

Gebrauchtsoftwarehandel

Lizenzhändlers Werk und Microsofts Beitrag

24.07.2020 | Autor: [Dr. Stefan Riedl](#)

Für Gebrauchtsoftwarehändler waren die Änderungen in den Volumenlizenzverträgen der Aufreger des Jahres. Will Microsoft eine rechtliche Lücke schließen oder den Handel austrocknen? Peter Reiner, Geschäftsführer U-S-C, kann die Microsoft-Argumentation nachvollziehen.



Der Gebrauchtsoftwarehandel hat komplexe juristische Facetten.

(Bild: © djvstock - adobe.stock.com)

Wurden On-Premises-Lizenzen (auch „perpetual“ oder „ewige Lizenzen“ genannt) mit Software Assurance (SA) erworben, also dem Recht auf Upgrades, gibt es Möglichkeiten, auf Abonnement-Lizenzen und damit „in die [Cloud](#)“ umzusteigen. Solch eine, oft vergünstigte Umstiegsoption läuft unter der Begrifflichkeit „From SA“ (Software Assurance). Meist geht es dabei um [Microsoft 365](#) mit „From SA“-Option. Während bislang gebrauchte On-Premises-Lizenzen bei so einem Umstieg verkauft werden konnten, geben das die neuen Lizenzbestimmungen seit 1. Mai nicht mehr so ohne Weiteres her.

Erzürnte Gebrauchtsoftwarehändlerschaft

Daraufhin verschickten zahlreiche Gebrauchtsoftwarehändler Pressemitteilungen, in denen sie – zurecht oder zu unrecht – Anschuldigungen gegenüber dem

Softwarekonzern formulierten. Der leicht überspitzt dargestellte Tenor könnte folgendermaßen zusammengefasst werden: So lange ist man gut miteinander ausgekommen, und dann dieser Bruch!

Podcast mit Sven Langenfeld

Mit Sven Langenfeld, Senior Commercial Category Lead, konnte IT-BUSINESS daraufhin einen Microsoft-Manager dazu gewinnen, in einem [Podcast](#) Stellung zu beziehen (siehe Linkhinweis im Kasten, unten). Während das offizielle Microsoft-Statement ziemlich kurz gehalten war, ging Langenfeld ins Detail und beschrieb den Vorgang als das Schließen einer rechtlichen Lücke, um Fairness wiederherzustellen. Doch war seine Argumentation schlüssig?

„Microsoft da tatsächlich ein Fehler passiert“

Peter Reiner ist [Geschäftsführer](#) von U-S-C, einem Unternehmen, das im Handel von Gebrauchtssoftware und in der Lizenzberatung tätig ist. Er kann die Langenfeld-Argumentation im Podcast nachvollziehen: „Letzten Endes ist Microsoft da tatsächlich ein Fehler passiert, der damit zusammenhängt, dass es in den USA keinen Gebrauchtssoftwarehandel aufgrund fehlender Rechtsprechung dazu gibt.“ Reiner verdeutlicht seinen Standpunkt anhand eines typischen Beispiels: „Ein Unternehmen verlängert seit, sagen wir, zehn Jahren immer wieder um weitere drei Jahre das Enterprise Agreement (EA) und zwar ‚mit SA‘, also der Upgrade-Möglichkeit im Rahmen von Software Assurance. Der Kunde hatte so immer die neueste Version von Office, die alten Office-Lizenzen waren aber immer sozusagen blockiert, weil auf ihnen bei Upgrades die [Lizenz](#) aufsetzte.“

EU-Rechtsprechung nicht einkalkuliert?

Jetzt kommt das Neue: „Microsoft hat einen vergünstigten Einstieg in das Abo-Modell mit Microsoft 365 für solche Szenarien – Enterprise Agreement in Kombination mit Software Assurance – geschaffen. Und dieses vergünstigte Angebot, das wohl in den USA kalkuliert wurde, berücksichtigte die EU-Rechtsprechung zum Verkauf gebrauchter Softwarelizenzen aus meiner Sicht offenbar nicht. Denn die Umsteiger hatten im Rahmen des Angebots einen vergünstigten Einstieg in das Miet-Modell und trotzdem noch eine gebrauchte Office-Lizenz mit Software Assurance zum Weiterverkaufen. Ohne unkollegial sein zu wollen, aber vor diesem Hintergrund kann ich das Klagen vieler meiner Mitbewerber nicht ganz nachvollziehen“, erklärt der U-S-C-Chef.

Mehr Lizenzberatung

Die aktuelle Herausforderung für Gebrauchtsoftwarehändler sei es aus seiner Sicht, sich mehr als Lizenzberater zu positionieren. „Es lässt sich weiterhin Geld sparen mit dem Verkauf gebrauchter Software beim Umstieg von On-Premises auf Microsoft 365, nur eben nicht mehr im Rahmen eines Enterprise Agreements. Dann hat man womöglich keine Downgrade-Rechte oder Einschränkungen beim Virtuell Desktop, aber der Umstieg lässt sich weiterhin so gestalten, dass der Kunde auf Microsoft 365 umsteigt und weiterhin Office-Lizenzen zum Weiterverkauf hat. Eben gewusst wie!“, kommentiert Reiner.

(ID:46737034)

ÜBER DEN AUTOR



Dr. Stefan Riedl

Leitender Redakteur

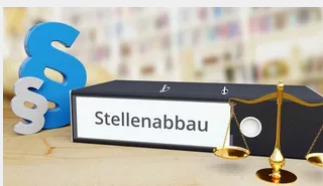
WEITERE ARTIKEL DES AUTORS



CLOUD Technology & Services Conference 2020
Work Management statt Orga-Chaos und Wischi-Waschi



Tradeshift-Partnerprogramm
App-Ökosystem soll Lieferketten optimieren



Kosteneinsparungen
VMware baut Stellen ab