

*Peter Huppertz*

## Handel mit Second Hand-Software

### Analyse der wesentlichen Erscheinungsformen aus urheber- und schuldrechtlicher Perspektive

Die Frage nach der rechtlichen Zulässigkeit des Handels mit gebrauchten oder ungenutzten Softwarelizenzen kann insbesondere bei Mehrplatzlizenzen mit hohen Nutzerzahlen erhebliche wirtschaftliche Bedeutung erlangen. Insbesondere durch die Aufteilung eines einheitlich erworbenen Lizenzpakets in mehrere Lizenzpakete und deren separaten Verkauf müssen die Softwarehersteller befürchten, dass durch einen florierenden „Second Hand-Markt“ ihre sorgsam entwickelten Lizenzmodelle und Preisstrukturen unterlaufen werden. Andererseits haben die betroffenen Unternehmen ein Interesse daran, die z.B. durch Arbeitsplatzabbau, Umstrukturierungen, Insolvenz oder Migration frei werdenden Softwarelizenzen zu veräußern, um so zumindest einen Teil der Anschaffungskosten zurück zu erlangen. Zu dieser wirtschaftlich gegensätzlichen Interessenlage kommt hinzu, dass die rechtliche Beurteilung der Zulässigkeit aus urheber- und schuldrechtlicher Perspektive nicht nur sehr komplex ist, sondern infolge der stark unterschiedlichen Lizenzmodelle der jeweiligen Anbieter nur auf Basis einer einzelfallbezogenen Analyse zu einem zutreffenden Ergebnis führen kann. Dies zeigt sich anschaulich an einer aktuellen Entscheidung des LG München I, Urt. v. 19.1.2005 – 7 O 23237/05, CR 2006, 159 m. Anm. Haines/Scholz, in diesem Heft), in der erstmals die Frage nach der Zulässigkeit der Weiterveräußerung von Softwarelizenzen behandelt wird, die durch Online-Übermittlung in den Markt gelangen. Vor diesem Hin-

tergrund sollen die Voraussetzungen für den Erwerb von „Gebrauchtlizenzen“ durch einen Zweitkäufer (II.) sowie die parallel hierzu auf Seiten des Erstkäufers und Weiterveräußerers entstehenden Risiken und Grenzen (III.) untersucht werden.

#### I. Ein wachsender Markt

Auch wenn es gegenwärtig verfrüht sein dürfte, von einem etablierten Markt für „Gebrauchtlizenzen“ zu sprechen, ist nicht zu verkennen, dass das Thema an Aktualität gewinnt und sich immer mehr Unternehmen über die Möglichkeiten im Zusammenhang mit Gebrauchtlizenzen informieren. Letzteres dürfte nicht zuletzt auf die in diesem Bereich tätigen Makler zurückzuführen sein, die sich auf die Vermittlung von gebrauchten oder ungenutzten Softwarelizenzen spezialisiert haben und den entsprechenden Markt für sich und ihre Kunden erschließen möchten.<sup>1</sup> Vermittelt werden in erster Linie Kauf- und Verkaufsinteressenten im reinen Unternehmensverkehr. Der Verbrauchermarkt ist demgegenüber von geringem Interesse. Gegenstand der Vermittlung sind sowohl Einzellizenzen sowie vollständige oder auch in Einzelpakete aufgeteilte Mehrplatzlizenzen.<sup>2</sup> Gerade die „Aufspaltung“ eines ursprünglich mit einer festen Nutzeranzahlbegrenzung veräußerten Lizenzpaketes in mehrere Einzelpakete beeinträchtigt die wirtschaftlichen Interessen der Hersteller. Da die Hersteller bei Mehrplatzlizenzen in der Regel einen Mengenrabatt gewähren, werden deren Preis- und Rabattmodelle unterlaufen. Darüber hinaus können bei einer Aufspaltung die durch den Mengenrabatt erzielten Preisvorteile ausgenutzt werden, um die Einzelpakete zu einem besonders günstigen Preis anzubieten. Gerade hierdurch können den betroffenen Anbietern aber Geschäftsmöglichkeiten entgehen.<sup>3</sup> Insofern liegt nahe, dass die Softwareanbieter sehr genau beobachten, wie sich der Second Hand-Markt entwickelt und wie die Softwaremak-

▷ Peter Huppertz, LL.M. (San Francisco) ist in Düsseldorf als Rechtsanwalt der Sozietät Nörr Stiefenhofer Lutz tätig.

1 Vgl. hierzu Computer Zeitung Nr. 36 v. 5.9.2005.

2 Christoph Vöge geht davon aus, dass sich insbesondere solche Unternehmen für den Erwerb von Einzellizenzen interessieren, die nicht den regelmäßigen Versionswechsel mitgehen möchten. Als Beispiel hierfür nennt er den Erwerb von 745 Einzelplatzlizenzen eines veralteten Releases einer Office Anwendung durch ein bekanntes Einzelhandelsunternehmen; Computer Zeitung Nr. 36 v. 5.9.2005.

3 So auch Schuppert/Greisinger, CR 2005, 81.