

Stress Serie II Wie die Firmen
für Ent-Spannung sorgen

Siemens-Skandal
Der gefesselte Riese

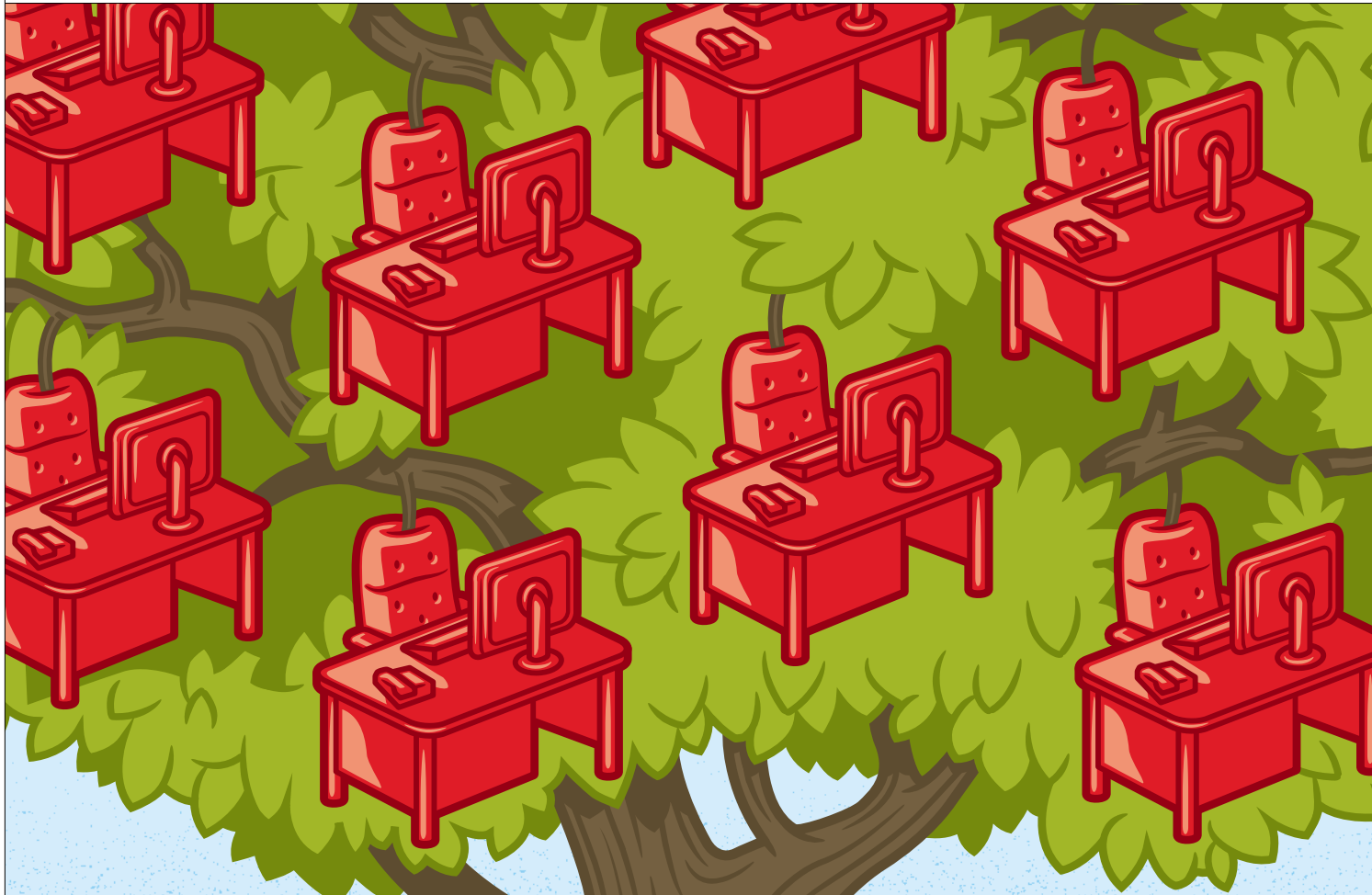
wiwo.de

Wirtschafts Woche

13

26.3.2007 | Deutschland €3,40

13



Der neue Job-Boom

Wo er herkommt
Wie lange er anhält

Exklusiv Die 100 Unternehmen,
die am meisten einstellen

Schmalere Grat



Lager von Ratioform
Rechtssicherheit hat oberste Priorität

Für Dirk Lynen, den Chef von 2ndsoft in Aachen, eignet sich Software besser als jedes andere Produkt für den Gebrauchtverkauf. „Sie rostet nicht und arbeitet auch nach Jahren wie am ersten Tag“, sagt er. Seit mehr als zehn Jahren verkauft 2ndsoft gebrauchte Programme an Unternehmen. Lynen hat sich vor allem auf ältere Versionen populärer Geschäftsprogramme spezialisiert, etwa bestimmte Versionen von Windows Server oder Novell Netware, die die Hersteller selbst nicht mehr anbieten.

Die Geschäfte gehen gut. Denn die Summen, die Unternehmen für Software ausgeben, sind gewaltig. Dass sich durch den Einsatz gebrauchter Software massiv Kosten senken lassen, erkennen immer mehr Manager. 750 000 Euro sparte etwa die Berliner Volksbank im Dezember 2006 beim Kauf von 2800 gebrauchten Lizenzen von Microsofts Bürosoftware Office XP.

Zugleich lässt sich durch den Verkauf von Software, die beispielsweise nach der Fusion von zwei Unternehmen nicht mehr

benötigt wird, auch gutes Geld verdienen. Das belegt das Beispiel Veltins. Bei der Übernahme der Dursty-Getränkemärkte durch die Brauerei, ersetzte Andreas Stahlmecke, Leiter Informationstechnik und Materialwirtschaft, viele Programme, die er beim Getränkehändler vorfand. „Wir wollen überall die gleiche Software einsetzen“, sagt er. „Also hatten wir bei Dursty Software, die völlig in Ordnung war, die wir aber nicht mehr nutzen konnten.“ Weil Veltins fast durchgängig auf Microsofts Windows-Plattform, Oracles Datenbanken und Server von Hewlett-Packard setzt, verkaufte Stahlmecke deshalb Lizenzen für Novells Betriebssystem oder Bildverarbeitungssoftware wie Corel Draw an den Gebraucht Händler Usedsoft in München. Der veräußerte die Programme an Kunden, die diese Programme nun eifrig nutzen.

Eine zwar noch kleine, aber schnell wachsende Szene von Händlern hat sich auf derartige Transaktionen spezialisiert. Neben 2ndsoft und Usedsoft spielen hier auch Anbieter wie Susensoft, USC oder

Preo Software eine wichtige Rolle. Zwar machte die junge Branche im vergangenen Jahre gerade mal 30 Millionen Euro Umsatz. Doch sie wächst schnell. Die Anbieter versprechen Einsparungen von 30 bis 70 Prozent gegenüber dem Neupreis. Axel Oppermann, Analyst des Beratungsunternehmens Experton, hält 30 bis 40 Prozent Ersparnis für realistisch.

Folglich wächst die Zahl der Unternehmen, die den Einsatz von Gebrauchtsoftware wagen. Usedsoft hatte im ersten Geschäftsjahr 2004 50 Kunden, heute sind es mehr als 400. Zu ihnen zählen die Stadtverwaltung Bad Salzfluren, der Großbäcker Harry-Brot in Schenefeld, die Deutsche Woolworth in Frankfurt und verschiedene Sparkassen. Sogar ein großer Mobilnetzbetreiber gehört zu den Abnehmern. „Dadurch können wir bis zu einer halben Millionen Euro sparen“, sagt ein Manager.

Doch so einfach wie der Verkauf eines Gebrauchtwagens sind solche Geschäfte nicht. Grundsätzlich ist zwar juristisch »

entschieden, dass Unternehmen und Privatleute benutzte Software kaufen und verkaufen können. Das ergibt sich einem Urteil des Bundesgerichtshofs zufolge aus dem „Erschöpfungsgrundsatz“: Das Zugriffsrecht des Herstellers hat sich erschöpft, sobald er sein Produkt verkauft hat. „Ein Weiterverkauf von Standardsoftware, die vom Hersteller bereits einmal auf einem festen Datenträger an einen Ersterwerber innerhalb der EU verkauft wurde, ist in der Regel zulässig“, sagt der auf IT-Recht spezialisierte Düsseldorfer Rechtsanwalt Peter Huppertz von der Kanzlei Nörr Stiefenhofer Lutz.

Allerdings handelt es sich bei Computerprogrammen um urheberrechtlich geschützte Werke. Deshalb ist nicht alles legal, was technisch möglich wäre – etwa eine Kopie der Software zu behalten, die man verkauft. Auch bestimmte lizenzrechtliche Vorgaben der Hersteller müssen beachtet werden. Eine Einplatzlizenz darf beispielsweise stets nur für einen Arbeitsplatz und nicht an mehreren genutzt werden.

Die Prüfung, ob das, was verkauft oder gesucht wird, im Einklang mit lizenzrechtlichen Bestimmungen steht, gehört zu den Leistungen der Anbieter von Secondhand-Software. „Wir berücksichtigen die gültigen Lizenzbestimmungen der Hersteller. Unsere Übertragungen bestehen jedes Software-Audit sowie jede andere Prüfung“, erklärt Boris Vöge, Vorstand von Preo Software. Viele Softwareweiterverkäufer kooperieren

dabei eng mit den großen Softwareherstellern. „Der Großteil der rechtlichen Rahmenparameter ist gesetzt, und die Anbieter halten sich daran“, sagt Experton-Analyst Oppermann. „In Detailfragen gibt es aber noch unterschiedliche Meinungen.“

Einige Auseinandersetzungen enden vor Gericht. Derzeit streiten sich Usedsoft und ein Softwarehändler, der neue Micro-soft-Produkte verkauft, über die Frage, ob man Großhandelssoftwarepakete in Einzelteile aufgeteilt verkaufen darf. Das Hanseatische Oberlandesgericht hat zuletzt in Hamburg entschieden, dass dies möglich ist, doch das Verfahren geht nun in die nächste Runde. Das Landgericht München untersagte nach einer Klage des Geschäftssoftwareanbieters Oracle, dass Usedsoft gebrauchte Oracle-Software weiter verkauft, wenn der Verkäufer keine Installations-CD besitzt. Die Crux: Die meisten Oracle-Kunden erhalten ihre Software per Download und nicht auf Installations-CDs. Auch hier werden nun höhere Instanzen angerufen.

Die großen Softwarehersteller nutzen Hinweise auf die Urteile, um das ungeliebte Gebrauchtgengeschäft zu erschweren. Werner Leibbrandt, Direktor Mittelstand Microsoft, spricht etwa bei Informationsveranstaltungen von einem „schmalen Grat zwischen legaler und illegaler Nutzung“. Einige Mana-

Brauerei Veltins Gute Geschäfte mit dem Verkauf von Softwarelizenzen

ger überlegen es sich da zweimal, ob sie das Risiko Gebrauchtssoftware eingehen sollen. „Der Markt wird absichtlich in Unsicherheit gehalten“, ärgert sich 2ndsoft-Chef Dirk Lynen. Die zögerliche Haltung vieler IT-Verantwortlicher kann er aber verstehen. „Wenn sich nach zwei Jahren herausstellt, dass eine Transaktion illegal war, dann rollt deren Kopf.“

Patrick Gantzhorn, Projektleiter EDV beim Verpackungsunternehmen Ratioform, gehört zu denen, die angesichts der Prozesse vorsichtig geworden sind. „Im Moment kaufen wir bei Usedsoft keine Software“, sagt er. Ratioform hat von Usedsoft eine Serversoftware für den eigenen Web-Shop erworben, verfolgt aber die Nachrichten vom Oracle-Verfahren mit Stirnrünzeln. „Rechtssicherheit ist oberste Priorität für uns. Und angesichts der Prozesse gibt es eine leichte Unge- wissheit“, sagt Gantzhorn. Allerdings hat er sich deswegen nicht grundsätzlich von gebrauchter Software verabschiedet. Gerade erst kaufte er beim Münchner Anbieter USC eine Erweiterung für seine Bürosoftware.

USC arbeitet bei solchen Geschäften eng mit Microsoft zusammen. Wie SAP besteht Microsoft darauf, dass alle Lizenz- geschäfte angemeldet werden. Das Abstimmungs- verfahren hat den Nachteil, dass mancher Deal nicht von den Herstellern abgenickt wird. So entscheiden sie oft nach Gutsherrenart, was sie zulassen und was nicht. Doch durch die Abstimmung haben die Kunden wenigstens die Gewissheit, dass alle rechtlichen Fragen geklärt sind.

Viele Gebrauchtssoftware-Anbieter und Hersteller arbeiten längst zusammen, ohne es an die große Glocke zu hängen. Bei Susensoft etwa kauft die Kundschaft gebrauchte Lizenzen, von SAP bekommt sie einen Servicevertrag dazu. „Mit dieser Ko- operation verhindert SAP auch, dass Kunden zur Konkurrenz abwandern“, sagt Geschäfts- führer Axel Susen.

Dass der Handel mit Gebrauchtssoftware zunimmt, muss auch den Managern in Walldorf und München klar sein. „Wenn wir wieder neue Software brauchen, werde ich auch über Gebrauchte nachdenken“, sagt Veltins-Prokurist Stahlmecke. Bereit hat den Kauf und den Verkauf von Second- hand-Software bisher kaum ein Beteiligter. „Wenn wir noch einmal vor der Entscheidung stünden, gebrauchte Software zu kaufen, würden wir es wieder tun“, sagt Jörg Bauske von der Berliner Volksbank.

Noch Fragen?

► lars.reppesgaard | unternehmen@wiwo.de



Die großen Hersteller wollen das **Geschäft erschweren**