

CHECKLISTE ZUM HANDEL MIT GEBRAUCHTER SOFTWARE

Gute Vorbereitung erhöht den Gewinn

Aachen, 3. März 2005.- Lizenznehmer können Software-Lizenzen zum eigenen Vorteil nutzen, um den Unternehmenswert zu erhöhen. Gebrauchte Software zu verkaufen ist naheliegend, aber für unerfahrene Anwender nicht ganz einfach. Eine Checkliste hilft den Verkaufswilligen, die rechtlichen und verwaltungstechnischen Tücken zu erkennen und zu umgehen. Der Verkauf der stillen Software wird so zu einem lukrativen, Gewinn maximierenden Zusatzgeschäft.

Der unvorsichtige Handel mit stiller Software kann rechtliche und finanzielle Konsequenzen haben, die sich zum Nachteil des Unternehmens entwickeln. So wird das Ziel des Verkaufs, die Liquidität des Unternehmens zu erhöhen, in sein Gegenteil verkehrt. Eine Checkliste hilft, Fehler zu vermeiden, die beim Handel mit der stillen Software gemacht werden können. Die Liste fragt verschiedene Themen ab, die Eigentum, Installation und Wartung der Programme betreffen, und wird im Internet kostenfrei zur Verfügung gestellt:

<http://www.susensoftware.de/ueberuns/presse/checkliste.pdf>

<http://www.susensoftware.de/ueberuns/presse/checkliste.rtf>

Stille Software sind Softwareprodukte, die typischerweise nicht mehr eingesetzt werden, nachdem sie bilanztechnisch abgeschrieben sind. Stille Software wird meist nicht im Stahlschrank gelagert, sondern wandert in den Keller oder bleibt noch viel häufiger als Kostenverursacher auf den Rechnern im Unternehmen installiert — obwohl die Benutzung den Wert der Lizenz nicht gemindert hat. Rund dreißig Prozent der deutschen Unternehmen sind überlizenzieren und nur ca. 50 Prozent überprüfen regelmäßig ihre Bestände. Diese Werte gilt es zu erkennen und zum Vorteil des Unternehmens zu nutzen.

Metrix Consulting aus Mönchengladbach kann nicht oder selten gebrauchte Software auf den Rechnern durch eine Nutzungsanalyse aufspüren und die dadurch entstehenden Kosten sofort eliminieren. Neben den direkt bilanzwirksamen Kosteneinsparungen für Betrieb und Wartung kann die so erkannte ungenutzte Software zweitvermarktet oder intern umverteilt werden. Laut Christoph Klecker, Gesellschafter

von Metrix Consulting, können auf diese Weise bis zu 25 Prozent des IT-Budgets eingespart werden.

Der auf IT-Recht spezialisierte Düsseldorfer Anwalt Peter Huppertz von der Kanzlei Nörr Stiefenhofer Lutz hält es grundsätzlich für rechtlich zulässig, wenn gebrauchte bzw. stille Standardsoftware weiterverkauft wird. Insbesondere dürften uneingeschränkte Weitergabeverbote in den AGB der Hersteller oftmals unwirksam sein. Voraussetzung bliebe jedoch immer, dass der Verkäufer der gebrauchten Software diese selbst auf Basis eines Kaufvertrages und nicht z.B. als Mietsoftware erworben hat. Außerdem müsse berücksichtigt werden, dass der uneingeschränkte Weiterverkauf bei CPU-abhängigen Lizenzmodellen und von nicht standardisierten Softwarelizenzen bislang gerichtlich noch nicht geklärt ist. Insgesamt hält es Huppertz aber für unausweichlich, dass sich der Markt für gebrauchte Software weiter etablieren wird.

392 Worte, 2696 Zeichen

Susensoftware hat sich seit März 2000 auf den Handel und die Vermittlung stiller Software spezialisiert, besonders auf Microsoft- und SAP-Produkte. Gehandelt wird mit Vollversionen und Lizenzen, die entweder durch Überlizenzierung ungenutzt im Unternehmen herumliegen oder die nach der bilanztechnischen Abschreibung nicht mehr eingesetzt werden. Susensoftware aktiviert diese stille Reserve und steigert die Liquidität der Unternehmen durch Verkauf bzw. Kauf von stiller Software.

Zu den Zielkunden gehören große international agierende Konzerne aus allen Branchen ebenso wie der Mittelstand mit mehr als 500 Mitarbeitern. Eingebunden in ein Netzwerk von Juristen, Software-Herstellern (Lizenz-Management und -Analyse) und IT-Beratern kann Geschäftsführer Axel Susen seinen Kunden in kaufmännischen, technischen und juristischen Fragen kompetente Hilfe anbieten. www.susensoftware.de