieren natürlich auch die

Wer kann bei Ihnen Lizenzen kaufen?

Peter Schneider: Jeder, der beim Software-Einkauf sparen möchte, ist uns willkommen. Wer in größerem Umfang Lizenzen einer bestimmten Software benötigt, kann sich jederzeit bei uns per Email-Anfrage ein Vergleichsangebot einholen und dann selbst überprüfen, wie immens das Sparpotenzial von "gebrauchten" Lizenzen im Vergleich zum Neupreis ist.

Zu jedem verkauften Lizenzpaket liefern wir exklusiv ein notarielles Testat über die Herkunft der Lizenzen, inklusive der beglaubigten Erklärung des Vorbesitzers, die Lizenzen nicht mehr zu nutzen und alle Kopien zerstört zu haben. Dieser Aufwand rechtfertigt sich allerdings erst ab einem bestimmten Umfang, weswegen wir einen Mindestumsatz von 2.000 Euro voraussetzen müssen. Bei einer einzelnen MS Office-Lizenz, wie sie auch für den privaten Endkunden von Interesse sein könnte, wäre unser Geschäft kaum rentabel.

Was muss man beachten, wenn man Lizenzen an usedSoft verkaufen möchte?

Peter Schneider: Laut einer aktuellen Gartner-Studie sind tatsächlich 80 Prozent aller Unternehmen überlizenzieren. Ein teurer Spaß, vor allem wenn man bedenkt, dass in der Regel auch für ungenutzte Software Wartungskosten entstehen, die jedes Jahr mit 15-25 Prozent des Einkaufspreises zu Buche schlagen. Jedes Unternehmen, das durch den Verkauf überschüssiger Lizenzen brachliegendes Kapital wieder verfügbar machen möchte, kann sich deshalb gerne an uns wenden. Um den Angebots-Vorgang möglichst unkompliziert



Peter Schneider, der Geschäftsführer der usedSoft GmbH im Gespräch.

zu gestalten, haben wir auf unserer Homepage www.usedsoft.de ein eigenes Formular eingerichtet. Darin können die interessierten Firmen einfach die entsprechenden Daten über Art und Anzahl der Lizenzen, die sie zum Verkauf anbieten, eintragen. Die Anfrage wird dann automatisch an uns übermittelt und umgehend geprüft. Ein ganz ähnliches Formular steht übrigens selbstverständlich auch den Kaufinteressenten zur Verfügung.

Und ab welcher Menge an Lizenzen ist usedSoft an einem Ankauf interessiert?

Peter Schneider: Wie bereits oben ausgeführt, ist aus Gründen der Rentabilität ein bestimmter Mindestumsatz unverzichtbar. In Falle des Verkaufs sollten die Lizenzen, die man uns anbietet, daher einen Wert von mindestens 3.000 Euro aufweisen.

Verkäufer: Durch den Verkauf überschüssiger Lizenzen können Unternehmen gebundenes Kapital in liquide Mittel umwandeln. Schließlich käme auch niemand auf die Idee nach dem Kauf eines neuen Wagens den alten direkt zum

Schrottplatz zu bringen. Warum sollte dies bei Software-Lizenzen, deren Wert den eines Autos schließlich oft um ein Vielfaches übersteigen, eigentlich anders sein?

www.usedsoft.de