

Kolumne

Gebrauchtsoftware schafft mehr Markt

Der Handel mit „gebrauchten“ Softwarelizenzen ist ein Nischengeschäft, das den Anbietern überhaupt nicht gefällt. Sie versuchen, es deshalb entgegen geltendem Recht als illegal hinzustellen. Bereits vor fünf Jahren entschied der Bundesgerichtshof, dass sich das Urheberrecht eines Herstellers in dem Moment erschöpft, in dem er die Software zum ersten Mal verkauft (im Juristenjargon: Erschöpfungsgrundsatz). Damit ist der Handel und Weiterverkauf von Software-Lizenzrechten grundsätzlich zulässig. Es handelt sich auch um keine rechtliche Grauzone. Wer gebrauchte Software kauft, handelt absolut legal.

Schon aus diesem Grund können Softwareanbieter den Handel mit gebrauchter Software nicht verhindern. Sie wären im Gegenteil gut beraten, den Second-Hand-Markt zu fördern. Warum sollte bei Software nicht funktionieren, was im Autohandel gelebte Praxis ist? Wer sich keinen Neuwagen leisten kann oder will, kauft ein gebrauchtes Auto. Für den geringeren Preis nimmt er Gebrauchsspuren, eine verkürzte Lebensdauer des erstandenen Wagens sowie – je nach Alter – geringere Modernität in Kauf. Umgekehrt können Verkäufer gebrauchter Automobile mit einem solchen Handel den Kauf eines Neuwagens zumindest teilweise finanzieren. Bei Software könnte das folgendermaßen vonstatten gehen: Ein wech-



Christoph Witte
Chefredakteur CW

selwilliger Nutzer verkauft seine Softwarelizenz an einen professionellen Zwischenhändler. Den Erlös kann er in neue Applikationen investieren. Damit wäre bei einem Softwarewechsel nicht wie heute die gesamte Investition in das alte System verloren. Deshalb wäre auch das Lock-in nicht mehr so stark, da im Falle eines Wechsels die Investitionshöhe geringer wäre.

Und die Wartungsverträge? Gebrauchte Software wird normalerweise ohne Wartungsvertrag weiterverkauft. Das hat den Second-Hand-Handel bis-

her stark gebremst. Doch inzwischen offerieren Near- und Offshore-Anbieter Wartungsverträge für rund 14 bis 16 Prozent der Lizenzkosten statt der bei Neusoftware üblichen 18 bis 22 Prozent. Die Gebrauchthändler vermitteln das.

Doch nicht nur für Verkäufer und Käufer bringt der Gebrauchtmarkt Vorteile. Auch die Hersteller können davon profitieren: Zum einen vergrößert sich mit der Verringerung der Einstandskosten der Kreis potenzieller Kunden und somit die Möglichkeit des Upselling. Zum anderen dürfte die Angst der Anwender vor einem Lock-in kleiner werden und die Bereitschaft zu Investitionen steigen. *Diese Kolumne finden Sie auch im Blog der COMPUTERWOCHE unter blog.computerwoche.de. Dort können Sie Ihre Meinung abgeben und sofort veröffentlichen. Wir freuen uns auf Ihre Kommentare.*