

**5 Mythen über den Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen**

**Baar/Fischerhude, 17. Juli 2018 – In Sachen Gebrauchtsoftware herrscht auf Käuferseite oftmals noch große Unsicherheit. Nicht zuletzt, weil einige wenige Händler immer wieder zweifelhafte Angebote auf den Markt bringen. In der Folge verzichten Unternehmen und Behörden manchmal noch auf den An- und Verkauf von gebrauchten Lizenzen, obwohl sie dadurch viel Geld sparen respektive zusätzliche Erlöse erzielen können. Grund genug für Andreas E. Thyen, Präsident des Verwaltungsrats der Lizenzdirekt AG, mit den größten Mythen rund um dieses Thema aufzuräumen.**

**Mythos 1: Der Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen verstößt gegen das Urheberrecht**

Falsch, ein Softwarehersteller kann sich dem Weiterverkauf seiner Software und deren Lizenzen nicht widersetzen – das ist schließlich bei anderen gebrauchten Werken, wie etwa einem Buch auch nicht der Fall. So ist der Handel mit Gebrauchtsoftware im Europäischen Wirtschaftsraum seit einigen Jahren durch höchstrichterliche Urteile geregelt und damit absolut seriös und legal. Es gilt der sogenannte Erschöpfungsgrundsatz: Einmal verkauft, sind die Verbreitungsrechte des Herstellers mit Ausnahme des Vermietrechts in Bezug auf die Softwarekopie erschöpft und er ist nicht mehr berechtigt, den Weiterverkauf der Software zu kontrollieren oder zu genehmigen. Voraussetzung ist allerdings, dass die Lizenzen erstmals im Gebiet der Europäischen Union oder eines anderen Vertragsstaates des Europäischen Wirtschaftsraums mit Zustimmung des Rechtsinhabers in Verkehr gebracht wurden und von ihm ein unbefristetes Nutzungsrecht eingeräumt wurde. Bei Händlern, die Lizenzen beispielsweise aus Kanada oder Australien anbieten – wie es aktuell leider immer noch vorkommt – ist demzufolge Vorsicht geboten.

**Mythos 2: Downloads gelten nicht als Lizenzen und dürfen somit nicht weiterverkauft werden**

Auch das stimmt nicht. Zwar taten sich die Gerichte in der Bundesrepublik in der Tat schwer mit dieser Frage, weil nach deutschem Recht ein „nichtkörperlicher“ Download nicht eigentumsfähig ist. Nach der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) gilt nun aber auch hierzulande, dass derjenige, der ein Computerprogramm „käuflich erwirbt“ – dafür also bezahlt – es auch besitzt und entsprechend weiterverkaufen darf. Der Hersteller hat also auch bei Downloads nach dem ersten Verkauf unter den zuvor genannten Voraussetzungen kein Verbreitungsrecht mehr – und darf den Weiterverkauf damit auch nicht kontrollieren oder behindern.

**Mythos 3: Gebrauchtsoftware ist für Großkonzerne uninteressant**

Nein, der An- oder Verkauf von Gebrauchtsoftware ist auch für Großkonzerne durchaus attraktiv – und bereits gängige Praxis. Die Vorteile liegen auf der Hand: Zunächst sind gebrauchte Lizenzen – also auch aktuelle Lizenz-Versionen – in der Regel um 20 bis 50 Prozent günstiger als neue. Außerdem können Unternehmen über den Verkauf von nicht mehr benötigten Altbeständen auch zusätzliche Umsätze erzielen. Abgesehen davon macht die Anschaffung von Gebrauchtsoftware auch Sinn, um ältere, aber weiterhin genutzte Softwareversionen nachzukaufen, die der Hersteller mittlerweile nicht mehr beziehungsweise nur in Form eines Downgrade-Rechts mit den neuesten Software-Versionen anbietet. Auf diese Weise können sich Unternehmen bedarfsgerecht mit Software-Lizenzen eindecken und sind nicht gezwungen neuere Versionen zu kaufen – die sich unter Umständen nur schwer in die restliche IT-Landschaft einpassen lassen. Und last but not least handelt es sich bei Vorversionen oft um ausgereifte Produkte, die oftmals zuverlässiger laufen als neuere Versionen. Für die öffentliche Hand sind gebrauchte Lizenzen bei Ausschreibungen – insbesondere auch bei großen europäischen Projekten – heute sogar zwingend zu berücksichtigen.

**Mythos 4: Software aus zweiter Hand stammt oft aus zweifelhaften Quellen**

Zugegeben, wie in nahezu allen Branchen gibt es auch im Gebrauchtsoftwaremarkt Möglichkeiten der Manipulation und des Betrugs. Vor allem große, etablierte Anbieter handeln jedoch ausschließlich mit legalen Lizenzen. Sie beziehen diese meist aus verschiedensten Quellen. Dazu zählen beispielsweise Bestände, die aufgrund von Unternehmensumstrukturierung, Arbeitsplatzabbau, Fusionen und Insolvenzen nicht mehr benötigt werden. Ebenso spielt die wachsende Cloud-Nutzung eine große Rolle. So werden zunehmend Lizenzen frei, weil Unternehmen ihre IT-Anwendungen von On-Premise in die Cloud verlagern.

**Mythos 5: Händler müssen bei Verkauf die gesamte Lieferkette offenlegen**

Kunden fordern beim Ankauf gebrauchter Softwarelizenzen manchmal die Offenlegung der gesamten Lieferkette. Das ist zwar nachvollziehbar, aber rechtlich unbegründet – und oftmals sogar kontraproduktiv. Denn liegen dem Käufer alle Dokumente zur bisherigen Lieferkette vor, muss er diese auch sorgfältig prüfen und bei Mängeln Rügen aussprechen. Andernfalls verwirkt er unter Umständen seine Gewährleistungsansprüche. Richtig ist jedoch, dass Verkäufer beispielsweise offenlegen müssen, zu welcher Art und Weise der Nutzung die angebotene Lizenz gemäß den Lizenzbestimmungen berechtigt. Am Ende geht es beim Thema Transparenz aber darum, Sachverhalte richtig erkennen und einordnen zu können. Da bieten angebliche „Beweise“ oder Unmengen von endlosen Verträgen, Nutzungsberechtigungen und technischen Beschreibungen wenig Sicherheit, wenn der Käufer diese nicht oder nur unzureichend verstehen und bewerten kann. Um wirklich für Investitionssicherheit beim Kunden zu sorgen, übernehmen versierte Händler daher die Prüfung der Lizenzen für den Kunden und geben ihm schriftlich die Garantie, dass die gelieferte Ware einwandfrei ist – inklusive Haftungsfreistellungen, einer Versicherung für Vermögensschäden sowie vorgangsbezogene Testate von Wirtschaftsprüfern.

**Fazit:**
„Der Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen ist völlig legal und für viele Unternehmen und öffentliche Einrichtungen daher eine sinnvolle und vor allem kostengünstige Alternative zur Anschaffung neuer Software. Allerdings ist das Geschäft sehr komplex. Zwar müssen sich auch bei Gebrauchtsoftware Händler oder Verkäufer genau wie alle anderen an die „vertragstypischen Pflichten beim Kaufvertrag“ des Bürgerlichen Gesetzbuches halten. Hier ist unter anderem festgelegt, dass der Verkäufer dem Käufer das Eigentum an dem jeweiligen Verkaufsobjekt – in diesem Fall entsprechend der Aussage des EuGH an der Softwarekopie – verschaffen muss. Doch können Unternehmen die zugehörigen Papiere wie Lieferschein, Rechnung oder Deinstallationsbestätigung in Eigenregie auf Echtheit überprüfen? Ein guter Weg für Unternehmen ist daher, auf einen versierten Händler zu vertrauen, der die Lizenzen bereits beim Ankauf penibel auf die rechtlichen Voraussetzungen prüft und dem Kunden gegenüber eine Garantie zur Lieferung einwandfreier Ware übernimmt“, erklärt Andreas E. Thyen, Präsident des Verwaltungsrats der Lizenzdirekt AG.