

## Das Geschäftsmodell von SAP (2/6)

Eine kritische Betrachtung der SAP AGB

*Herzogenrath, 19. Juli 2013. – Kaum eine Branche oder ein Unternehmen kommt ohne effiziente IT-Infrastruktur samt Software-Lösungen aus. Die Zukunftspotenziale florierender Branchen in Deutschland, wie etwa Maschinen- und Anlagenbau, Chemie, Automotive, etc., sind ohne zuverlässige und flexible IT-Landschaften kaum auszuschöpfen. Dazu braucht es leistungsfähige, betriebswirtschaftliche Software. SAP gehört weltweit zu den bedeutendsten Anbietern. Als vertragsrechtliche Basis beim Software-Vertrieb verwendet SAP ihre AGB (Allgemeine Geschäftsbedingungen).*

### Marktposition SAP

Die Software-Industrie in Deutschland hat im Vergleich zu anderen Branchen noch nicht eine so starke Bedeutung erlangt, wie dies in den USA spürbar ist. Ein einziges deutsches Unternehmen jedoch hebt sich von der Masse ab: SAP. Heute arbeiten rund 232.000 Unternehmen in 120 Ländern mit SAP-Software (Quelle: Onvista.de).

### Urheberrecht als Handelshemmnis?

Softwarehersteller genießen den Schutz des Urheberrechts, welches ihnen dabei hilft, ihre – häufig sehr weit reichenden – Vergütungsinteressen durchzusetzen. Einige Hersteller wollen deshalb dem Weiterverkauf von Software durch den Ersterwerber (Handel mit „gebrauchter“ Software) enge Grenzen setzen. So soll der Weiterverkauf nur mit ihrer Zustimmung stattfinden dürfen.

„Würden Sie derartige Beschränkungen auch bei anderen Wirtschaftsgütern akzeptieren? Etwa beim Autokauf die Restriktion, dass Sie den Wagen nicht – oder nur nach Zustimmung des Herstellers – weiterverkaufen dürfen?“ fragt Axel Susen, Geschäftsführer von susensoftware. „Auch dürfte ich mit meinem Auto

nicht in eine fremde Stadt fahren und erst recht keinen Fremden mitnehmen. Außerdem dürfte ich zwar weitere Autos kaufen, aber keins einzeln verkaufen, sondern nur alle auf einmal. Auch müsste ich mit allen Autos jeden Monat in die Hersteller-Werkstatt zur Inspektion, auch wenn das Auto nicht genutzt würde. Solche Vetorechte gegenüber dem Ersterwerber hätte aber gerne der eine oder andere Software-Hersteller, siehe SAP-AGB.“

Manche Juristen, insbesondere auch an einschlägigen Gerichtsurteilen beteiligte Richter, hielten in der Vergangenheit Software-Lizenzen für nur eingeschränkt verkehrsfähig. Sie begründeten das mit dem sog. Erschöpfungsgrundsatz im Urheberrecht, und zwar im Zusammenhang mit dem Vertriebsweg des Downloads, der nicht zu einer Erschöpfung des Verbreitungsrechts und damit nicht zu einem freien Weiterverkaufsrecht in der nachfolgenden Erwerbekette führe. Erst der EuGH stärkte im Juli 2012 die Interessen der Anwenderschaft und des Handels.

Dazu der IT-Jurist Dr. Robert Fleuter, BLC Rechtsanwälte: „Das EuGH-Urteil unterstreicht die Verkehrsfähigkeit des Wirtschaftsguts Software, und zwar ohne Bindung an ein konkretes Werkstück, auch beim Download. Das bedeutet insofern eine Gleichstellung mit anderen Wirtschaftsgütern. Einer Totalblockade nachgelagerter Vertriebsstufen durch die Herstellerseite wurde eine Absage erteilt.“

### **Handelserleichterung nach EuGH-Urteil?**

Doch was sind die praktischen Folgen dieses Urteils? Einige Hersteller scheinen sich wenig darum zu kümmern bzw. haben ihre Vertragsklauseln noch nicht angepasst. Dabei bräuchten sie sich nur an dem Urteil des EuGH zu orientieren, in dem Sinne, dass sie sich grundsätzlich dem Wiederverkauf durch den Ersterwerber nicht mehr widersetzen können.

Die Fachwelt hat seit längerem auf das Urteil des BGH gewartet, der die zu klärenden Fragen dem EuGH vorgelegt hatte. Einige

befürchteten die Möglichkeit einer anwenderunfreundlichen Interpretation und Umsetzung des EuGH-Urteils durch den BGH. Aber es besteht europarechtlich eine Bindungswirkung hinsichtlich der EuGH-Entscheidung, so dass auch der BGH als vorlegendes Gericht sich daran gebunden gefühlt und vorgestern im Sinne des EuGH entschieden hat.

Möglicherweise würden Hersteller noch auf weiteren Wegen versuchen, das Urteil zu umgehen: So könnte z.B. ein beim Hersteller einzurichtendes Online-Konto (Nutzer-Account) den Weiterverkauf von Software an einen Zweiterwerber erschweren, wenn dieser Nutzer-Account ausschließlich an den Ersterwerber – ohne die Möglichkeit der Weitergabe – gebunden ist.

So wurde es in der Vergangenheit bei einem Computerspiel gehandhabt, wobei die eigentliche Software aufgrund Erschöpfung formalrechtlich weiterverkauft werden durfte, der Zweiterwerber aber mangels Zugangs zum Nutzer-Account keine tatsächliche Nutzungsmöglichkeit erhalten hätte. Somit hatte der Hersteller die rechtspolitisch und wirtschaftlich erwünschten Folgen des Erschöpfungsgrundsatzes zum Nachteil potenzieller Erwerber unterlaufen, indem er mit der technischen Vorrichtung des Accounts die eigentlich bestehende Nachfrage abgeschnürt hatte. Es ist stark zu vermuten, dass nach den klaren Maßstäben des EuGH-Urteils ein technisches Umgehen der rechtspolitisch sicher gewollten Erschöpfungswirkung künftig kaum Bestand haben dürfte.

### **Weitere Gerichtsverfahren gegen Hersteller?**

Zweifelhafte Vertragsklauseln der Hersteller werden in der IT- und Softwareindustrie selten vor Gericht überprüft. Auch der letzte große Streit von Siemens mit SAP wegen der Softwarepflege wurde außergerichtlich gelöst. Einzelne Hersteller haben eine Marktmacht erreicht, der sich die Industrieunternehmer als Anwender schwer entziehen können.

Die AGB mit den Lizenzbedingungen reflektieren das Geschäftsmodell der SAP. Die Klauseln aus diesen AGB scheinen teildentisch auch von manchen SAP-Partnern (indirekter Vertrieb) übernommen zu werden.

Die folgenden AGB-Klauseln sollen auf einen Blick das Modell der SAP verdeutlichen:

### **Kauf**

- 1) Der Anwender darf nur mit schriftlicher Genehmigung von SAP seine SAP-Software weiterverkaufen (Ziff. 2.4.2).
- 2) Der Anwender darf insgesamt, aber nicht nur einen Teil seiner SAP-Software weiterverkaufen (Ziff. 2.4.1).

### **Support**

- 3) Der Anwender darf die Softwarepflege nur insgesamt und nicht für einen Teil kündigen (Ziff. 2.4.1).
- 4) Der Anwender muss für Programme, die noch nicht auf dem aktuellsten Stand sind, Supportgebühren nachbezahlen und zusätzlich kann SAP eine Reaktivierungsgebühr fordern, deren Höhe SAP auf Anfrage mitteilt (Ziff. 10.9).

### **Sonstiges**

- 5) Nachkauf von Nutzungsrechten nur über SAP vorgesehen (Ziff. 3).
- 6) Einmal gekaufte SAP-Standard-Software darf nur von Mitarbeitern des Anwenders auf Datenverarbeitungsgeräten des Anwenders und in Räumlichkeiten des Anwenders genutzt werden (Ziff. 2.2.3); Ausnahmen bedürfen der Zustimmung.
- 7) Wird SAP-Software durch Dritt-Software des Anwenders indirekt genutzt, muss der Anwender für jede Person, die Zugang zu der Dritt-Software hat, eine weitere SAP-Lizenz kaufen (Ziff. 2.2.2).
- 8) SAP ist gegen angemessene Vergütung berechtigt, die Übertragung des Urheberrechts an jeglichen vom Anwender hergestellten Modifikationen / Erweiterungen zu verlangen (Ziff. 2.3.6).

Der Hersteller schützt seine Software auch durch technische Schutzmechanismen:

- a) Die Installation des SAP-Systems erfordert einen Freigabe-Key von SAP.
- b) Eine deutliche Veränderung (Hardware-Wechsel) der SAP-Installation erfordert einen Freigabe-Key von SAP.

Ohne eine Freigabe von SAP funktioniert die gebraucht gekaufte SAP-Standard-Software nicht. Damit liegt zum Zeitpunkt der Installation die vollständige technische Kontrolle der gekauften SAP-Standard-Software aller Anwender bei SAP.

Fazit: An obigen beispielhaften Passagen wird deutlich, wie wirtschaftlich unangemessen die Anwender teilweise benachteiligt werden können. Viele Positionen erscheinen rechtlich zweifelhaft und hinsichtlich ihrer Zulässigkeit im Graubereich.

„Darüber hinaus existieren außerhalb der AGB SAP-Forderungen, die möglicherweise wettbewerbsrechtlich bedenklich sind“, ergänzt Susen.

990 Worte, 6.757 Zeichen

#### **Kurzprofil susensoftware**

Susensoftware hat sich darauf spezialisiert, so genannte stille Software zu vermarkten. Darunter fallen gebrauchte Software Produkte und Lizenzen, die werthaltig angeschafft wurden, inzwischen in der Bilanz abgeschrieben sind und nicht mehr aktiv eingesetzt werden; meist von SAP und Microsoft.

Zu den Kunden gehören große international agierende Konzerne aus allen Branchen ebenso wie mittelständische Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern. Eingebunden in ein Netzwerk von SAP Anwendern und SAP Serviceanbietern bietet Geschäftsführer Axel Susen seinen Kunden sinnvolle kaufmännische und technische Lösungen rund um SAP Softwarelizenzen und SAP Softwarepflege.

[www.susensoftware.de](http://www.susensoftware.de)

#### **Bildmaterial**

**Axel Susen, Geschäftsführer susensoftware GmbH**

[http://www.susensoftware.de/unternehmen/presse/img/axel\\_susen\\_susensoftware\\_1.jpg](http://www.susensoftware.de/unternehmen/presse/img/axel_susen_susensoftware_1.jpg)

**Der Weg der Stillen Software**

[http://www.susensoftware.de/unternehmen/presse/stille\\_software.JPG](http://www.susensoftware.de/unternehmen/presse/stille_software.JPG)

**Stille Software: Revolution aus Aachen**

**Warum betrifft Sie das? Vier Gründe dafür:**

1. Technisch: Gebrauchte Software hat die gleiche Qualität wie neue, ungenutzte.
2. Wirtschaftlich: Stille Software ist für Anwender viel preisgünstiger als neue.
3. Juristisch: Die besten Juristen Deutschlands ringen um den freien Software-Handel.
4. Politisch: Wie viele Gesetze dürfen Weltmarktführer erfinden?