

## HAT IHR UNTERNEHMEN

schon einmal gebrauchte Software-Lizenzen erworben bzw. ungenutzte wieder verkauft?

1.000-3.000 Mitarbeiter



Mehr als 3.000 Mitarbeiter



Gesamt



Quelle: Statista

### LIZENZMANAGEMENT

**GEBRAUCHT-  
KAUF  
KOMMT  
NUR LANGSAM  
IN FAHRT**



**Kaum ein Unternehmen kommt um den Einsatz spezieller Software-Produkte herum.**

Weil diese in der Anschaffung zumeist immense Kosten nach sich ziehen, rückt das Thema Gebrauchte-Software zunehmend in den Fokus.

**Wie steht es um den rechtlichen Aspekt? ›**



AUSZUG AUS...

**IT** MITTEL  
STAND

AUSGABE 11|2015

**IN** ZEITEN KNAPPER IT-BUDGETS ist es nicht verwunderlich, dass immer mehr mittelständische Firmen zu gebrauchten Software-Lizenzen greifen. Der

Handel mit ebendiesen befand sich lange Zeit in einer rechtlichen Grauzone und führte daher nicht selten zu juristischen Auseinandersetzungen zwischen Software-Herstellern und Second-Hand-Händlern. Seit dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) von 2012 und der Bestätigung durch den Bundesgerichtshof (BGH) 2013 herrscht nun Klarheit: „Die Urteile des EuGH und BGH waren damals eine kleine Sensation und sorgten für einige Überraschungen. Sie gaben nicht nur offiziell grünes Licht für den Weiterverkauf von gebrauchter Software, sondern sogar für den Handel mit gebrauchter Download-Software gleich mit“, fasst Walter Lang, Geschäftsführer U-S-C GmbH, zusammen. Mitunter versuchten Hersteller nach dem Urteil den Weiterverkauf über die AGB zu untersagen, doch „gelegentlich zu findende Klauseln in Software-Verträgen, die den Weiterverkauf der Software verbieten, sind unwirksam“, betont Michael Helms, Vorstand der Soft & Cloud AG, zusätzlich.

Grundsätzlich beruht der Handel mit gebrauchter Software auf dem Erschöpfungsgrundsatz des Urheberrechts. Danach erschöpft sich das Verbreitungsrecht eines Herstellers an seinem Produkt in dem Moment, in dem es erstmals mit seiner Zustimmung in Verkehr gebracht wurde.

Als eine der wenigen Einschränkungen für den Weiterverkauf gebrauchter Software hatte der EuGH 2012 das sogenannte Aufspaltungsverbot erlassen. Der Gebraucht-Software-Handel sah darin jedoch keine grundsätzliche Einschränkung, sondern interpretierte, dass lediglich die Aufspaltung von einzelnen Lizenzen mit mehreren Unterlizenzen gemeint sei. Software-Anbieter wie Microsoft und Adobe hingegen legten das Verbot in Richtung Volumenzulizenzverträge aus, wonach die Aufspaltung sowie der Verkauf einzelner Lizenzen aus diesen Paketen nicht zulässig sei. Diese würden häufig an große Konzerne oder Bildungsein-



„Unternehmen erwerben oft mehr Software-Lizenzen, als sie tatsächlich brauchen. Zum einen, da sie böse Überraschungen bei Audits von Software-Herstellern vermeiden wollen, zum anderen, weil sie häufig nicht wissen, welche Software-Produkte und Nutzungsrechte überhaupt vorliegen. Oft ist auch nicht genau bekannt, welche Software tatsächlich genutzt wird. Um Software-Ausgaben deutlich zu senken, ist daher ein detaillierter Einblick in Software-Bestände gefragt. Die Herausforderung dabei ist, die installierte und tatsächlich genutzte Software mit den in den Software-Lizenz-Vereinbarungen festgelegten Lizenzberechtigungen in Einklang zu bringen“, so **Anton Hofmeier**, Regional Vice President Sales DACH bei Flexera Software.



Obwohl sich mit Gebraucht-Software Kosten und Schulungsaufwand einsparen lassen, belegen Umfragen, dass nur wenige Unternehmen tatsächlich darauf zurückgreifen.

richtungen zu einem vergünstigten Preis verkauft und müssten daher als eine zweckgebundene Einheit betrachtet werden, so die Begründung. Die Hersteller befürchteten, Kunden könnten mit dem Weiterverkauf zu viel erworbener Lizenzen ein Geschäftsmodell entdecken. „Die Software-Hersteller sehen den Gebraucht-handel als Bedrohung. Wahrscheinlich müssen sie sich erst an diese Form von Wettbewerb gewöhnen, nachdem sie bisher meist als Monopolist aufgetreten sind“, versucht Helms das Verhalten zu erklären.

Nach Angaben des Bitkom wurden im vergangenen Jahr hierzulande 20 Mrd. Euro mit Software umgesetzt. Geschätzte 18 Mio. Euro entfielen davon auf gebrauchte Software – so viel zur Sorge der Hersteller. Doch das Marktvolumen wächst stetig und Michael Helms schätzt das Gesamtpotential für Deutschland auf ca. 380 Mio. Euro. „Aber die Möglichkeiten, Software gebraucht zu handeln, relativieren sich zunehmend durch das wachsende Angebot von Mietmodellen und dadurch, dass Software inzwischen durch User-ID oder den PC physikalisch gebunden ist“, glaubt Walter Lang.

Dass die Umsätze noch in den Anfängen liegen, begründet Michael Helms mit dem Wesen der Gebraucht-Software als immaterielles Produkt. „Leider schwirren deswegen sehr viele gut gemeinte, aber schlecht recherchierte Ratschläge durch das Internet. Das sorgt für Irritationen bei vielen Kunden.“

### Aufspaltung zulässig

Mit dem Urteil von Dezember 2014 – dessen Entscheidungsbegründung erst seit Juni dieses Jahres vorliegt – hat der BGH in der letzten strittigen Frage entschieden und das Aufspaltungsverbot eingeschränkt. Ein



## „Wir empfehlen, keine Microsoft-Lizenzen aus aufgespaltenen Volumenlizenzverträgen zu erwerben oder weiterzuverkaufen.“

Walter Lang, Geschäftsführer der U-S-C GmbH

z.B. auf die neueste Betriebssystemversion nicht immer sofort notwendig ist. Zumal für den Nutzer damit in puncto Design oder Funktionsumfang nicht zwangsläufig eine Verbesserung verbunden ist. Unternehmen reagieren bei der Umstellung auf neuere Versionen eher zögerlich, nicht zuletzt, weil vorhandene Software-Produkte bisweilen gar nicht auf einem neuen Betriebssystem laufen. Daher achten Unternehmen auf einheitliche Software-Versionen und greifen zu Vorgängerversionen, um Kompatibilitätsprobleme zu vermeiden. Zugleich lassen sich auf diese Weise nicht nur Kosten einsparen, sondern mit Blick auf notwendige Mitarbeiterschulungen auch Ressourcen und Aufwand. Allerdings sollte beim Erwerb darauf geachtet werden, dass es sich bei der Software um die Standardversion handelt und nicht etwa um eine speziell entwickelte Individualvariante.

**SOFTWARE-VORGÄNGER-VERSIONEN SIND HÄUFIG AUSREICHEND UND GÜNSTIGER.**

Die zum Weiterverkauf angebotene Software beziehen entsprechende Second-Hand-Händler häufig von Großunternehmen, die auf neuere Versionen umgestiegen >

- > kurzer Auszug aus dem Urteil: „... Hat der Ersterwerber (...) eine Lizenz erworben, die die Nutzung mehrerer eigenständiger Kopien des Computerprogramms erlaubt (sogenannte Volumenlizenzen), ist er dazu berechtigt, das Recht der Nutzung des betreffenden Programms für eine von ihm bestimmte Zahl von Nutzern weiterzuverkaufen und für die verbleibende Zahl von Nutzern weiter zu nutzen. Bei den einzelnen Lizenzen handelt es sich um jeweils selbstständige Nutzungsrechte, die eigenständig übertragen werden können“, so die Richter des BGH.

Die im Rahmen von Volumenverträgen erworbenen Lizenzen dürfen nun also auch einzeln weiterverkauft werden. Dennoch bleibt der Erwerb nicht ohne Risiko, „z.B. ist der Transfer von Volumenlizenzen aus Nicht-EU-Ländern (USA, Indien, Taiwan, China) nach den Microsoft-Lizenzregeln (EULA) nicht zulässig. Ein Einsatz solcher Lizenzen ist demnach nicht rechtsgültig“, warnt Walter Lang. Zudem empfiehlt er, mit Blick auf den verbotenen Verkauf von Client-Server-Software-Lizenzen grundsätzlich keine Microsoft-Lizenzen aus aufgespaltenen Volumenlizenzpaketen zu erwerben oder weiterzuverkaufen.

### Günstig gebraucht

Vor allem für kleine und mittelständische Betriebe sind das Hauptargument für den Erwerb gebrauchter Lizenzen die geringeren Kosten. 35 bis 40 Prozent Einsparpotential gegenüber dem Neupreis sei für Gebraucht-Software normal, heißt es von entsprechenden Händlern, wobei der Funktionsumfang natürlich derselbe bleibt und gelegentlich sogar Leistungen wie Updates und Patches umfasst. Diese Ersparnis ist vor allem darauf zurückzuführen, dass eine Aktualisierung



