US-Gericht verbietet Handel mit gebrauchter Software: Die USA zeigen sich deutlich konservativer als Europa

Aachen, 13.09.2010 – Das Urteil des Bezirksgerichts in San Francisco schlägt im Internet derzeit hohe Wellen: Dieses erklärte den Weiterverkauf von Software-Lizenzen für illegal, sofern die Lizenzbestimmungen den Verkauf verbieten. Kritiker befürchten, dass nun auch andere Branchen – bspw. die Auto- oder Bücherindustrie – ihre Lizenzbestimmungen derartig ändern könnten. Für Europa, allen voran Deutschland, gelten jedoch ganz andere Gesetze: Hier ist längst nicht alles, was große Softwarehersteller in ihre AGB schreiben, auch wirklich rechtswirksam.

Große Softwarehersteller würden ihre Quasi-Monopolstellung gerne weiter ausbauen, indem sie unliebsame Konkurrenz vom Markt verdrängen. Gefährliche Konkurrenz kommt jedoch nicht nur von außerhalb, sondern immer öfter auch aus dem eigenen Unternehmen – in Form von gebrauchter Software. Denn wenn Unternehmen bewährte Produkte mit bis zu 50 % Kostenersparnis erstehen können, ist dies eine ernsthafte Alternative dazu, stets die neuesten Produkte zu kaufen, deren voller Funktionsumfang in aller Regel kaum genutzt wird.

„Der Markt für gebrauchte Software ist Herstellern daher ein großer Dorn im Auge“, berichtet Axel Susen, Geschäftsführer von susensoftware, von seinen Erfahrungen. „Um möglichst hohe Lizenzentnahmen zu erzielen, müssen die eigenen Produkte teuer verkauft werden.“ Pauschale Weitergabeverbote in den AGB sollen sicherstellen, dass die Software, einmal gekauft, nie wieder verkauft werden darf. Benötigt man neuere Versionen, so müssen die alten im Schrank verstauben – „volkswirtschaftlich macht das wenig Sinn“, beklagt Susen.

Deutschland weltweit führend bei gebrauchter Software

Dass solche Weitergabeverbote in Deutschland rechtlich durchaus fraglich sind, erklärte der Deutsche Anwaltverein (DAV) in einer Stellungnahme: „Insbesondere bei marktbeherrschenden Unternehmen dürfte ein solches wirksames Veräußerungsverbot selbst in individuellen Klauseln kartellrechtlich problematisch sein“,

schlussfolgerte der DAV. Die rechtliche Lage für gebrauchte Software gilt hierzulande als liberal und macht Deutschland laut Marktforscher Forrester Research zum Weltmarktführer:

Einzelplatzlizenzen: Dürfen weiterverkauft werden, auch wenn die AGB dies pauschal untersagen. OEM-Versionen dürfen auch ohne dazugehörige Hardware weiterveräußert werden (Relevante Urteile: OLG München (Az 29 U 5911/97); BHG (Az IR 244/97).

Volumenlizenzen: Dürfen als gesamtes Paket weiterverkauft werden. Auch das Herauslösen einzelner Lizenzen („Splitting“) wurde erlaubt, über die Rechtmäßigkeit von Weitergabeverboten jedoch nicht entschieden. In einem solchen Fall sollte besser das Einverständnis des Herstellers eingeholt werden (Relevante Urteile: LG Hamburg (Az 315 O 343/06); LG München (Az 30 O 8684/07).

Online erworbene Software: Darf derzeit nicht weiterverkauft werden (Relevantes Urteil: OLG München (Az 6 U 1818/06).

Möglich macht den Handel mit gebrauchter Software der EU-weit geltende **Erschöpfungsgrundsatz** (Deutschland: § 69 c Nr. 3 Satz 2 UrhG):

Wird ein Vervielfältigungsstück eines Computerprogramms mit Zustimmung des Rechtsinhabers im Gebiet der Europäischen Union oder eines anderen Vertragsstaates des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum im Wege der Veräußerung in Verkehr gebracht, so erschöpft sich das Verbreitungsrecht in bezug auf dieses Vervielfältigungsstück mit Ausnahme des Vermietrechts.

Zwar kennt auch das amerikanische Recht die so genannte **First Sale Doctrine**, die es rechtmäßigen Inhabern copyrightgeschützter Werke erlaubt, diese weiterzuverkaufen. Laut Berufungsgericht von San Francisco komme diese jedoch nicht zur Anwendung, wenn die Lizenzbestimmungen der Hersteller nur den Gebrauch des Werkes erlauben würden. „Man kann gespannt sein, wie sich die US-Konzerne als Großkunden dagegen wehren werden“, so Susen weiter. „Die US-Mentalität sah bisher immer Lösungen auf dem Verhandlungsweg vor.“

518 Wörter, 4009 Zeichen

Kurzprofil susensoftware

Susensoftware hat sich darauf spezialisiert, sogenannte 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 Software-Herstellern für Lizenz-Management und –Analyse, IT-Beratern und Juristen bietet Geschäftsführer Axel Susen seinen Kunden in kaufmännischen, technischen und juristischen Fragen kompetente Hilfe.

www.susensoftware.de

Bildmaterial

Axel Susen, Geschäftsführer susensoftware GmbH

<http://www.susensoftware.de/unternehmen/presse/susen1.JPG>

Der Weg der Stillen Software

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?