

# BIP

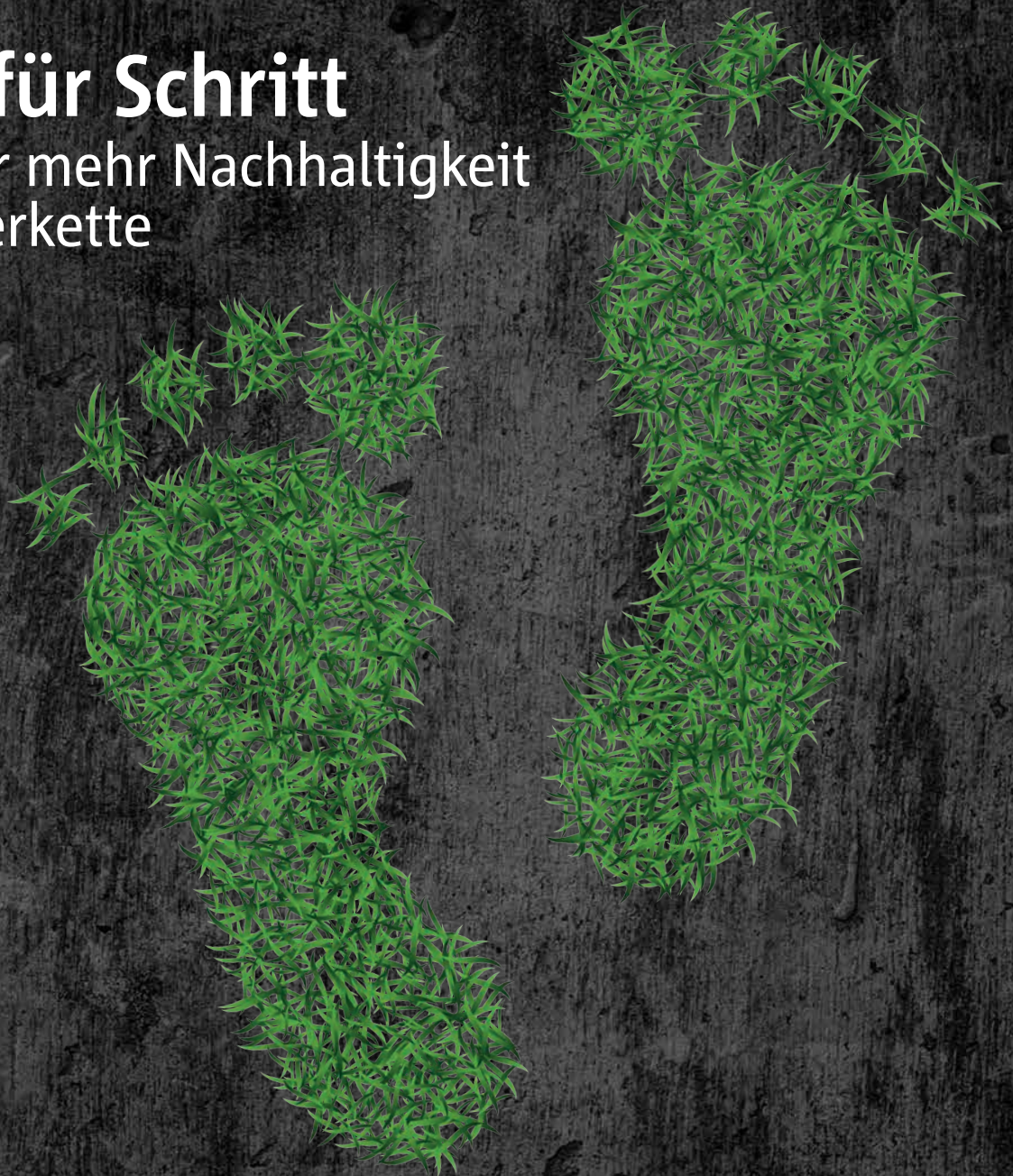
Best in Procurement

Das Magazin für Manager:innen in Einkauf und Logistik

www.bme.de · Ausgabe 4/5 · Juli/August – September/Oktober 2021

## Schritt für Schritt

Ansätze für mehr Nachhaltigkeit  
in der Lieferkette



### Kompetent

Wen und was es für den  
Einsatz von KI braucht

### Exzellent

Dräger hat den BME-Preis für  
E-Solutions gewonnen

### Turbulent

Die Karriere von  
SAP-CPO Nikolaus Kirner

# Gebraucht, aber gut und günstig

**IT SOURCING.** Die Beschaffung von IT-Programmen und Standard-Software ist ein notwendiges Übel für Unternehmen jedweder Größe. Neben den klassischen Wegen gibt es auch den Erwerb von weit günstigeren gebrauchten Software-Lizenzen. Was das bringt.

**A**usstellungen und Produktkataloge im Internet beschleunigen die Verkaufsprozesse. Kunden vergleichen die Kosten und fällen ihre Entscheidungen – bevor sie überhaupt einen Verkaufsraum betreten haben. Mit diesem Problem muss sich seit Jahren der Autohandel beschäftigen. Für Tom Nehr Korn, Geschäftsführer der Heinrich Nehr Korn GmbH & Co. KG in Flensburg, bedeutet das, die IT ständig aktuell zu halten. Der Ford-Händler weiß: „Der Bedarf an Software ist gestiegen. Sämtliche Prozesse werden digitaler – das beinhaltet interne Vorgänge und die Zusammenarbeit im Team, aber auch den Austausch mit Partnern und Kunden. Für uns ist daher ganz klar, dass wir eine moderne IT benötigen, in die nun mal investiert werden muss.“

Doch Nehr Korn kauft keine neuen Produkte ein, sondern bedient sich auf dem Zweitmarkt. „Wir haben den Gebrauchtkauf von Software seit Jahren auf dem Schirm. Das ist kein Wunder, weil der Gebrauchthandel in meiner Branche etwas vollkommen Alltägliches ist. Bei Software ist er sogar noch naheliegender, weil Lizenzen im Gegensatz zum Auto überhaupt nicht verschleifen.“

**Nachweis der Herkunft.** Auf eine solche Zweitmarkt-Lösung setzte auch die Bremer Nehlsen AG. Das Entsorgungsunternehmen hatte auf dem Zweitmarkt in einem auf mehrere Jahre angelegten Projekt für zehn IT-Standorte mit weltweit 40 physikalischen Ser-



Jennifer Schneider,  
Geschäftsführerin Usedsoft Deutschland

vern, 549 virtuellen Servern und insgesamt etwa 2.200 PC-Arbeitsplätzen rund 6.000 Lizenzen für knapp 650.000 Euro gekauft. Neue Lizenzen hätten gut 1.100.000 Euro gekostet.

Axel Plaßmeier, Leiter Systeme und Netze, macht aus seiner ursprünglichen Skepsis gegenüber dem Erwerb von gebrauchten Software-Lizenzen keinen Hehl. Doch das Audit eines Wirtschaftsprüfungsunternehmens und der Nachweis der Herkunft der Produkte durch den Anbieter Preo überzeugten ihn schließlich. Ein Teil der Volumenlizenzen stammte aus dem Enterprise Agreement der BenQ-Mobile-Insolvenz, ein anderer Teil waren OEM-Lizenzen. „Ich empfehle jedem Unternehmen, die Effizienzen aus dem Software Remarketing zu nutzen“, sagt er. Für ihn hat sich der Kauf gebrauchter Software bei Standardisierungen, Ergänzungen und Harmonisierungen der Software-Landschaft bewährt.

Gebrauchte Software beschreibt keineswegs Produkte, die veraltet sind, sondern Lizenzen oder Produktschlüssel zum Download von Programmen, die ein Unternehmen eine Zeit lang nutzte und nun nicht mehr benötigt. Der Grund dafür kann etwa ein Verkauf von Teilen des Betriebs sein oder eine interne Reorganisation. Immer dann, wenn weniger Arbeitsplätze für eine bestimmte Software benötigt werden, verändert sich der Bedarf an der Menge der vertraglich festgelegten bestehenden Lizenzen. Was tun in einem solchen Fall? Ein Versuch ist es wert, mit dem Vertragspartner über den gesunkenen Bedarf zu verhandeln. Doch das führt oft zu nichts, wenn der auf Vertragserfüllung pocht. Ein anderer Weg ist, die überschüssigen Lizenzen zu Geld zu machen. Spezialisierte Händler kaufen sie an und vertreiben sie an interessierte Geschäftskunden, die keine teurere Original-Software erwerben wollen.

**Großer Zuwachs in der Krise.** Der Gesamtumsatz des Software-Marktes in Deutschland macht rund 27,5 Milliarden Euro aus, wie der Branchenverband Bitkom im Juli 2021 bekanntgab. Davon dürfte allenfalls ein mittlerer zweistelliger Millionen-Euro-Betrag auf die Anbieter gebrauchter Software entfallen.

Dieser Zweitmarkt zeigt aber einen erstaunlichen Zuwachs – wohl auch wegen der Corona-Krise. So meldete etwa die Soft & Cloud AG schon 2019 mit 24,5 Millionen Euro ein Wachstum von rund 88 Prozent gegenüber dem

Vorjahr, als der Händler von gebrauchter Software 13 Millionen Euro umsetzte. Mitbewerber Usedsoft verkündete, dass seine Verkaufszahlen von gebrauchten Lizenzen für den Büroklassiker „Microsoft Office 2019 Standard“ im vergangenen Jahr um mehr als das Zehnfache im Vergleich zum Vorjahr gestiegen seien.

Auch Lizenzen für den Fernzugriff vom Homeoffice aus auf den Unternehmensserver waren gefragter denn je, wie Jennifer Schneider, Geschäftsführerin von Usedsoft Deutschland, erklärt: „Seit Beginn der Corona-Krise haben viele Unternehmen neue Homeoffice-Arbeitsplätze anschaffen müssen, die auch mit Microsoft Office ausgerüstet wurden. Es ist nicht überraschend, dass die Wahl dabei besonders häufig auf gebrauchte Lizenzen der neuesten Version fiel. Schließlich ist „Office 2019“ auf dem Gebrauchtmärkte bis zu 50 Prozent günstiger als beim Neukauf.“ Auch „Office 2016 Standard“ gehört laut Schneiders Beobachtung als meistverkauftes Produkt des vergangenen Jahres zu den Bestsellern im Markt der gebrauchten Lizenzen.

**Auf den Preis kommt es an.** Bei einer Umfrage des Unternehmens zeigte sich bei der Frage, warum sich Unternehmen für den Gebrauchtkauf entscheiden, eine klare Antwort. 92 Prozent nannten den niedrigeren Preis als Grund. Ein Drittel gab zudem an, den Gebrauchtmärkte zur schnellen Nachlizenzierung zu nutzen. Auch die Corona-Krise hatte bei rund der Hälfte der Unternehmen Einfluss auf den Lizenzbedarf. So beschafften 40 Prozent wegen der Pandemie mehr Lizenzen. Ursache dafür war die Einrichtung neuer Homeoffice-Plätze, für die zusätzliche Nutzungsrechte benötigt wurden.

Dafür gaben aber nur wenige Unternehmen mehr Geld aus. Trotz des erhöhten Bedarfs setzte nur rund ein Viertel der Befragten das IT-Budget höher an. Kürzungen der Ausgaben mussten 15 Prozent der Software-Einkäufer hinnehmen. Interessant ist zudem, dass gerade mal zehn Prozent weniger Lizenzen benötigten, weil weniger Mitarbeiter wegen Kurzarbeit oder Stellenabbau beschäftigt waren.

Für Einkäufer besonders wichtig ist ein schneller, einfacher Bestellablauf.

So schätzen die meisten Beschaffer (74 Prozent) Bestellungen über einen Webshop. Das gibt für sie auch den Ausschlag bei der Entscheidung für einen bestimmten Gebraucht-Software-Händler.

**Worauf es rechtlich zu achten gilt.** Wer sich nicht sicher ist, ob bei der Nutzung solcher Produkte aus dem Zweitmarkt auch rechtlich alles einwandfrei ist, kann sich auf einschlägige Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs (C-128/11) und des Bundesgerichtshofs (Az. I ZR 129/08) verlassen. Diese Gerichte haben den Weiterverkauf von gebrauchten Software-Lizenzen für rechtlich zulässig erklärt.

Allerdings ist auf ein paar Einschränkungen zu achten. So ist ein Weiterverkauf ohne Verletzung des Urheberrechts nur dann zulässig ist, wenn beim rechtmäßigen Verkäufer (etwa dem Händler) keine Kopie der Software und damit keine parallele Nutzungsmöglichkeit bleibt. Ganz entscheidend für IT-Einkäufer ist auch, dass sie Produktschlüssel und die dazugehörige Lizenz immer zusammen erwerben. Daher sollten Einkäufer beim Vergleich von Angeboten gebrauchter Software sicherstellen, dass sie tatsächlich die Software-Lizenz und den Produktschlüssel erhalten. In den Angeboten sind die Hinweise darauf meist im Kleingedruckten oder in einer Fußnote zu finden.

Wenn die Lizenz fehlt, könnte sich der Käufer mit dem Vorwurf einer urheberrechtlich unerlaubten und sogar strafbaren Vervielfältigung auseinandersetzen müssen. Daher ist der Produktschlüssel allein nichts wert. Zwar lassen einzelne Software-Hersteller eine Mehrfachnutzung des Produktschlüssels durch den Erstkäufer durchaus zu, aber wer keine legale Software-Lizenz vorweisen kann, muss damit rechnen, dass der Hersteller den Download der Software und den Produktschlüssel sperrt, irgendwann die heruntergeladene Software deaktiviert oder keine Updates mehr bietet.

Franz Michel, freier Journalist

## Drei Wege, drei Entscheidungen

### Software im Abo, neu oder gebraucht kaufen

Beim Cloud- und Abomodell muss den Beschaffern klar sein, dass sie ihr Unternehmen abhängig machen. Große Software-Hersteller drängen ihre Nutzer regelrecht ins Abo – Corona war da eine Gelegenheit, die etwa Microsoft genutzt hat, um seine Abo- und Cloud-Modelle zu promoten.

Gekaufte Lizenzen können eine Alternative bieten, sind aber mit hohen Kosten zu kalkulieren. Ein weiteres Problem beim Neukauf ist die eingeschränkte Produktpalette, denn immer nur die neueste Version einer Software ist erhältlich.

Den Unternehmen bleibt in dieser Lage oft keine Zeit zu prüfen, ob die neuere Version überhaupt zur bestehenden Software-Landschaft passt. Da gehen Unternehmen lieber auf Nummer sicher, indem sie die Version nachkaufen, die bei ihnen bereits im Einsatz ist.

Den Software-Herstellern spielt es in die Hände, wenn ein Unternehmen Lizenzen aufstocken muss, weil es einen akuten Mehrbedarf hat. Da muss es oft sehr schnell gehen. Denn aus vertraglichen Gründen kann eine Unterlizenzierung sogar Geldstrafen nach sich ziehen. Das ist dann der Fall, wenn weniger Lizenzen als Software-Bereitstellungen oder -Installationen im Unternehmen vorzufinden sind. Das kann rasch passieren. Pro Lizenzvertrag ist die Anzahl der Nutzer festgelegt und es steht ein Produktschlüssel zur Verfügung. Mehrfachlizenzen bieten Vorteile bei der Bereitstellung einer Software, da alle Einzel-Bereitstellungen mit demselben Produktschlüssel erfolgen können.