

13.08.2004

Second-Hand-Software stößt auf wachsendes Interesse

Der Markt für Second-Hand-Software könnte richtig boomen - die Anbieter stehen parat und genug Kunden gäbe es auch. Nur die Softwarehersteller zeigen sich nach wie vor not amused vom Lizenzhandel.

Call & Surf Basic
Endlos Surfen oder Telefonieren
im Telekom Festnetz.

Jetzt zugreifen!

20,- €
Gutschrift bei
Onlinebestellung!
Info

.....T.....Home.....

Aufgrund des anhaltenden Kostendrucks zeigen Anwender in Unternehmen immer größeres Interesse an gebrauchter Software. Gleichzeitig stehen auch die Anbieter von Second-Hand-Lizenzen in den Startlöchern. Der Markt könnte also boomen - würden nicht die Softwarehersteller alles versuchen, um den Lizenzhandel zu behindern. Dies berichtet die Computerwoche in ihrer aktuellen Ausgabe 33/2004. Die IT-Wochenzeitung zeigt deshalb auf, was Käufer und Verkäufer beim Handel mit gebrauchten Programmen beachten sollten.

Das Potenzial ist da

Das Potenzial des Marktes für Second-Hand-Software ist nach Ansicht von Experten enorm. So schätzt beispielsweise die Meta Group, dass von den 239 Milliarden Dollar, die im letzten Jahr weltweit für Programme ausgegeben wurden, rund 90 Milliarden Dollar in ungenutzte Software investiert wurden. Mit mindestens 250 Millionen Euro veranschlagt beispielsweise Axel Susen, Geschäftsführer von Susensoftware, den Wert ungebrauchter Programme in deutschen Unternehmen.

Ein großer Markt also, der Besorgnis bei den Softwareanbietern hervorruft. Schließlich würde ein florierender Handel mit gebrauchten Lizenzen für Hersteller wie SAP und Oracle finanzielle Einbußen bedeuten. Daher versuchen die Anbieter alles, um den Markt zu blockieren. Ihnen kommt dabei zugute, dass die rechtliche Situation im Handel mit Second-Hand-Software noch unklar ist. So drohen sie mit Klagen und schüren die noch weit verbreitete Unsicherheit bei potenziellen Käufern, berichtet Lizenzhändler Susen der Zeitschrift.

Problem Wartungsverträge

SAP greift sogar zu noch härteren Bandagen, so Susen. Denn: Deren Vertragsbestimmungen lassen keine Teilverkäufe aus dem Lizenzbestand zu. Das Hauptproblem sei jedoch die Wartung.

Zwar ließen sich die Lizenzen übertragen, nicht aber die Wartungsverträge. Der Kunde ist daher gezwungen, mit dem Software-Hersteller einen separaten Vertrag zu schließen. Dieser kann jedoch so teuer werden, dass er den günstigen Kaufpreis schnell zunichte macht.

Wer also den Gebrauchtmrkt als Alternative für den Kauf oder Verkauf von Lizenzen sieht, dem rät die Computerwoche, darauf zu achten, welche individuellen Einschränkungen der jeweilige Softwareurheber in seinen Verträgen festschreibt. Vor einem Verkauf muss geklärt sein, ob diese Klauseln rechtswirksam sind. Wer gebrauchte Lizenzen kaufen will, muss vor dem Erwerb die Rahmenbedingungen und Konditionen des Wartungsvertrags in Erfahrung bringen. Dabei ist zu beachten, dass alle Fragen bezüglich der Wartung nur der Software-Hersteller, nicht aber der Lizenzverkäufer beantworten kann, so die IT-Zeitschrift.