

Offenlegung bei gebrauchten Lizenzen: Meinungen und Fakten

Ein sonderbarer und destruktiver Diskurs reiht sich um den Begriff der „Offenlegung“ im Kontext von sogenannter Gebrauch-Software. Sonderbar deshalb, weil ausgerechnet der vermeintlich Begünstigte nicht an der Diskussion teilgenommen hat, und destruktiv, weil mit rechtlich eingefärbten Argumenten ein imaginärer Rechtsstreit suggeriert wird, um Abgrenzungskriterien im Markt zu etablieren und damit letztlich dessen Schwächung zu erreichen.

ÜBER DEN AUTOR

Dipl.-Volkswirt Andreas E. Thyen

Präsident des Verwaltungsrates der LizenzDirekt AG

Andreas E. Thyen studierte in Hamburg Wirtschafts-, Rechtswissenschaften und Soziologie sowie Internationale Wirtschaftsbeziehungen und Sozialökonomie. Seit über 20 Jahren berät Thyen zu zahlreichen Planungs-, Prozess- und Management-Themen, u. a. bei einer internationalen Unternehmensberatung, und publizierte vielfach in diesem Kontext. Heute zeichnet Thyen sich verantwortlich als Präsident des Verwaltungsrats der LizenzDirekt AG. Hierbei schöpft er von seinem Erfahrungsschatz aus rund 15 Jahren in führenden Positionen auf dem Gebrauchtsoftware-Markt. Mittlerweile gilt Thyen hier als Branchenvertreter und leidenschaftlicher Fürsprecher und Vordenker. Er unterstützt Unternehmen und Behörden dabei, wie von diesem europäischen Juwel profitiert werden kann. Weit über die rechtlichen Grundlagen dieses Marktes hinaus vermittelt Thyen routiniert, engagiert und mit Weitsicht die Tragweite damit verbundener wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Aspekte und Interessen. Infolgedessen ist Thyen seit Jahren ein sehr gefragter Interviewpartner für Medien im gesamten DACH-Raum und publiziert regelmäßig zu Themen im digital-gesellschaftspolitischen und digital-wirtschaftlichen Kontext. Thyen sponsert und engagiert sich überdies in diversen schulischen, sozialen und sportlichen Projekten für Kinder.

Inhaltsverzeichnis

01	Einleitung	Seite 4
02	Was meint Offenlegung?	Seite 5
03	Wie ist die Rechtslage?	Seite 6
04	Welche Meinungen bestehen bei den Händlern?	Seite 7
04.01	Händler	Seite 7
04.02	Für Offenlegung	Seite 7
04.03	Gegen Offenlegung	Seite 8
04.04	Abwägung	Seite 9
04.05	Hersteller	Seite 10
04.06	Kunden	Seite 11
05	Beweiswert der Offenlegung	Seite 12
06	Risiken für Kunden	Seite 13
07	Irrweg Gutgläubiger Erwerb	Seite 14
08	Stand der Diskussion	Seite 16
09	Zusammenfassung	Seite 17
10	Empfehlung	Seite 19
11	Musterschreiben Testat Wirtschaftsprüfer	Seite 21



01 | Einleitung

Bei sogenannter Gebraucht-Software handelt es sich um (Standard-)Software, die ein Ersterwerber vom Hersteller der Software oder über dessen Partner erworben hat und nunmehr aus verschiedenen Gründen, etwa aufgrund des Erwerbs neuer Software-Versionen oder anderer Software-Lösungen, weiterverkaufen möchte. Für diesen Fall der Weiterverwertung bestehen am Markt Software-Händler, die Software unter anderem auch „gebraucht“ an ihre Kunden als sogenannte Nacherwerber weiterverkaufen.

Dass Software „gebraucht“ an- und verkauft werden kann, ist von den globalen Software-Herstellern in aller Regel anerkannt und daher selbst in großen Konzernen oftmals gelebte Praxis.¹

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage nach der Notwendigkeit des vorliegenden Beitrags. Wenngleich sämtliche rechtliche Grundfragen (höchststrichterlich) abschließend geklärt sind, wird nach wie vor das Thema um die „Offenlegung von Dokumenten und Informationen“ im entstandenen Gebrauchtmarkt häufig diskutiert. Das kann Unsicherheiten bei Interessenten und Kunden bewirken, was bedauerlich ist, wenn hierdurch die Akzeptanz des europäischen Juwels Gebrauchthandel sinkt.

Dem entgegenwirken soll der nachfolgende Beitrag, der den Hintergrund des Themas beleuchtet und die verschiedenen Sichtweisen skizziert sowie gegeneinander abwägt.

Motivlage für Beitrag



Unsere Empfehlung, Leitfaden:
Grundsätze der Beschaffung gebrauchter Software-Lizenzen

www.lizenzdirekt.com/expertenwissen

¹ Eine ausführliche Beschreibung bietet der Praxis-Leitfaden des BehördenSpiegels; Grundsätze der Beschaffung gebrauchter Software-Lizenzen durch öffentliche Auftraggeber, 2. erweiterte Auflage 2021

02 | Was meint Offenlegung?

Trotz der auf europäischer und deutscher Ebene angesiedelten höchstrichterlichen Rechtsprechung zeigt sich bei der Frage der „Offenlegung“ in der alltäglichen Praxis, dass es offenbar noch immer Diskussionsbedarf und Verunsicherung gibt.

Unter dem diffusen Begriff der „Offenlegung der Rechtekette“ wird die Frage diskutiert, ob ein Händler, der gebrauchte Software(-lizenzen) angekauft hat, zum Beispiel die ursprünglichen Lizenzverträge mit Vertragsnummern und Angaben zu Unternehmen und Personen seiner Beschaffungsquellen sowie weitere Dokumente auch dem Nacherwerber beim Weiterverkauf rechtsverpflichtend offenlegen muss.

Was Offenlegung konkret bedeutet, ist genauso unbestimmt wie deren Inhalte und Reichweite. Folglich kann die Diskussion eigentlich nicht seriös geführt werden.

Warum dies im vorliegenden Kontext gleichwohl ungeklärt diskutiert wird, hängt damit zusammen, dass immaterielle Güter wie Nutzungsrechte sich nicht greifen lassen und daher dem Menschen hinsichtlich der Rechtmäßigkeit oft ein Gefühl von Unsicherheit bereiten können. Daher besteht ein natürlicher Drang, mehr zu bekommen und mehr zu erfahren. Je nach Interessenlage und Sichtweise gibt es infolgedessen in Teilen divergierende Meinungen, ob und inwieweit eine „Offenlegung“ sinnvoll ist, überhaupt zu fordern ist oder sogar schädlich wirken kann.

Dabei klingt die Offenlegung nach dem Wortverständnis intuitiv zunächst einmal positiv. Das täuscht indes. **Denn die „Offenlegung“ verleitet nicht nur zu einem irrigen Rechtsverständnis, sondern gefährdet noch dazu den Gebrauchtmärkte und lädt die Verantwortung obendrein auf den Kunden ab.**

Unbestimmter Begriff der Offenlegung

Die Gefahr der Offenlegung



03 | Wie ist die Rechtslage?

Entscheidend ist grundsätzlich die Frage, ob ein solches Erfordernis rechtlich überhaupt besteht. In keinem der einschlägigen Urteile vom Europäischen Gerichtshof (EuGH)² oder Bundesgerichtshof (BGH)³ wurde dies bejaht. Gegenteilige Behauptungen wurden sogar erfolgreich gerichtlich zurückgewiesen.⁴ Ein entsprechender Anspruch auf Übergabe von vertraulichen Dokumenten besteht zurzeit rechtlich nicht.

Urgedanke des **EuGH** war und ist die Etablierung der europäischen **Warenverkehrsfreiheit** – nach Eintreten der Erschöpfung. Demgemäß sind grundsätzlich freiheitliche Maßstäbe anzusetzen und auf eine Praktikabilität abzustellen. Dies gilt umso mehr in einem Konkurrenzmarkt gegenüber globalen Marktmonopolisten wie den US-Software-Herstellern. Eine vergleichbare Forderung wurde bislang im Übrigen bei sonstigen Standardgütern⁵ nicht gestellt.

Was der **BGH lediglich betont** hat, ist, dass der Käufer gebrauchter Software vom Verkäufer über die „bestimmungsgemäße Benutzung“ unterrichtet werden müsse: Also nicht die Übergabe von Verträgen der Erwerbsquellen, sondern die Wissensvermittlung über die maßgeblichen Lizenzbestimmungen muss erfolgen, damit der Nacherwerber sich entsprechend der Software-Lizenz rechtmäßig verhalten kann.

Abgesehen davon ist der Händler selbstverständlich **bereits schon gesetzlich per BGB in der Pflicht**, die gebrauchten Software-Lizenzen in Form von Nutzungsrechten im Rahmen der kaufrechtlichen Verpflichtung (mangelfrei) einzuräumen.

Da es der Zustimmung des Herstellers für den Weiterverkauf von gebrauchter Software nicht bedarf, ist eine **Offenlegung** gerade zu diesem Zweck nicht nur unnötig, sondern es erscheint auch **irreführend**, da hiermit ein gerichtlicher Beweis suggeriert wird – ohne entsprechenden Prozess. Das ist schlichtweg außerhalb eines Prozesses nicht möglich und hiermit auch in einem imaginären Prozess regelmäßig nicht zu erbringen.

Freilich ist eine „Offenlegung“ denkbar, sie darf aber zum einen nicht zur unzulässigen Zustimmung des Herstellers durch die Hintertür führen und **zum anderen darf sie nicht als alternativlos dargestellt werden sowie andere schutzwürdige Belange außer Acht belassen**. Denn zu bedenken ist, dass die Selbstverständlichkeit der postulierten Freiheit des EuGH hierdurch an Bedeutung verliert und es mit diesem Ansinnen den heutigen Gebrauchtmärkten nicht geben würde.⁶

Kein Anspruch auf Offenlegung

Vorrang der europäischen Freiheit

Irrweg eines fiktiven Gerichtsprozesses

Freiheit des Marktes bietet verschiedene Optionen

² Urt. v. 3. Juli 2012 - C-128/11

³ Urt. v. 11.12.2014 - I ZR 8/13; 17.07.2013 - I ZR 129/08

⁴ LG Hamburg, Beschluss vom 14.9.2016 - Az. 406 HKO 148/16.

⁵ Ohne korrespondierende Inhaberpapiere.

⁶ Der Markt der Gebraucht-Software hat sich entwickelt, weil Händler und Kunden eben nicht den Vorstellungen der Hersteller gefolgt sind. Im Grunde sind seit dem Jahr 2000 alle Bemühungen der Hersteller, rechtliche Einschränkungen zu bewirken, von den Gerichten ins genaue Gegenteil gedreht worden.



04 | Welche Meinungen bestehen bei den Händlern?

Behörden und Unternehmen stehen als Käufer wie auch als Verkäufer von gebrauchten Software-Lizenzen im eigentlichen Mittelpunkt der Diskussion. Zudem gibt es als Stakeholder die Hersteller, die ihre geistigen Schutzrechte gewahrt wissen wollen, sich in dieser Diskussion aber bisher sehr bedeckt halten. Folglich sind die Meinungen breit gestreut.

Meinungen sind breit gestreut

04.01 | Händler

Im Schwerpunkt stellen sich die unterschiedlichen Ansichten hingegen bei den verschiedenen Händlern dar, die eine Offenlegung teilweise befürworten und teilweise ablehnen.

Nach den wegweisenden, aber typischerweise abstrakten Entscheidungen der Gerichte verblieb die praktische Ausgestaltungsfrage bei den mehr oder weniger jungen Händlern solcher (gebrauchten) Software. Während sich die an den Verfahren beteiligte Händlerin mit Unterstützung namhafter Unternehmen im jahrelangen Kampf gegen die größten Software-Hersteller der Welt, die über nahezu unbegrenzte wirtschaftliche Mittel verfügen, dem rechtlichen Grundgedanken nach behaupten konnte, **traten sodann verschiedene Händler von Gebraucht-Software auf, die sowohl die Offenlegung als auch damit die Einbeziehung der Hersteller anstrebten**. Andere Händler verblieben dagegen bei den Grundgedanken der erstrittenen Urteile und lehnen eine Offenlegung ihrer Erwerbsquellen (bis heute) ab.

Die Idee der Offenlegung als herstellerfreundlicher Weg

04.02 | Für Offenlegung

Einige Händler wollten also die Vorteile des freien Handels mit gebrauchten Software-Lizenzen, und damit ein Stück Rechtsgeschichte, zwar für sich beanspruchen, nicht jedoch das Risiko einer Missstimmung des Herstellers riskieren, oder aber sie suchten sogar dessen (vermeintlichen) Schutz. Zur Erlangung dieser vermeintlichen Unique Selling Proposition (USP) gegenüber dem Streitführer usedSoft wurde somit die hier dargestellte (Schein-)Diskussion entfacht, an deren Ausgangspunkt bzw. Motiv (USP) sich heute niemand mehr erinnert.

Scheindiskussion

Dabei wird die **Diskussion um Offenlegung quasi stellvertretend für den Hersteller von diesen Händlern geführt**. Folglich versteht es sich von selbst, dass diese Händler eine Offenlegung aller Erwerbsquellen und Dokumente jedem Nachwerber empfehlen und dem Hersteller entweder sogar proaktiv der Verkauf angezeigt wird oder ihm infolge der Offenlegung im Fall eines **SAM-Projektes bzw. Audits** hierüber Kenntnis und gewissermaßen Kontrolle verschafft wird. Aufgrund der Argumentation zeigt sich, wie das selbst erfundene „Audit-Recht“⁷ der Hersteller seine Schatten vorauswirft.

Für die Offenlegung wird pauschal ins Feld geführt, dass hiermit der Kunde im Fall eines Audits durch den Hersteller besser stünde sowie der Schutz von Herstellerinteressen angeführt wird. Es werden neben Transparenzerwägungen außerdem rechtliche Argumente ins Feld geführt, etwa der mangelnde Gutgläubenserwerb bei Software-Lizenzen (siehe hierzu im Einzelnen Ziffer 7).

04.03 | Gegen Offenlegung

Wird die Diskussion dagegen von anderen Händlern im Sinne der **Grundgedanken des EuGH, eines freien Handels**, geführt, bestehen Vorbehalte und Zweifel daran, ob diesen und den Interessen des Kunden hiermit (Offenlegung) wahrlich eher gerecht wird. In diesem Sinne befürchten viele Händler, dass die Informationen zu **Erwerbsquellen** grundlos und proaktiv in die Hände der Hersteller fallen würden und damit eine **negative Einflussnahme möglich** wird.

Ein unkomplizierter, praktikabler Handel sieht so zumindest nicht aus. Gleichzeitig wurde oftmals die Erfahrung gemacht, dass gerade größere Unternehmen nicht wünschen, dass der Umstand des Verkaufs über das erforderliche Maß hinaus publik wird. Dementsprechend lassen sich diese Unternehmen eine Vorlage im erforderlichen Maße bzw. als Ultima Ratio von den Gebrauchthändlern vertraglich zusichern (Non-Disclosure Agreement, NDA).

Hinzu kommen auch **datenschutzrechtliche Bedenken** und die (gesetzlich geschützte) Sorge um Geschäftsgeheimnisse, die generell aufgrund des hochumstrittenen Datenverkehrs mit den USA (vgl. Urteil des EuGH zur Unwirksamkeit des „PrivacyShield“ – Beschl. v. 16. Juli 2020 C-311/18) und aufgrund der extensiven Telemetrieerhebungen von Microsoft keineswegs leichtfertig abgetan werden können.

Gegen die Offenlegung sprechen außerdem die nachfolgend unter Ziffer 6 näher aufgezeigten hohen Belastungen der Kunden mit einer rechtlichen Verifizierung und damit verbundenen Kosten sowie weiteren Hemmnissen.

Weiterhin bestehen Zweifel jedenfalls dann, wenn die Unterlagen spätestens bereits auf erste Nachfrage des SAM-Partners des Herstellers aus Angst vor einem Audit oder aus Sorge vor einer Incompliance vorgelegt werden. Denn damit wird an den Anfang der Rechtsprechung zurückgekehrt, indem anstelle der rechtlich nicht erforderlichen Zustimmung des Herstellers (im Vorwege) praktisch dessen Genehmigung (nachträglich) eingeholt wird.

**Stellvertreter-Position
und scheinbare
Audit-Antizipation**

Risiko Einflussnahme

Daten- und Geheimnisschutz

Lasten für Kunden

Zurück auf Anfang

⁷ Vgl. AUDIT (K)EIN PROBLEM



04.04 | Abwägung

Im Rahmen der Abwägung müssen die verschiedenen involvierten Werte und Interessen in ein angemessenes Ausgleichsverhältnis und teilweise auch Rangverhältnis gebracht werden. **Der höchste Grundsatz ergibt sich demnach aus der vom EuGH zugrunde gelegten Warenverkehrsfreiheit und der damit verbundenen gemeinschaftsweiten Erschöpfung.**

Dieser absoluten Wirkung der Erschöpfung stehen sämtliche sonstigen Interessen einschließlich Bedürfnissen des Herstellers nachrangig gegenüber. **Wenn der Hersteller seine Zustimmung zum Weiterverkauf nicht geben muss, ergibt sich kein Grund, warum er dann hierüber unterrichtet werden sollte. Im Gegenteil: Die über die Jahrzehnte gewachsene Monopolstellung der Hersteller und die damit verbundenen Abhängigkeiten führen zu einer gewissen Unterwürfigkeit.** Es wird mittels der Befürwortung der Offenlegung eine Hoheit suggeriert, die es nicht geben sollte. Selbst die Hersteller fordern dies nicht einmal (siehe Ziffer 4.2), sodass die Intention der Händler deutlich wird, sich selbst durch das positiv klingende Attribut der Offenlegung abgrenzen zu wollen.

Auch das angeführte Audit-Recht⁸ kann vor diesem Hintergrund nicht ausschlaggebend sein. Hiermit haben die globalen Software-Hersteller, gepaart mit der Abhängigkeit des Kunden, von vielen Software-Lösungen dagegen eine **Drohgebärde** aufgebaut, die mitunter bewusst zur Erreichung vertrieblicher Ziele genutzt wird und rechtlich in der Regel kaum tragfähig ist. Denn das Urheberrecht sieht keineswegs ein generelles Auskunfts- und Prüfungsrecht des Rechtsinhabers von Software vor. Im Gegenteil bedarf es eines konkreten Verdachtsmoments, der gegebenenfalls in einem Rechtsstreit von dem Hersteller schwer zu beweisen wäre.

Auch einem Auditor des Herstellers kommt insoweit kein bereits streitentscheidender Beweiswert zu. Vor diesem Hintergrund ist zu beachten, dass dem Begehren des Herstellers mit Bedacht und unter strikter Wahrung des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes nachgekommen werden sollte. Hierzu zählt insbesondere, nicht freiwillig über das erforderliche Maß hinauszugehen. Umgekehrt ist anstelle der Offenlegung aller Dokumente das mildeste geeignete Mittel zu wählen. Insoweit kommen statt (neben) einer „Offenlegung“ zahlreiche mildere Mittel und ein abgestuftes Vorgehen in Betracht.

Absoluter Vorrang der Freiheit

Drohgebärde Audit vs Rechtslage

⁸ Vgl. AUDIT (K) EIN PROBLEM

Zuvorderst ist insoweit die Vorlage der Ankaufsdokumente des Gebrauchthändlers zu nennen, hilfsweise erscheint insbesondere die Einbeziehung zur Bestätigung des Erwerbs der gebrauchten Software-Lizenzen eines (neutralen) Dritten tauglich, wie einem **Wirtschaftsprüfer**, der sich zur Verschwiegenheit gegenüber dem Hersteller verpflichtet. Dies gilt umso mehr, als auch in einem Gerichtsprozess eine solche Beurteilung durch Sachverständige zum Zwecke des Beweises üblich ist und geeignet erscheint.

Hingegen wird der Mitarbeiter eines Unternehmens (Kunde) oftmals nur allzu leicht – entgegen etwaiger vertraglicher Abreden mit dem Händler – dazu verleitet werden, etwaige offengelegte Vertragsdokumente des Ersterwerbers usw. möglichst vollständig auf erstes Zurufen dem Hersteller in der Hoffnung einer schnellen Erledigung der Anfrage zur Verfügung zu stellen.

Auch die Argumentation um den **Gutgläubenserwerb** ist im Ergebnis nicht ausschlaggebend, weil dies gleichermaßen für und gegen die Offenlegung angeführt werden kann (siehe hierzu Ziffer 7).

Die weiteren nachfolgend ausgeführten Argumente zeigen ebenso im Detail, dass die schutzbedürftigen Interessen und Bedürfnisse gegen eine Offenlegung streiten. Insbesondere darf nicht dem Irrtum verfallen werden, dass mit offengelegten Dokumenten der gerichtliche Beweis angetreten werden könne (vgl. hierzu im Detail Ziffer 5).

Diskussion um Gutgläubigkeit unergiebig

04.05 | Hersteller

Dabei haben vermutlich nicht einmal die Hersteller nach den Grundsatzurteilen eine Verpflichtung zur Offenlegung beim Weiterverkauf als rechtlich erforderlich öffentlich postuliert. Dies mag verblüffen, bestätigt aber nochmals, **dass ein solches Erfordernis nicht besteht.**

Umso erstaunlicher ist es daher, dass das Thema Offenlegung von manchen Gebrauchthändlern getrieben wird, wohingegen die hierdurch bevorteilten Hersteller längst zur Vermeidung gebrauchter Lizenzen auf alternative Mietlizenzmodelle umgestellt haben.

Wenn kein Zustimmungserfordernis besteht, kann dies nur gleichermaßen für ein nachträgliches Genehmigungserfordernis gelten – das dürften auch die Hersteller wissen. Eine anlasslose Offenlegung zu diesem Zweck gegenüber dem Hersteller darf es also nicht geben.

Der Hersteller hat richtigerweise seine Rechte mit dem Verkauf bereits ausgeschöpft und ist daher nicht in den Verkaufsvorgang zu involvieren. **Streng genommen ist es sogar eine Unterwanderung der postulierten Freiheiten, indem nach Einbeziehung des Herstellers gestrebt wird, obwohl der EuGH ihn insoweit gerade ausschließen wollte.**

Selbst Hersteller fordern keine Offenlegung

Offenlegung unterwandert Grundsätze



04.06 | Kunden

Auf Kundenseite kommt es zunächst darauf an, in welcher Rolle diese sich wiederfinden.

Kunden, die ihre (gebrauchten) Software-Lizenzen verkaufen wollen, verlangen in aller Regel nach **besonderen Vertraulichkeitsvorkehrungen und -erklärungen (NDA)**. Zwar wird hierbei eine Offenlegung im rechtlich erforderlichen Maße nicht ausgeschlossen, aber dem **Händler** als Käufer die **Verpflichtung** aufgetragen, **Sorge für den Schutz der Informationen** zu tragen und den Austausch auf ein rechtlich zwingend erforderliches Maß zu reduzieren. Wie oben dargestellt besteht beim regulären Verkauf hingegen eine solch rechtliche Pflicht nicht.

Das Bedürfnis auf Verkäuferseite ist auch nicht willkürlich. Kaum ein Kunde dürfte eine Offenlegung an unbestimmt viele Nacherwerber befürworten. Es wäre fragwürdig, bei einem Kauf andere Maßgaben stellen zu wollen.

Bei größeren Lizenzpaketen kommt oft hinzu, dass diese bei einer Aufteilung zwangsläufig mehreren Kunden (Käufern/Händlern/Verkäufern) zur Verfügung gestellt werden müssen. Das können Hunderte oder auch Tausende Empfänger sein. Daraus folgen spätestens bei einem Weiterverkauf große praktische Schwierigkeiten und das Missbrauchsrisiko erhöht sich entscheidend.

In der Rolle des Käufers dürfte viele Unternehmen das Thema der Offenlegung gar nicht erreichen bzw. interessieren. Hier dürften andere Themen wie die Reputation des Händlers, dessen professionelles Auftreten und nicht zuletzt attraktive Preise entscheidend sein. **Bei der Auswahl eines Händlers versuchen diese aber nicht selten, mit dem Aspekt der Offenlegung ein Unterscheidungskriterium zu eigenen Gunsten aufzubauen oder auch hierüber aufzuklären. Dann ist der Kunde schlagartig mit gegenteiligen Aussagen konfrontiert und oftmals maximal verunsichert. Das ist nicht gut und führt zu Fehlentscheidungen.**

Schutzbedürfnis von Verkäufern

Verunsicherung statt USP Offenlegung



05 | Beweiswert der Offenlegung

Wenngleich die Offenlegung auch als naheliegendes Risiko für die Marktfreiheit verstanden werden sowie mit praktischen und rechtlichen Nachteilen für den Kunden verbunden sein kann, stellt sich die Frage, ob nicht gleichwohl ein sonstiger rechtlicher Vorteil – für den Kunden – damit einhergeht.

Dem Thema Offenlegung haftet an, dass einige Händler und Hersteller den involvierten **BGH** ins Feld führen, der in diesem Zusammenhang des damals anhängigen Rechtsstreits wiederum eine **Selbstverständlichkeit** im Ausgleich der Freiheiten des EuGH erwähnt wissen wollte: Wer sich auf einen ihn begünstigenden Umstand vor Gericht berufen will, muss den Nachweis hierüber im Bestreitensfall führen. Aber:

- Das folgt schon aus den Grundsätzen des Zivilprozesses und haftet nicht allein der Gebraucht-Software an.
- Nur in einem Prozess kann dies auf verschiedene, aber gesetzlich festgeschriebene Weise – zum Beispiel durch Sachverständige und Zeugen – geschehen.
- Wohlgermerkt kann das auch möglich sein, ohne vertrauliche Dokumente der Gegenseite zur Verfügung zu stellen. Zu nennen ist hierbei etwa eine Beurteilung durch einen Wirtschaftsprüfer als Sachverständigen oder die Vorlage nur gegenüber dem Gericht (sogenanntes In-Camera-Verfahren).

Die etwaig von Händlern zur Verfügung gestellten Vertragskopien und weiteren Dokumente dürften als gerichtliche Beweise aber entgegen mancher Erwartungshaltung von Kunden nicht genügen. Maßgeblich ist die tatsächliche Einhaltung der Erschöpfungsvoraussetzungen.

Außerhalb eines Prozesses kann es hingegen nicht um Beweise gehen. Genauso wenig kann maßgebend für den Handel sein, welche Nachweise in einem imaginären Prozess von einem Hersteller akzeptiert werden *könnten*.⁹ Worum es allenfalls gehen kann, ist, den Kunden abzusichern und dessen Interessen zu schützen. Dies geschieht mit der Offenlegung – wie im gesamten Beitrag weiterhin deutlich gezeigt wird – aber keineswegs.

Dagegen ignoriert die außergerichtliche Offenlegung, dass die Würdigung von Beweisen allein den Gerichten obliegt. Nicht dem Hersteller.

**Beweissituation im
Gerichtsprozess**

**Unmögliche und unsinnige
Antizipation**

⁹ Dem Autor ist im Umfeld der bekannteren Händler seit rund zehn Jahren kein einziges Verfahren bekannt.



BRN-Pixel, Adobe Stock

06 | Risiken für Kunden

Vor der Entgegennahme von sämtlichen **Vertragsdokumenten** und Erklärungen muss sich der Käufer fragen, ob er **überhaupt gewillt und befähigt ist, diese auch rechtssicher zu prüfen**, nachdem der (seriöse) Händler es schon getan hat. Dazu zählt zunächst einmal, sich freiwillig mit der umfangreichen höchstrichterlichen Rechtsprechung und den damit verbundenen Rechtsfragen zu befassen bzw. die eigene Rechtsabteilung oder externen Sachverstand zu bemühen.

Nach allgemeiner Ansicht ist hingegen die Frage, ob alle Erschöpfungsvoraussetzungen im Einzelfall erfüllt sind, keineswegs immer einfach zu beantworten. Zwar beschränken sich die Erschöpfungsvoraussetzungen auf fünf wesentliche Aspekte. Indes folgt hieraus ein Dilemma. **Die Last an Informationen kann trotz der rechtlich nicht komplizierten (tatsächlichen) Voraussetzungen praktisch äußerst anspruchsvoll sein.** Dies beginnt bei der Menge an Dokumenten, die sich über Jahre oder Jahrzehnte erstrecken können, und zeigt sich etwa bei internationalen „Enterprise“ - Vertragsstrukturen. Damit werden sich Kunden fragen müssen, warum sie diese Last übernehmen sollen, wenn vertraglich die **Mangelfreiheit** dem Händler obliegt und er hierfür vergütet wurde.

Mit etwaigem Erhalt der Dokumente **sind gewerbliche Kunden** auch im eigenen Interesse zu einer sorgfältigen Überprüfung sodann **verpflichtet**, etwaige Rügen zu erheben (§ 377 HGB – sog. Rügeobliegenheit für Kaufleute). **„Wissen können“ bedeutet also auch Verantwortlichkeit.**

Oftmals ist Käufern ein **„echtes rechtssicheres Prüfen“** schlicht nicht möglich. Deswegen werden spezialisierte Wirtschaftsprüfer oder Rechtsanwälte kostenpflichtig vom Kunden zu bemühen sein, um Unzulänglichkeiten zu prüfen und gegenüber dem Verkäufer ggf. geltend zu machen. Ob Dokumente tatsächlich alle Fragen zu den tatsächlichen Voraussetzungen der Erschöpfung zweifelsfrei beantworten können, bleibt im Einzelfall unter Umständen fraglich. Praktisch klingt all dies nicht, und günstig ist es in der Regel ebenso wenig.

Kompetenz für Prüfung

Abwälzung der Prüflast

Rügeobliegenheit des Kunden

Umgekehrt werden sich **Kunden, die** ihre (gebrauchten) Software-Lizenzen **verkaufen** wollen, gleichermaßen fragen lassen müssen, **ob sie** (auch) **eine Offenlegung an unbestimmt viele Nacherwerber befürworten würden**. Verkäufer wie **Unternehmen und Behörden** werden sich daher die Frage stellen müssen, **ob die Weitergabe** ihrer Verträge tatsächlich mit **Compliance und Vertraulichkeitsvorschriften zu vereinbaren ist** – **noch dazu, wenn es gerade keine rechtliche Verpflichtung zur peripheren Offenlegung gibt**.

Bei größeren Lizenzpaketen kommt oft hinzu, dass diese bei einer Aufteilung zwangsläufig mehreren Kunden (Käufern/Händlern/Verkäufern) zur Verfügung gestellt werden müssen.

Ambivalenz der Offenlegung

07 | Irrweg gutgläubiger Erwerb

Teilweise wird der Umstand des mangelnden Gutgläubenserwerbs für eine Offenlegung angeführt. Die Offenlegung zielt jedoch gerade auf das Gegenteil ab.

Fakt ist: Ein gutgläubiger Erwerb von eigentumsfähigen Sachen ist aufgrund des damit verbundenen Rechtsscheins möglich. Ein gutgläubiger Erwerb von Software-Lizenzen scheidet (in Deutschland) nach überwiegender Ansicht aus, weil es sich rechtlich im Wesentlichen um urheberrechtliche **Nutzungsrechte** handelt.

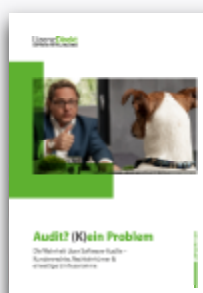
Somit können (Nutzungs-) Rechte zumindest **nach deutschem Recht nicht** in gutem Glauben erworben werden, **sondern müssen wirksam** durch den jeweiligen Inhaber abgetreten (übertragen) werden bzw. werden im Fall gebrauchter Software (nach dem BGH) gesetzlich (neu) **durch die Weiterveräußerung wirksam begründet**.

Der **EuGH** hat hingegen sogar den (europäischen) **Eigentumscharakter** beim Erwerb von Software herausgestellt. Aufgrund der **deutschen Rechtslage** wird daher gelegentlich angeführt, dass ein Erwerber gebrauchter Software sich insbesondere die Software-Lizenzverträge und Erklärungen zum (ursprünglichen und peripheren) Erwerb der Lizenzen offenlegen lassen sollte, weil er sich auf einen Gutgläubenserwerb gegenüber dem Software-Hersteller nicht berufen könne.

Allerdings gehört zur Wahrheit ebenso, dass auch aus den genannten Dokumenten selbst **kein** rechtlich geschützter Rechtsschein resultiert. **Somit gibt es bei der Offenlegung von „nachweisenden Dokumenten“ genauso wenig einen gutgläubigen Erwerb**.

Kein Eigentum, oder doch?

Dokumente helfen nicht



Unsere Empfehlung, Leitfaden:
Audit? (K)ein Problem – Die Wahrheit über Software-Audits – Kundenrechte, Rechtsirrtümer & einseitige Einflussnahme

www.lizenzdirekt.com/expertenwissen



Gerade bei Erhalt aller Dokumente ist der Kunde nicht nur zum Erhalt eigener Mängelrechte

- **zur genauen und umfangreichen Prüfung** und ggf. Rüge von Defiziten **verpflichtet** (§ 377 HGB – sog. Rügeobliegenheit für Kaufleute),
- sondern hier bedeuten Versäumnisse einer Detailprüfung mit entsprechender rechtlicher Würdigung sogar die Auslösung eines eigenen **Verschuldensvorwurfs**.

Die gebotene Sorgfalt verlangt also eine Prüfung der Erschöpfungsvoraussetzungen, was äußerst anspruchsvoll sein kann. Diverse Händler, SAM-Consultants, Wirtschaftsprüfer oder Rechtsanwälte können von Erfahrungen beispielsweise in Audits berichten, in denen zahlreiche Fragen in diesem Zusammenhang kaum (auch nicht vom Hersteller) eindeutig zu beantworten waren. **Denn in der Sache geht es oftmals nicht nur darum, eine langjährige Lizenzhistorie in komplexen Vertragswerken zurückzuverfolgen**, sondern auch die **tatsächlichen** Umstände, über deren Einzelheiten gestritten werden kann, wie die Unbrauchbarmachung, nachzuvollziehen und zu belegen. Auch ist keineswegs gewährleistet, dass Dokumente bei verschiedenen Kaufvorgängen nicht mehrfach verwendet werden. Die erhaltenen Dokumente können den Kunden daher gerade in einer trügerischen falschen Sicherheit wiegen.

Eine für den Erwerber auch nur mögliche Kenntnis von Defiziten kann für einen Verschuldensvorwurf sprechen.

Sofern ein gesteigertes Verschulden dem Erwerber anzulasten ist, kann sogar eine urheberrechtliche Strafbarkeit die Folge sein.

Insofern kann das (für Deutschland) zutreffende Argument eines gutgläubigen Erwerbs sich als Falle bzw. Scheinargument herausstellen, wenn damit die Last der Prüfung und die damit verbundene Verantwortlichkeit bis hin zur Haftung auf den Kunden abgewälzt werden soll. Rechtlich zulässig und aus Händler-sicht (strategisch) im eigenen Interesse nachvollziehbar ist es. Eine Gutgläubigkeit gegenüber den erhaltenen Dokumenten bei deren Offenlegung gibt es im Übrigen hingegen ebenso wenig, sodass das Argument hier gleichermaßen trägt.

**Unterschätzte Komplexität
der Lizenzhistorie**

Mögliche Kenntnis genügt

08 | Stand der Diskussion

Im Wesentlichen haben sich unter den bekannteren Händlern bei der Frage die zwei Lager gebildet. Das Verhältnis zwischen Offenlegung und Nichtoffenlegung ist dabei scheinbar ausgeglichen. Damit kann von einem Standard nicht gesprochen werden, was die Diskussion hierum gerade gefährlich macht. Denn Händler reiben sich beim Buhlen um den Kunden mit dieser Frage aneinander auf. Bezogen auf die Marktchancen und -akzeptanz erscheint das wenig zielführend. Profiteur der Situation kann wiederum der unbeteiligte Hersteller sein, weil Kunden sich verunsichern lassen und ggf. Lizenzen dann „neu“ erwerben oder auf ein Abonnement-Modell setzen.

Die Händler, die ihre Erwerbsquellen aus den zuvor aufgezeigten verständlichen Gründen schützen wollen bzw. **müssen, bieten** wiederum überobligatorisch zahlreiche **zusätzliche Instrumente** an. Dazu zählen Freistellungs- und Garantieerklärungen sowie externe Prüfungen und insolvenz sichere Hinterlegungen der Dokumente bei einem **Wirtschaftsprüfer**.

Ausgeglichener Meinungsstand

*Sie haben Fragen
oder möchten dieses
Thema gerne **direkt**
mit mir besprechen?*



LizenzDirekt
SOFTWARE FOR YOUR BUSINESS



Dipl. Volkswirt
Andreas E. Thyen
Präsident des Verwaltungsrates

andreas.thyen@lizenzdirekt.com

LizenzDirekt AG
Untermüli 7
CH-6300 Zug
Fon: +41 41 5000 650
Fax: +41 41 5000 659

LizenzDirekt Deutschland GmbH
Landstraße 24
D-28870 Fischerhude
Fon: +49 5494 9999 090
Fax: +49 5494 9999 099

www.lizenzdirekt.com



09 | Zusammenfassung

Ohne Frage ist es im legitimen Interesse des Herstellers, Missbrauch rigoros aufzudecken und zu ahnden. Der Verwertungsrechte des Herstellers als Rechtsinhaber sind ohne Diskussion zu gewähren und rechtlich zu flankieren.

Dem Rechtsinhaber wurde die Freiheit gewährt, seine Software im europäischen Rechtsraum zu seinen Konditionen anzubieten und hierfür angemessen vergütet zu werden. Hiernach sind seine Rechte aber weitgehend abgeschnitten und die europäischen Freiheiten des (freien) Handels leben dank des Erschöpfungsgrundsatzes auf. Ein Rückschwenk zum Rechtsinhaber kann es außerhalb von (ggf. auch strafrechtlich) relevanten Missbrauchsfällen und entsprechenden rechtsstaatlichen Gerichtsverfahren **nicht** mehr geben – bis ein rechtskräftiges Urteil oder eine gesetzliche Regelung etwas anderes regelt.

Die maßgebliche Warenverkehrsfreiheit im Europäischen Wirtschaftsraum ist insofern bereits das Ergebnis einer Interessenabwägung und nicht deren Ausgangspunkt.

Selbst wenn ein Risiko der gerichtlichen Inanspruchnahme durch den Hersteller sich in den vergangenen elf Jahren nach Kenntnisstand des Autors nicht verwirklicht hat und von der Rechtsprechung auch insoweit kaum anerkannt wird, möchte kein Käufer das Prozessrisiko auf sich nehmen und den echten Beweis führen müssen. Deswegen ist ein **Interesse der Kunden, Unternehmen wie Behörden, in Form einer Absicherung** nachvollziehbar, anzuerkennen und dem ist nachzukommen. Darüber hinaus muss Freiheit aber auch ausgehalten werden können und sollte vielmehr wertgeschätzt werden.

Damit bestehen verschiedene Ausgestaltungen der Praxis des Gebrauchtmärkte, die rechtlich allesamt zulässig sind. Dazu zählen Freistellungserklärungen, verschuldensunabhängige Garantien und teilweise (Premium) sogar vorgangsbezogene Wirtschaftsprüfer-Bestätigungen.

**Freiheit verbietet
Rückschwenk**

Legitimes Schutzbedürfnis

Wohlgermerkt handelt es sich auch hierbei um **überobligatorische und teure Maßnahmen** der Händler, die das (in der Regel unberechtigte) Misstrauen abmildern sollen.

Keineswegs im Interesse der Käufer und Verkäufer (Kunden) ist im Übrigen die Last der Prüfung durch den Erhalt der Dokumente bei einer Offenlegung – noch dazu als irrige Absicherung für einen Rechtsstreit, für den überdies gar nicht das Risiko beim Kunden liegt.

Ebenso liegt es nicht im Interesse der Käufer und Verkäufer (Kunden) oder im Geiste der EuGH-Rechtsprechung, Dokumente zu erhalten oder als Verkäufer offenzulegen, wenn dies nur dazu dient, bei nächster Gelegenheit diese dem Hersteller wiederum vorzulegen. Vielmehr dürfte gerade der verkaufende Kunde gut damit beraten sein, eine beliebige Offenlegung gegenüber der möglicherweise hohen Anzahl an Nacherwerbern vertraglich auszuschließen.

Aus diesem Grund wird gerade als Prüfinstanz, aber auch als Puffer ein **Händler** eingeschaltet, der alle ihm geläufigen Maßgaben sorgsam prüft und eben nur als Ultima Ratio die Dokumente und Informationen in einem Prozess offenlegt. In einem Prozess, für den er selbst das wirtschaftliche Risiko trägt, weil er den Kunden hiervon explizit freigestellt hat. **Dieses Vorgehen orientiert sich streng an der Erforderlichkeit und einem abgestuften Vorgehen im Sinne des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes.**

Dennoch ist den betreffenden Marktakteuren die Offenlegung aus sonstigen Motiven heraus nicht abzusprechen. Hierbei muss eben nur beachtet werden, dass diese nicht kategorisch von Vorteil für den Kunden ist, jedenfalls aber nie alternativlos dasteht. Vielmehr sind diverse andere Ausgestaltungen vorstellbar und interessengerechter. **Fatal wäre es, wenn Kunden von der Offenlegung oder Zertifikaten kategorisch auf Seriosität des Anbieters schließen.**

Entlarven kann die jeweilige Ausgestaltung der Freiheit daher nur der aufgeklärte Kunde – so er sich denn traut und etwaige Ängste überwindet. Freiheiten, die am Ende auch wirtschaftliche Vorteile bedeuten, als solche zu erkennen, aber auch zu schützen, indem gerade nicht eine besonders restriktive Lesart gewählt wird oder aber sogar trotz postulierter Freiheit nach Diktat des ohnehin marktbeherrschenden Herstellers gestrebt wird, sollte allgemeiner Konsens sein.

Es dürfte eine einmalige Chance sein, sich ein Stück weit von den oligopolistischen Vertriebsstrukturen der monopolistischen Hersteller zu lösen und den europäischen Rechtsraum als Freiheitsraum und „Marke“ zu stärken und hierdurch final auch noch von den vergleichsweisen günstigen Preisen im Verhältnis zu den ursprünglichen Neupreisen zu profitieren. **Damit wird entscheidend die hochgradig priorisierte digitale Souveränität in Europa durch die Liberalisierung des Marktes gefördert.**

Umso bedauerlicher ist es, dass die Freiheit zerredet wird, Unsicherheiten zugunsten vermeintlicher Alleinstellungsmerkmale wie der Offenlegung von Händlern geschürt werden und keine gemeinsame Anstrengung zur Stärkung dieses – aufgrund von zunehmenden Mietlizenzen – befristeten Geschäftsfelds verfolgt.

Bestimmung der Kundeninteressen

Abgestuftes Konzept schafft Interessenausgleich

Offenlegung keine Indikator für Seriosität

Aufklärung statt Diktat



Robert Kneschke, Adobe Stock

10 | Empfehlung

Die wichtigste Empfehlung ist, den europäischen Software-Gebrauchtmärkte nicht nur als historische Behauptung gegen US-Software-Riesen zu begreifen, sondern in Zeiten ständiger Preissteigerungen von Cloud- und Abo-Produkten wie M365 diesen aktiv für sich zu nutzen und hiervon zu profitieren.

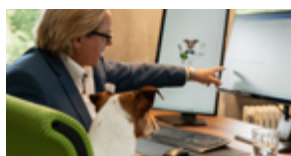
Dazu gehört auch, sich nicht von Scheindiskussionen abschrecken zu lassen, deren Argumente oftmals weder konsequent zu Ende gedacht sind noch einen Mehrwert für einen rechtssicheren und liberalen Markt liefern. Das gilt insbesondere für die Diskussion um Offenlegung. Es zeigt sich, dass diese nur scheinbar eine höhere Rechtssicherheit bietet und noch dazu eigene Risiken mit sich bringt.

Wichtig sind infolgedessen ein gewisses **Grundverständnis** und ein **gesunder Menschenverstand**. Auch unseriöse Anbieter werben mit der Offenlegung irgendwelcher Dokumente. Ob diese echt sind oder mehrfach verwendet werden, bleibt ungewiss. Genauso, wie lange solche teilweise recht jungen Anbieter überhaupt ansprechbar sein werden. Folglich kommt es auch hier auf die Auswahl eines vertrauenswürdigen, erfahrenen und kompetenten Anbieters mit Renommee an, der einem Haftungsfall überhaupt standhalten könnte.

Preisexplosion Abo und Cloud

Gesunder Menschenverstand und Reputation

Mehr Wissen unter: www.lizenzdirekt.com/expertenwissen



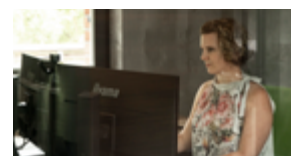
Grundlagenwissen →



Softwarelizenztypen →



Softwarelizenzen für Behörden →



Kosten- und Leistungsvergleiche →



5 Tipps um IT-Kosten zu senken →



Nachhaltige Softwarebeschaffung →



Digitale Souveränität →



Audit Paper zum Download →



Nachweis Paper zum Download →



Software Asset Management →



Lizenzoptimierung →



Implementierung & Update →

Nur dann kann eine Absicherung auch einen Mehrwert bieten. Eine solche **Eigen-erklärung** kann **praktisch ausformuliert** im Sinne des Kunden wie folgt geschehen:¹⁰

Standard (Pflichtvorgaben)

- In der Regel bieten Händler als Absicherung eine dezidierte Freistellung gegenüber Ansprüchen des Software-Herstellers aufgrund des Erwerbs der Software an – wie die Vergabekammer Westfalen, Beschluss vom 01.03.2016 – VK 1-02/16, es als einen möglichen Nachweis empfahl. Dies wird von den meisten Händlern geboten, obwohl rechtlich auch hierzu keine Notwendigkeit bestände.
- Diese rechtlich besondere intensive Verpflichtung schützt also wirtschaftlich gerade vor einem Rechtsstreit und macht die **vorgreifliche** Auseinandersetzung mit entsprechenden Beweisfragen – wie im Fall von Dokumenten als vermeintlich solche Beweise – obsolet.

Premium (zusätzliche Absicherung)

- Soweit die Haftungsrisiken aufgrund des vertraglichen Volumens als besonders hoch angesehen werden, können Sachverständige die Veräußerung unter Beachtung der Maßgaben der Rechtsprechung begleiten.
- Geeignet dürften hierfür neben spezialisierten Rechtsanwälten auch Wirtschaftsprüfer sein, die für die Prüfung von Software auch bei Hersteller-Audits beauftragt werden.
- Bestimmte Händler bieten zusätzlich eine solche **einzelfallbezogene**, somit auf den **konkreten Beschaffungsvorgang** Bezug nehmende **Bestätigung** eines **Wirtschaftsprüfers** an.¹¹ Eine Bestätigung eines Wirtschaftsprüfers nimmt dem Kunden neben der Erklärung des Händlers nochmals die Last der eigenen Überprüfung ab und vermittelt gleichzeitig die Interessen aller Beteiligten, einschließlich der legitimen Interessen des Herstellers vor Missbrauch.
- Auch für den Insolvenzfall kann durch eine Hinterlegung der Dokumente beim Wirtschaftsprüfer und entsprechende Herausgabeansprüche vorgesorgt werden.

Wichtig ist, dass solche zusätzlichen Erklärungen und Bestätigungen hohe Kosten für den Händler auslösen können. Insofern ist gerade die **Bestätigung durch einen Wirtschaftsprüfer keine Selbstverständlichkeit**, sondern muss den Verhältnissen im Einzelfall Rechnung getragen werden. **Gleichwohl bietet sie, wenn sie vorgangsbezogen testiert, einen besonders hohen Schutz und eine Verlässlichkeit über die Einhaltung rechtlicher und kaufmännischer Vorgaben.**

Besonders zu empfehlen ist diese Absicherung den Behörden bei der Gestaltung von Ausschreibungen. Anders als Unternehmen sind diese im Beschaffungsvorgang überwiegend gehalten, dem günstigsten Anbieter den Zuschlag erteilen zu müssen und nicht/kaum Prüfungen hinsichtlich der Seriosität durchführen zu können.

**Empfehlung Freistellungs-
erklärung**

**Auseinandersetzung mit
Beweisfragen obsolet**

**Wirtschaftsprüfertestat im
besonderen Einzelfall**

**Hoher Schutz & besondere
Verlässlichkeit**

¹⁰ Eine ausführliche Beschreibung, Muster und Beispiele bietet der Praxis-Leitfaden des BehördenSpiegels; Grundsätze der Beschaffung gebrauchter Software-Lizenzen durch öffentliche Auftraggeber, 2. erweiterte Auflage 2021 auf Seite 48 f.

¹¹ Ein Beispiel/Muster finden Sie im Anhang auf Seite 18.



Groß & Klein
Beratungsgesellschaft mbH

Groß & Klein · Einsteinstraße 7 · 50667 Köln

Mustermanns Mustangs GmbH
Herr Maximilian Mustermann
Am Forth 1
50567 Köln

Vorgangsbezogene Bestätigung der Lieferkette von Software-Lizenzen zur Lieferung Nr.: LS-1234 und Rechnung Nr.: R-56789 für Kunden-Nr.: 10001 Mustermanns Mustangs GmbH

Sehr geehrte Damen und Herren,

der [Softwarehändler] hat uns per Mail Unterlagen übermittelt, aus denen hervorgeht, dass folgende mit

- Lieferung Nr.: LS-1234 und Rechnung Nr.: R-56789

gelieferten und verrechneten Lizenzen vom Ersterwerber ordnungsgemäß bei einem autorisierten Microsoft Händler eingekauft wurden:

- 900 Stk. Office Professional Plus 2011 LTSC
- 24 Stk. Windows Server 2022 Datacenter Core 2Lic
- 9 Stk. Windows Server 2022 Standard Core 2Lic
- 900 Stk. Windows Server 2022 User CAL
- 900 Stk. Remote Desktop Services 2022 User CAL
- 1 Stk. Exchange Server 2019 Standard
- 810 Stk. Exchange Server 2019 Standard User CAL

Uns liegen weiter die Unterlagen über die Übertragung der Lizenzen an den [Softwarehändler], die Microsoft Licence Purchase Order Confirmation des Ersterwerbers sowie die Bestätigung der Außerdienstnahme der Lizenzen durch den Ersterwerber vor.

Wir bestätigen auf der Grundlage dieser Unterlagen die Herkunft und die Nachvollziehbarkeit der Lieferkette der angeführten Softwarelizenzen.

Muster-Sparkasse Köln
IBAN: DEXX 1234 5678 9012 3456 78
BIC: MUSTEXXRBA

Muster-Volksbank eG
IBAN: DEXX 9876 5432 1098 7654 32
BIC: GENODEFXMUS

Groß & Klein
Beratungsgesellschaft mbH
Wirtschaftsprüfer · Steuerberater
vereidigte Buchprüfer

Einsteinstraße 7
50667 Köln

Tel: 0221 / 789 3-0
Fax: 0221 / 789 3-99

info@gundk.com
www.gundk.com

Walter Braun
Diplom-Finanzwirt · Wirtschaftsprüfer

Maike Schwarz
Diplom-Kauffrau (FH)

Andreas Grün
Diplom-Volkswirt · Diplom-Kaufmann

Ust-Ident.-Nr.:
DE 789 123 540

Datum:
01.04.2023

Unser Zeichen:
WB

Sachbearbeiter/in:
Walter Braun

Durchwahl:
0221 / 789 3-23

Vorgangsnummer:
TE-1-789-3B-220

Seite:
1 von 2



Groß & Klein
Beratungsgesellschaft mbH

Die für diese Bestätigung erhaltenen Dokumente werden bei uns für einen Zeitraum von 10 Jahren aufbewahrt und können bei berechtigtem Interesse zur Verfügung gestellt werden.

Mit freundlichen Grüßen

W. Braun

Walter Braun
Wirtschaftsprüfer

Muster-Sparkasse Köln
IBAN: DEXX 1234 5678 9012 3456 78
BIC: MUSTEXRBA

Muster-Volksbank eG
IBAN: DEXX 9876 5432 1098 7654 32
BIC: GENODEFXMUS



Über LizenzDirekt

Die LizenzDirekt Gruppe ist einer der führenden europäischen Händler gebrauchter Software-Lizenzen. Das Unternehmen mit verschiedenen Standorten in der Schweiz, Österreich sowie Deutschland kauft und verkauft in den Segmenten Geschäftskunden und Behörden Nutzungsrechte (Volumenlizenzen) für Unternehmenssoftware und Betriebssysteme.

LizenzDirekt ist **Microsoft Partner** und **Cloud Solution Reseller** sowie als „fachkundiges, leistungsfähiges und zuverlässiges Unternehmen für öffentliche Aufträge“ im amtlichen Verzeichnis **präqualifizierter Unternehmen für öffentliche Aufträge** eingetragen.

Zu ihren Kunden zählt die Gruppe überwiegend Konzerne, größere Mittelständler sowie Ministerien, aber auch eine Vielzahl von kleinen und mittleren Unternehmen, Landkreisen und Städten.

Das **Management** verfügt zusammen über **mehrere Jahrzehnte Erfahrung** im Bereich der Gebrauchtsoftware. Viele **Mitarbeiter** sind zudem **Hersteller-zertifiziert** und verfügen über ein umfangreiches Lizenzwissen und **SAM-Prozess-Know-how**. Sie gewähren auch hierdurch eine sichere und stressfreie Auditunterstützung.

LizenzDirekt handelt also mit Software-Lösungen nach Maß – ob kaufen, verkaufen, neue oder gebrauchte Lizenzen, mieten oder Software as a Service aus der Cloud.

LizenzDirekt AG

Untermüli 7
CH-6300 Zug

Fon: +41 41 5000 650
Fax: +41 41 5000 659
service@lizenzdirekt.com

LizenzDirekt Österreich

Mühlweg 23
A-3701 Großweikersdorf

Fon: +43 720 880 324
Fax: +43 295 577 280
service@lizenzdirekt.com

LizenzDirekt Deutschland GmbH

Landstraße 24
DE-28870 Fischerhude

Fon: +49 5494 9999 000
Fax: +49 5494 9999 009
service@lizenzdirekt.com

Mehr zu lesen unter: www.lizenzdirekt.com/newsroom



Lizenz Direkt

Impressum

Herausgeber: R. Uwe Proll

Autor: Dipl.-Volkswirt Andreas E. Thyen

Verlag: ProPress Verlagsgesellschaft mbH

(Behörden Spiegel-Gruppe), Friedrich-Ebert-Allee 57, 53113 Bonn

Telefon: +49-228-970970, **Telefax:** +49-228-97097-75

E-Mail: redaktion@behoerdenspiegel.de

Internet: www.behoerdenspiegel.de

Registergericht: AG Bonn HRB 3815, UST-Ident.-Nr.: DE 122275444

Geschäftsführer: Dr. Fabian Rusch

Layout: fishingpool media GmbH für Akima Media GmbH

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Bonn

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Alle Rechte vorbehalten. Das Buch und alle in ihm enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages nicht statthaft und wird urheberrechtlich verfolgt.

1. Auflage 2023 – V1.1

ISBN: 978-3-934401-76-1

Bildmaterial: Bildnachweis siehe Bildbeschriftung, alle weiteren Motive von Linus Klose Photography

Das Logo der LizenzDirekt AG ist eine eingetragene (Unions-) Marke.

LizenzDirekt[®]
SOFTWARE FOR YOUR BUSINESS

NEUE PERSPEKTIVE. GRÜN GEHT EINFACH. MIT GEBRAUCHTEN SOFTWARE-LIZENZEN.

Aktuell, nachhaltig und digital souverän.

Gebrauchte Software-Lizenzen sind Ihr Beitrag zum Digital Green Deal. Bringen Sie Nachhaltigkeit in Ihre IT und sparen dabei auch noch bis zu 70 Prozent*.

lizenzdirekt.com

Digital Green Deal. Jetzt.

#digitalgreendeal

* Maximal mögliche Ersparnis durch Kauf eines Gebraucht-Produktes von LIZENZDIREKT (im Vergleich zum vom Hersteller empfohlenen Neuverkaufspreis).