

Erschienen im ERP-Management, Ausgabe 01/2010 (März 2010), S.30-31.

Die Idee ist denkbar einfach: Software, die legal erstanden wurde, aber nicht mehr genutzt wird, wird zum Kauf angeboten. Dies kann zum Beispiel der Fall sein, wenn zu umfangreiche Lizenzpakete gekauft wurden, wenn die Lizenzen bereits abgeschrieben sind oder weniger Mitarbeiter in einem Unternehmen arbeiten als ursprünglich geplant.

Schätzungen zufolge liegen ungenutzte Lizenzen im dreistelligen Millionenbereich auf den Festplatten und in den Regalen deutscher Unternehmen. Zunächst gilt es, diese ‚stillen Reserven‘ im Betrieb ausfindig zu machen, um sie schließlich wieder in liquide Mittel – ‚Stille Software‘ – zu verwandeln.

Welche Vorteile hat ein Kauf von gebrauchter Software?

Der offensichtlichste Vorteil ist sicher der finanzielle: Der Käufer erhält das Produkt zu einem Preis, der um 30 bis 50 % unter dem Neupreis liegt. Da Software – im Gegensatz zu bspw. Computer-Hardware – verschleißfrei ist, ist sie auch nach jahrelangem Einsatz qualitativ ebenso hochwertig wie ungebrauchte.

Ein weiterer Vorteil liegt in der Verfügbarkeit älterer Versionen: Software-Hersteller unterstützen diese oftmals nicht mehr, da sie bereits neue Versionen auf den Markt gebracht haben und eine möglichst hohe Marktdurchdringung der neueren Software erreichen wollen. Bei gebrauchter Software erhalte ich stets die Version, die ICH brauche – nicht die, die der Hersteller mir geben will.

Doch nicht nur der Käufer, auch der Verkäufer profitiert von gebrauchter Software. Ungenutzte Lizenzen verschlingen Unsummen in der jährlichen Bilanz, da Software-Hersteller auch für sie Wartungsgebühren einfordern. Werden die Lizenzen veräußert, spart der Verkäufer nicht nur diese überflüssigen Ausgaben – die Lizenzen selbst werden wieder in bares Geld verwandelt, mit denen bspw. neue Investitionen getätigt werden können. Der Verkauf kann somit als nachträglicher Rabatt auf den Kaufpreis betrachtet werden.

Wie verhält sich die Rechtslage? Wie hoch sind die Risiken?

Noch präsentiert sich die deutsche Rechtslage als sehr uneinheitlich, da die Gerichte divergierende Urteile sprechen. Das verunsichert viele Anwender. Eine höchstrichterliche Entscheidung des BGHs wird aber im nächsten Jahr erwartet.

Unstrittig ist, dass Software stets im gesamten Umfang ausgeliefert und etwaige Sicherheitskopien mitgeliefert oder vernichtet werden müssen. Hat der Ersterwerber eine Einzellizenz auf einem Datenträger erworben, kann der Rechteinhaber eine Weiterveräußerung laut EU-weit geltendem Erschöpfungsgrundsatz nicht verhindern: Mit dem Erstverkauf einer Programmkopie einer Standardsoftware erschöpft sich das Verbreitungsrecht des Urhebers. Die Hersteller können folglich nicht darüber entscheiden, an wen die Software weiterverkauft werden darf, und haben alsdann auch keine Möglichkeit mehr, auf den Preis einzuwirken. Dieser Erschöpfungsgrundsatz kann nicht durch die Lizenzbestimmungen der Software-Hersteller ausgehebelt werden.

Unsicher ist die Rechtslage beim Herauslösen von Einzellizenzen aus Volumenverträgen. Zur Sicherheit sollte in diesem Fall immer die Erlaubnis der Rechteinhaber eingeholt werden.

Software, die per Download erworben wurde, darf nach aktuellem Stand nicht weiterveräußert werden.

Seriöse Händler wickeln Lizenzübertragungen nur mit Zustimmung der Software-Hersteller ab, um höchstmögliche Rechtssicherheit zu gewährleisten.

Für welche Unternehmen/Branchen lohnen sich gebrauchte Lizenzen?

Prinzipiell lohnt sich gebrauchte Software branchenübergreifend für jedes Unternehmen, das sparen muss/ möchte. Nicht umsonst wird sie inzwischen von Großkonzernen, Krankenhäusern, Banken und Kommunen eingesetzt.

Besonderen Nutzen bietet sie bspw. für Unternehmen, welche aufgrund der aktuellen Wirtschaftslage Stellen abbauen müssen: Es werden nun Lizenzen frei, die auf dem Gebrauchtsoftware-Markt veräußert werden können. Dasselbe gilt für Firmen, die durch ein Lizenzmanagement festgestellt haben, dass sie überlizenzieren sind.

Auf der anderen Seite stehen Firmen, die zusätzliche Lizenzen brauchen: So z. B. ein Unternehmer, dem wegen Unterlizenzierung eine Kontrolle durch die Business Software Alliance (BSA) droht, dessen Liquidität aber nicht für einen Neukauf ausreicht. Oder aber ein Unternehmen im Wachstum, das weitere Programme einer bestimmten, älteren Version benötigt und für die neuen Features des Updates keinen Bedarf hat. Gebrauchtsoftware-Händler sind meistens die einzigen, die bewährte Software noch führen.

Aktuelle Beispiele zur Übertragung von Software

Zunächst sollten Sie sich an einen Gebrauchthändler oder Lizenzexperten wenden. Der Übertragungsprozess einer Lizenz bei der Gewerblichen Nutzung bedarf der Dokumentation und Kommunikation zwischen Verkäufer, Hersteller und zukünftigem Anwender. Die Übertragung kann einfach und rechtssicher sein, wenn alle Dokumente und Einverständniserklärungen, die benötigt werden, eingeholt wurden. Bei einigen Softwareherstellern gibt es vorgefertigte Formulare, mit denen die Übertragung beantragt und durchgeführt wird. Auf einem solchen Formular werden Käufer und Verkäufer und der Grund der Übertragung abgefragt.

So hat z. B. susensoftware aus dem Insolvenzverfahren der Kabel New Media GmbH aus Hamburg verschiedene Microsoft Lizenzen an andere GmbHs in Deutschland übertragen. Die Einsparung lag für die Käufer der gebrauchten Lizenzen bei ca. 50%. Der Vorgang war einfach und übersichtlich und endete mit einer offiziellen Umschreibung durch Microsoft.

Im Gegensatz zu Microsoft gibt es bei SAP weder ein Internetportal zur Verwaltung noch ein Übertragungsformular für gebrauchte Software, jedoch einen Zusatzvertrag zum damaligen Kaufvertrag. Mit diesem kann die Zustimmung für die „teilweise Übertragung“ bei SAP angefordert und die Wartung für die Lizenzen stillgelegt werden.

Die Firma Jägermeister aus Wolfenbüttel hat über susensoftware gebrauchte SAP Lizenzen erworben und damit eine Einsparung von ca. 55% erreicht. Der Verkäufer Imagelinx hatte die Lizenzen nicht mehr benötigt. SAP hatte der Übertragung zugestimmt und die Lizenzen in die Wartung genommen. Das Besondere dabei war, dass SAP den Datenbankwechsel erst nicht bewilligen wollte, dies dann aber zusammen mit SAP geklärt werden konnte.

Komplexer wird die Übertragung von gebrauchter Software, wenn Third-Party Produkte, wie beispielsweise Datenbanken oder Speziallizenzen (Schulungslizenzen, Sondernutzer etc.) übertragen werden sollen und Wartungsverträge mit eingebunden sind.

Bei gebrauchten SAP Lizenzen endet der Übertragungsprozess mit der Bestätigung der SAP durch ein Wartungsangebot für diese Lizenzen. Bei Microsoft endet der Übertragungsprozess mit dem Erhalt einer so genannten ‚Reference Nummer‘ im Übertragungsdokument.

Sind bereits Trends erkennbar?

Der Trend führt dahin, dass Unternehmen ihre IT-Strategie verändern: Alternative Beschaffungs- und Wartungskonzepte lösen sie aus der Abhängigkeit von Monopolisten. Kann auf z. B. SAP-Software nicht ganz verzichtet werden, so kann sie doch möglichst unabhängig von SAP betrieben werden. Viel Geld lässt sich bereits mit dem Erwerb gebrauchter Lizenzen sparen; das größte Sparpotential liegt jedoch im Zusammenspiel mit den jährlich zu entrichteten Wartungskosten. Noch haben hier große Software-Hersteller ein Monopol inne, doch Drittanbieter für Wartung stellen ihre Dienstleistungen nun auch in Deutschland zur Verfügung. Namhafte Anwender aus den USA berichten von Supportkosten-Einsparungen von über 50 % bei exzellentem Service.

Ein weiterer Trend führt zu Mietsystemen wie Software as a Service (SaaS). Der große Vorteil liegt in den geringen Anschaffungskosten und der universellen Verfügbarkeit, da sie von jedem Mitarbeiter in jeder Filiale genutzt werden kann. Auch wenn Mietsoftware keine unmittelbare Bedrohung für den Gebrauchtsoftware-Markt darstellt, ist bei gewissen Segmenten (z. B. dem Office-Segment) durchaus denkbar, dass sich Firmen lieber Software mieten, statt sie zu kaufen.

Bei gebrauchter Software gehen wir davon aus, dass sich der Markt jedes Jahr verdoppeln wird. Zum einen klären die Gerichte immer mehr juristische Streitpunkte und erhöhen so die Rechtssicherheit; zum anderen erhöht die angespannte Marktlage den Kostendruck auf die Unternehmen.