

Weiterveräußerung von Software-Lizenzen

1. Einleitung
 2. Allgemeine Erklärung zur Weiterveräußerung von Software
 3. Verschiedene Arten von Lizenzen
 - 3.1 Lizenzarten von Microsoft
 - 3.2 Lizenzarten von Adobe
 - 3.3 Lizenzarten von SAP
 - 3.4 Lizenzarten von Macromedia
 - 3.5 Lizenzarten von Quark
 - 3.6 Lizenzarten von Citrix
 - 3.7 Lizenzarten von Corel
 - 3.8 Lizenzarten von Novell
 - 3.9 Lizenzarten von Tivoli
 4. Informationen der Hersteller zum Lizenznachweis und zur Weiterveräußerung
 - 4.1 Informationen seitens Microsoft
 - 4.2 Informationen seitens Adobe
 - 4.3 Informationen seitens SAP
 - 4.4 Informationen seitens Macromedia
 - 4.5 Informationen seitens Quark
 - 4.6 Informationen seitens Novell
 - 4.7 Informationen seitens IBM/ Tivoli
 - 4.8 Links
 5. Anhang
 - 5.1 BGH Urteil zum Thema OEM
 - 5.2 Kaufvertrag (Beispiel)
 - 5.3 Checkliste Lizenzübertragung
 - 5.4 Aussage der SAP zur Zulässigkeit des Erwerbs von auf dem freien Markt angebotener SAP-Software
 - 5.5 Vertrags-Entwurf zur teilweisen Übertragung von SAP-Nutzungsrechten
 - 5.6 Antrag auf Lizenzübertragung einer Open License von Microsoft
 - 5.7 Antrag auf Lizenzübertragung der Firma Quark
 6. Kontaktdaten susensoftware
-

1. Einleitung

Bezüglich der Weiterveräußerung gebrauchter Software bestehen bei Nutzern häufig Unsicherheiten. Die Tatsache, dass einige Hersteller einer Weiterveräußerung durch ‚Empfehlungen‘ und Vorschriften entgegenzuwirken versuchen, verstärkt diese Unsicherheiten. In diesem Papier soll grundsätzlich geklärt werden, welche Rechte Nutzern und Herstellern zustehen, indem ‚Empfehlungen‘ der Hersteller und Gerichtsurteile bezüglich Weiterveräußerung von Software gegenübergestellt werden. Vorab werden verschiedene typische Arten von Lizenzen benannt.

2. Allgemeine Erklärung zur Weiterveräußerung von Software

Unter einer '**Software-Lizenz**' versteht man die Einräumung von Nutzungsrechten an Schutzrechten, konkret gesagt: das legale Recht zur Nutzung einer einzigen Kopie eines Software-Produkts.

Die Software-Hersteller haben nach dem deutschen Urheberrecht zwar das Recht, darüber zu bestimmen, wer das Programm nutzen darf und zu welchem Preis es verkauft werden soll (§§ 15 Abs. 1, 17 Abs. III, IV, 31 Abs. I UrhG). Nach dem Wortlaut der Sonderregelung des § 69c Nr. 3 S.2 UrhG, der speziell für Computer-Programme gilt, verlieren sie dieses Recht aber mit dem Verkauf. Denn durch den Verkauf der Produkte verzichtet der Hersteller zu Gunsten des Gewinns auf seine urheberrechtlichen Verbotsrechte; er hat die Möglichkeit das weitere Verbreitungsrecht zu verbieten erschöpft. Die Rechtsprechung spricht vom sogenannten "Erschöpfungsgrundsatz". Die Hersteller können folglich nicht darüber bestimmen, an wen die Software weiterverkauft wird, und haben auch keine Möglichkeiten, den Preis zu bestimmen.¹ Durch diese Entscheidung werden auch die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Softwarehersteller unzulässig, die eine Weiterveräußerung generell verbieten wollen. Eine solche Regelung wäre mit wesentlichen Grundgedanken des Eigentumsrechts und Urheberrechts (siehe „Erschöpfungsgrundsatz“) unvereinbar.

Mit dem Erstverkauf einer Programmkopie einer Standardsoftware erschöpft sich das Verbreitungsrecht des Urhebers.

OLG München, Urteil v. 12.02.1998 - 29 U 5911/97 (rechtskräftig); CR 1998, 265

Im speziellen Fall von OEM-Lizenzen, d.h. Software, die normalerweise auf dem PC vorinstalliert ist, konnten gesonderte Vertriebsbeschränkungen von Softwareunternehmen wie Microsoft nicht durchgesetzt werden. „Der u.a. für das Urheberrecht zuständige I. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat entschieden, dass ein Softwareunternehmen keine Ansprüche gegen einen mit ihm vertraglich nicht verbundenen Händler geltend machen kann, wenn dieser ausdrücklich als OEM-Software gekennzeichnete Ware also Software, die nur mit einem neuen PC vertrieben werden soll, isoliert an einen Verbraucher veräußert.“ (siehe vollständiges Gerichtsurteil im Anhang).

¹ Siehe http://www.aachen-online.de/software/computer_software/handel/versand/gebrauchte_Software.htm.

3. Verschiedene Arten von Lizenzen

3.1 Lizenzarten von Microsoft

Zu unterscheiden sind zunächst die verschiedenen Produktgruppen: Anwendungen, Betriebssysteme und Serverprodukte. Für diese Produkte gibt es verschiedene Vertriebswege²:

- **Einzelhandelsprodukte:** Sie bestehen bei Microsoft im Normalfall aus Datenträgern, einem Benutzerhandbuch, einem Endnutzerlizenzvertrag (EULA), der entweder auf separatem Papier, im Benutzerhandbuch vorliegt oder online in die Software integriert ist. Die jeweiligen Produktmerkmale/ Original-Bestandteile des jeweiligen Produkts kann man einem Katalog auf den Internetseiten von Microsoft nachsehen (www.microsoft.com/Germany/Produkte).
- **OEM-Versionen** (Original Equipment Manufacturer = Hardwarehersteller oder – Assembler): Hardware-Hersteller schließen Lizenzverträge mit Microsoft ab, die sie berechtigen, ihre PCs zusammen mit der lizenzierten Software auszuliefern. Die Software ist beim Kauf des PCs vorinstalliert, z.T. wird kein gesonderter Produktdatenträger mitgeliefert. Die OEM-Lizenz beinhaltet in der Regel eine reine Recovery-CD. d.h. es wird ein festes Plattenabbild auf die Festplatte geschrieben. Es muss ein Endnutzer-Lizenzvertrag und ein Echtheitszertifikat vorliegen!³
- **Systembuilder-Produkte:** Sie enthalten zusätzlich auch Vorinstallationswerkzeuge und Hilfe zur Vorinstallation. Der Support seitens Microsoft ist hier nicht kostenlos.

Für mittlere und große Unternehmen bietet Microsoft die Möglichkeit zum Erwerb von **Volumenlizenzen**. Hier erhält man grundsätzlich einen Volume-License-Product-Key und Select CDs/WWF-CDs als Datenträger zur Installation der Software auf mehreren Rechnern. Zu beachten ist: „Keines der MS-Volumen-Lizenzprogramme berechtigt Kunden dazu, Erst- oder Volllizenzen für MS-Betriebssysteme zu erwerben.“

Ein Vertrag im Rahmen des Mengenrabattsystems **OPEN License** als „Mengenrabattsystem“ vergibt das Recht, eine definierte Anzahl an Kopien von definierten Microsoft-Produkten zu erstellen. Die zugrunde liegende Software muss gesondert erworben werden, erworben wird hier nur die Kopierlizenz! Für die Kopien besteht ein unbeschränktes Nutzungsrecht. Es wird ein Vertrag mit zweijähriger Laufzeit abgeschlossen, Nachbestellungen während dieser Laufzeit sind möglich. Der Vertrag enthält eine Lizenz-Autorisierungsnummer.

Die Vergabe der Rabatte ist über folgende Preisstaffelngeregelt:

- OPEN A: ab 5 Lizenzen; diese können aus allen Produkten unabhängig von der jeweiligen Produktgruppe (Anwendungen, Betriebssysteme, Serverprodukte) ausgewählt werden, es kann sich auch um unterschiedliche Produkte handeln.
- OPEN B: ab 150 Punkte; jedem Produkt ist ein bestimmter Punktwert zugeordnet, diese Werte werden addiert – allerdings nur Punktwerte von Produkten *einer* Produktgruppe dürfen addiert werden.
- OPEN C: ab 500 Punkte

Das Rabattsystem **SELECT License** ist für Unternehmen mit mindestens 250 PCs geeignet und hat eine Vertragslaufzeit von ein bis drei Jahren. Folgende Lizenzarten können erworben werden: License (Recht, die zur Zeit des Lizenzerwerbs aktuelle Version zeitlich unbefristet zu nutzen), Software Assurance (Recht, die während der Laufzeit des Lizenzvertrags aktuellen Versionen zeitlich unbefristet zu nutzen, solche Verträge sind aber nur noch im Anschluss an auslaufenden Software-Assurance-Vertrag möglich.), License & Software Assurance Package (Erwerb eines unbefristeten Nutzungsrechts und Recht auf Upgrades auf die jeweils aktuelle Version des Produkts während der Vertragslaufzeit). Es können Lizenzen für alle Produktgruppen (Anwendungen, Betriebssysteme, Server) erworben werden. Die Preisstaffelung liegt hier bei A 1500 Punkten, B 12.000 Punkten, C 30.000 Punkten, D 75.000 Punkten.

² Siehe <http://www.microsoft.com/germany/ms/originalsoftware/softwareeinkauf/arten/index.htm>

³ Siehe zur Veräußerung von OEM-Software die Gerichtsurteile im Anhang!

Außerdem ist Mieten und Ratenkauf möglich, aber nur über Microsoft selbst. Für Forschung und Lehre gibt es besondere Lizenzprogramme, die nur in dem Kontext genutzt werden dürfen.

3.2 Lizenzarten von Adobe

Im Rahmen des Lizenzverkaufsprogramms gibt es drei verschiedene Möglichkeiten⁴:

- Erwerb von **Einzelhandelsprodukten** mit Datenträger, Seriennummer, Lizenzbestimmungen, Handbuch, Verpackung (Datenträger, Seriennummer und Lizenzvertrag sind Nachweise für Lizenz)
- Erwerb von Lizenzen im Rahmen eines **Transactional License Programms**⁵: Gekauft werden Lizenzen im Wert von mindestens 5 Punkten (einem Produktkatalog ist die Punktzuordnung zu entnehmen⁶); zum Nachweis der gültigen Lizenz dient nur ein elektronisches Zertifikat (online).
- Erwerb von Lizenzen im Rahmen eines **Contractual License Programms**⁷: Hier wird ein zweijähriger Lizenzvertrag abgeschlossen, in der Laufzeit des Vertrags werden Lizenzen im Wert von mindestens 1000 Punkten erworben; auch hier dient nur elektronisches Zertifikat (online) als Nachweis der Gültigkeit der Lizenz.

Über den Kauf von Software-Lizenzen hinaus ist auch die Teilnahme an einem Maintenance-Programm möglich, bei dem über einen bestimmten Zeitraum hinweg sämtliche Software-Upgrades der jeweiligen Software zu einem festgelegten Preis pro Lizenz zur Verfügung gestellt werden. Für die im Rahmen des Maintenance-Programms erworbenen Lizenzen können auch Punkte für das Transactional oder das Contractual License Programm erzielt werden.⁸

Zusätzlich gibt es Lizenzprogramme für Forschung und Lehre.

3.3 Lizenzarten von SAP

SAP vertreibt im Wesentlichen folgende Produkte: das System R/3 (wobei nur noch für die Version 4.6c Support möglich ist), das System R/3 Enterprise und mySAP bzw. mySAP ERP. Es handelt sich dabei um Firmen- und Netzlizenzen, die entweder direkt von der SAP oder über SAP-Systemhäuser erworben werden. Diese Systemhäuser leisten zugleich Installation und Support, aufbauend auf den erworbenen Lizenzen können sie auch individuelle Erweiterungen installieren bzw. entwickeln. Erworben wird also typischerweise immer ein Lizenz- und Wartungsvertrag.

Bestandteile der Produkte sind Arbeitsplätze für eine festgelegte Anzahl von Usern, Datenbanken (11% der Gesamtkosten für Oracle, 8% für Microsoft) und die Wartungskosten (11- 17%). Die Produkte können entsprechend der SAP Preisliste rabattiert sein.

3.4 Lizenzarten von Macromedia

Auch hier gibt es die Möglichkeit, Volumenlizenzen zu erwerben, hier unter der Bezeichnung VLO (Kommerzielle Volumenlizenzooption): Über einen Vertragszeitraum von zwei Jahren hinweg werden Preisnachlässe auf Lizenzkäufe gewährt (nach einem bestimmtem Preisstaffelungssystem⁹), und zwar ab einem Punktwert von 20 Punkten (siehe Punkttabelle unter http://www.macromedia.com/de/buy/volume_license/vlo_productionpoint_assign.html#products), unabhängig von der Art des Produkts.¹⁰

⁴ Siehe zu den einzelnen Rabattstufen <http://www.adobe.de/store/openoptions/ataglance.html>.

⁵ Siehe <http://www.adobe.de/store/openoptions/transactional.html>.

⁶ Siehe <http://www.adobe.de/store/openoptions/main.html> → Punktwerte.

⁷ Siehe zu den einzelnen Rabattstufen <http://www.adobe.de/store/openoptions/contractual.html>.

⁸ Siehe <http://www.adobe.de/store/openoptions/maintenance.html>.

⁹ Siehe http://www.macromedia.com/de/buy/volume_license/vlo_overview.html.

¹⁰ Siehe auch http://www.corpsoft.de/lg/macromedia_lg.asp.

Der Lieferumfang bei Volumenlizenzen besteht aus folgenden Komponenten:

- MVLP-Lizenzzertifikat mit eindeutiger Lizenzprogrammnummer, einer bestimmten Anzahl an Copyrightlizenzen und je einer Multiuser-Seriennummer pro Produktfamilie und Plattform.
- Macromedia Endnutzer-Lizenzvertrag
- Datenträger/Handbücher: Im Preis enthalten ist eine plattformspezifische CD und ein Satz Handbücher. Gegen Aufpreis kann man weitere CDs und Handbücher erwerben, deren Anzahl aber die Zahl der Lizenzen nicht übersteigen darf.

Die Auslieferung erfolgt über den Fachhändler. Der Kunde erhält ein Volumenlizenzschreiben zur Bestätigung des Lieferumfangs.

Darüber hinaus können Software-Abonnements erworben werden: Dadurch erhält der Kunde automatisch sämtliche Versionsupgrades, Updates und Fehlerbehebungen während der Laufzeit des Vertrags (zwei Jahre, Verlängerung ist möglich, aber nur in direktem Anschluss an den auslaufenden Vertrag)

DevNet Subscriptions ist ein mehrstufiges Abonnement Programm, das während der einjährigen Laufzeit ein umfassendes Set an Tools, Servern, Erweiterungen, Komponenten etc. zur Verfügung stellt. Die Verwaltung der Software-Lizenzen erfolgt online über ein Abonnentenportal. Die Produkte werden über dieses Internet-Portal heruntergeladen, zusätzlich wird ein CD per Post geschickt.

DevNet Professional ist der „Premium-Service“ mit Tools, Serverlizenzen für Entwicklungszwecke, Upgrades, Erweiterungen, Komponenten und Code. Alle 3 Monate werden diese Produkte per DevNet Ressource Kits zugestellt.

DevNet Essential dient als Ergänzung zu vorhandenen MX-Technologien. Auch hier werden alle 3 Monate DevNet Ressource Kits mit Erweiterungen, Komponenten, Code und Artikeln zur Erweiterung der Software-Funktionalität und Vertiefung der Kenntnisse des Teams zur Verfügung gestellt.

3.5 Lizenzarten von Quark

Hauptprodukt von Quark ist eine Software für elektronisches Publishing, QuarkxPress. Quark-Software besteht in der Regel aus einer Produkt-CD und einem Hardwareschlüssel, Handbücher in gedruckter Form sind zusätzlich erhältlich, aber nicht Bestandteil der Produkte. Quark empfiehlt grundsätzlich eine Registrierung der Produkte (online, telefonisch oder per mail-in-Diskette), weil sonst kein technischer Support, kein Ersatz defekter CDs und keine Updates möglich sind.

Mehrfachlizenzen und Rabatte werden gewährt, notwendig ist hier eine Anfrage beim Kundendienst.

3.6 Lizenzarten von Citrix

Für Citrix-Produkte gibt es folgende Lizenzprogramme¹¹:

- OLP (Open Licensing Program) ist ein Rabattsystem für mittlere und größere Unternehmen, beim Erstkauf müssen Produkte im Wert von mindestens 1500 Punkten erworben werden
- Das Flex Licensing Program ist für größere und länderübergreifende Unternehmen gedacht, die sich im Rahmen eines zweijährigen Vertrags verpflichten, Produkte im Wert von 20.000 Punkten zu erwerben, wobei 20 % auf den Ersteinkauf entfallen.
- Des Weiteren gibt es spezielle Rahmenvereinbarungen für Behörden.

¹¹ Siehe zu den Rabattstufen http://www.corpsoft.de/lq/citrix_lq.asp. Zur Punktezuordnung ist eine Anfrage beim Kundendienst erforderlich.

3.7 Lizenzarten von Corel

Bei Corel gibt es folgende Preisstaffelungsprogramme¹²:

- CTL (Corel Transactional Licensing Program): Hier handelt es sich um vertragsungebundene, produktspezifische Preisstaffeln.
- CCL (Corel Contractual Licensing Program): Innerhalb der Vertragszeit von 12 Monaten muss mindestens ein vorher geschätztes Volumen an Lizenzen gekauft werden.

3.8 Lizenzarten von Novell

Neben Einzelhandelsprodukten gibt es auch bei Novell Volumenlizenzprogramme:

- VLA (Volume License Agreement) für kleine und mittelständische Unternehmen: Es wird kein Vertrag abgeschlossen, Bedingung ist nur eine geringe Erstbestellung.
- CLA (Corporate License Agreement) für große Unternehmen: Hier wird ein Vertrag abgeschlossen mit gegenseitiger Vereinbarung einer Kaufprognose für zunächst zwei Jahre, wobei es automatische Verlängerungsperioden gibt.

Novell empfiehlt grundsätzlich die Registrierung von Softwareprodukten (unter http://www.novell.com/cgi-bin/custom/corp/esd/softform.pl?NOVELL_KEY=PRODREG).

3.9 Lizenzarten von Tivoli¹³

Passport Advantage ist das einheitliche Volumenlizenzprogramm der IBM und ermöglicht Unternehmen aller Größen den preiswerten und flexiblen Erwerb von Lizenzen und Maintenance (Upgradeschutz und Herstellersupport) zu Software von IBM, Lotus, Tivoli, Crossworlds und Informix.

Für jede Lizenz erhält man eine bestimmte Anzahl an Punkten, deren Summe Ihre Preisgruppe von A-H und damit Ihren Nachlass bestimmt. Eine Neuberechnung der Staffel erfolgt künftig in regelmäßigen Abständen auf Grund der in der Vorperiode erworbenen Punktzahl. Größere Bestellungen können unter bestimmten Voraussetzungen in einer besseren Staffel abgewickelt werden.

Lizenzen sind nur in Verbindung mit Maintenance erhältlich; die Maintenance kann rechtzeitig vor Ablauf durch ein Maintenance Renewal verlängert werden.

Ist eine Maintenance ausgelaufen, erlaubt eine Maintenance after License das Upgrade einer Vorversion auf die aktuelle Version und den Wiederanlauf von Wartung und Herstellersupport.

Folgende Lizenzen sind verfügbar:

- Installation und Maintenance bis zum nächsten Jahrestag
- Installation und Maintenance bis zum übernächsten Jahrestag
- Maintenance Renewal bis zum nächsten Jahrestag
- Maintenance after License bis zum nächsten Jahrestag

Im Rahmen der Complete Enterprise Option können Unternehmen ab 500 Benutzern preisgünstig auf IBM-Produkte standardisieren.

Ab dem 5. Mai 2003 tritt das neue Lizenzmodell der IBM in Kraft.

1. Das Passport Advantage Programm wird in zwei unabhängige Optionen unterteilt:

Passport Advantage und Passport Advantage Express

Beide Optionen enthalten die volle Gültigkeit von 12 Monaten der ersten Software Maintenance ab den Tag des Lizenzerwerbs.

¹² Siehe zu den Rabattstufen http://www.corpsoft.de/lq/corel_lg.asp.

¹³ Siehe http://www.softwarespectrum.de/lq/ibm_lg.asp und <https://www.lizenzkauf.de/lizenzkauf/Lizenzkauf.nsf/MainTop?ReadForm&path=VHilfeWeb/News>.

2. Zusammenfassung der Level A – C

Das Passport Advantage Express Programm fasst die Passportlevel A - C zu einem Basislevel (BL) zusammen. Demzufolge wird es für alle Kunden der Level A - C bzw. allen Neukunden mit einer Lizenzbestellung unter 500 Punkte einheitliche Konditionen geben.

3. Kein TSVP Pricing mehr

Das Transaktion Suggest Volume Pricing wurde aufgehoben. Die Preisbildung erfolgt nur noch nach dem Relationship SVP Level.

Das Relationship SVP Level wird bei jeder Transaktion neu kalkuliert und wenn möglich verbessert. Bei einer jährlichen Prüfung des Anniversary Date kann der Kunde nur noch um maximal einen Level nach unten gestuft werden.

4. Anpassung auf einen Anniversary Date

Wird Software Maintenance für neue Lizenzen erworben, so ist diese für volle 12 Monate gültig. Jede anschließend gekaufte Maintenance Rnwl gilt dann nur noch bis zum festgelegten Anniversary Day. Somit können alle Lizenzen an einen Anniversary Day angepasst werden. Diese Anpassung gilt nicht für das Passport Advantage Express Programm.

4. Informationen der Hersteller zum Lizenznachweis und zur Weiterveräußerung von Software

4.1 Informationen seitens Microsoft

„Wenn Sie Softwareprodukte, Softwarelizenzen oder Hardware, in der Microsoft-Software geladen ist, an Dritte spenden oder übertragen möchten, können Sie dies *ohne eine vorherige schriftliche Erlaubnis* tun, vorausgesetzt, Sie halten sich an die Bestimmungen Ihres Endbenutzer-Lizenzvertrags (EULA). Jede Lizenzübertragung, sei es durch einen Kauf, eine Spende oder ein Geschenk, muss die gesamte Produktdokumentation, sämtliche Produkt-Handbücher, Originaldatenträger und Lizenzen umfassen. In Ihrem EULA sind möglicherweise weitere Übertragungsbedingungen enthalten. Die natürliche oder juristische Person, die ihre Software und Lizenz(en) auf diese Weise weitergibt, sollte sich darüber im Klaren sein, dass sie alle ihre Rechte an der Software abtritt, einschließlich aller Rechte zum Bezug von aktualisierten Versionen der Software.“¹⁴

Microsoft empfiehlt bei **Einzelhandelsprodukten**: „... Umverpackung, mitgelieferte Komponenten, Rechnungskopie und den Endnutzer-Lizenzvertrag (EULA) sorgfältig aufzubewahren. Datenträger, EULA, Rechnungskopie und Umverpackung dienen als Nachweise dafür, dass Sie ein lizenziertes Produkt erworben haben.“ Bei Weiterverkauf der Software sollten diese Bestandteile komplett weitergegeben werden sowie alle Versionen des Programms.¹⁵

Wenn es sich bei der Software um ein Upgrade handelt, müssen alle vorherigen Versionen der Software, auf die sich das Update bezieht weitergegeben werden.

Testversionen und andere nicht zum Weiterverkauf überlassene Software darf weder verkauft noch überlassen werden.

Falls die Kopie einer Software als Teil eines Studios lizenziert wird, darf die Software nur im Rahmen und als Teil des gesamten Studiopakets überlassen werden und nicht separat.

¹⁴ Siehe <http://www.microsoft.com/germany/ms/copy-tm/copyright/software.htm#6>.

¹⁵ Siehe <http://www.microsoft.com/germany/ms/originalsoftware/softwareeinkauf/sicherheit.htm> und <http://www.microsoft.com/germany/ms/originalsoftware/softwareeinkauf/softwarelizenz/index.htm#beispiel3>

Für **OEM-Software** gibt Microsoft folgende Empfehlung: Der Endnutzer sollte ausdrücklich darauf hingewiesen werden, die **Echtheitszertifikate** von allen Microsoft Produkten gut aufzubewahren. Zum einen ist das Echtheitszertifikat ein Bestandteil eines Original Microsoft Produktes, zum anderen benötigt der Endbenutzer den auf dem COA Label enthaltenen einzigartigen Product-Key für eine eventuelle Neuinstallation des Computers.

Andere Produkte, wie z.B. **Microsoft Open License**, umfassen nur einen Volume License Key und ein elektronisch aufrufbares Lizenzdokument. Für die Übertragung von Microsoft-OPEN-Lizenzen beispielsweise gelten folgende Regeln¹⁶: „Die Übertragung muss Microsoft innerhalb von 30 Tagen ab Übertragungsdatum mitgeteilt werden. Die Übertragung muss alle im Zusammenhang mit der ursprünglichen Bestellung erteilten Lizenzen und alle in der Folge unter dieser Autorisierungsnummer aufgegebenen Bestellungen sowie die damit verbundenen Nachbestellungsrechte umfassen. Sie können eine Aktualisierungslizenz für ein Betriebssystemprodukt nur im Zuge des Verkaufs bzw. der Übertragung des Rechnersystems übertragen, auf dem das Produkt zuerst installiert wurde. Sie sind nicht berechtigt, Lizenzen kurzfristig durch Erteilung einer Unterlizenz oder anderweitig zu übertragen. Eine Übertragung, die gegen diese Bestimmungen oder Beschränkungen verstößt, ist ungültig.“

Um eine Lizenz zu übertragen, werden folgende Dokumente benötigt:

- Alle original OPEN-Lizenzzertifikate, die unter der bestehenden OPEN License-Autorisierungsnummer erworben wurden
- Kunde kann das Formular „Benachrichtigung bei Übertragung der OPEN-Lizenz“ ausfüllen ODER
- Einen Brief des veräußernden Kunden (Verkäufer) auf original Briefpapier benutzen, unter Angabe von:
 - o Lizenznummer
 - o Name (Angaben des neuen Kunden, auf den die Lizenzen übertragen werden sollen)
 - o Adresse
 - o Ansprechpartner
 - o Telefonnummer
 - o Faxnummer
 - o E-Mail-Adresse
 - o Grund der Übertragung

Bitte übergeben Sie die vollständigen Unterlagen an Ihren zuständigen Microsoft-Partner; dieser leitet die Unterlagen wiederum an die Distribution weiter. Nach Erhalt der Unterlagen wird Microsoft Ireland Operation Limited die Lizenzübertragung binnen drei Tagen bearbeiten; die Änderungen werden unter eOPEN <https://eopen.microsoft.com> abrufbar sein. Bei Einsendung der gedruckten OPEN-Lizenzzertifikate des Verkäufers werden dem Käufer neue, gedruckte Lizenzbestätigungen ausgestellt, sofern die physikalischen OPEN-Lizenzbestätigungen bis zum 30. September 2001 ausgestellt wurden. Seit Einführung der elektronischen Lizenzbestätigung am 1.10.2001 gilt folgende Regelung: Gleicher Prozess wie oben beschrieben, mit Ausnahme von:

- Es ist lediglich die Einsendung eines Originalbriefes des veräußernden Kunden unter Angabe aller erforderlichen Informationen (s.o.) notwendig.
- Der Kunde kann das Formular „Benachrichtigung bei Übertragung der OPEN-Lizenz“ ausfüllen und beifügen.

Die Übertragungsbestätigung erfolgt in diesem Fall ausschließlich über eOPEN.“

Wichtig ist: Laut Auskunft von Microsoft dürfen Lizenzen für Windows-Produkte, die im Rahmen eines Volumenlizenzprogramms erworben wurden, nicht von einem Computer auf einen anderen übertragen werden. Darüber hinaus sind auch Upgrades, die im Rahmen der Software-Assurance erworben wurden, nicht übertragbar.¹⁷

¹⁶ Siehe <http://www.microsoft.com/germany/ms/lizenzenkaufen/open/uebertragung.htm>.

¹⁷ Siehe http://www.microsoft.com/germany/library/partner/pdf/leit_xpupgrade.pdf

4.2 Informationen seitens Adobe

Der Softwarehersteller Adobe erkennt den Beweis der Einräumung eines Nutzungsrechtes¹⁸ grundsätzlich an, wenn der Anwender den Originaldatenträger mit zugehöriger Seriennummer und den Lizenzbestimmungen (EULAs) vorlegen kann. Echtheitszertifikate, Handbücher, Rechnungen oder Kaufverträge können zusätzlich herangezogen werden, sind für sich allein betrachtet aber nicht ausreichend. Bei der Einräumung von Nutzungsrechten durch Lizenzverträge ist dieser Individualvertrag in aller Regel ausreichend. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Aushändigung der Originaldatenträger von der Anzahl der im Vertrag genannten Arbeitsplatzberechtigungen abweicht oder bei Server-Lizenzen. Beim Verkauf von Software gilt jedoch der Erschöpfungsgrundsatz. D.h., wenn der Lizenznehmer vom Urheber das Nutzungsrecht an der Software erworben hat, dann darf er es auch veräußern.

Dieses generelle Recht ist in den Lizenzbestimmungen allerdings dahingehend konkretisiert, dass eine Weiterveräußerung nur dann erlaubt ist, wenn

- der Verkäufer keinerlei Kopien, einschließlich Sicherungskopien, zurückbehält
- der Käufer unsere Lizenzbestimmungen akzeptiert
- an den Käufer den Lizenzvertrag und die Software übergeben werden einschließlich aller Kopien, Updates und früherer Versionen einschließlich aller sonstiger Software oder Hardware, die mit der verkauften Software geliefert oder auf der die verkaufte Software vorinstalliert war, einschließlich aller Schriftarten.
- es sich nicht um Schulversionen-, Vorab-, oder Musterkopien der Software handelt.¹⁹

Wenn die Software verschiedene Betriebssysteme und Sprachen unterstützt oder die Software auf verschiedenen Datenträgern, in mehrfacher Ausfertigung oder im Paket mit anderer Software vorliegt, darf die Gesamtanzahl der Computer, auf denen alle Versionen der Software installiert werden, die zulässige Anzahl nicht überschreiten. Nicht verwendete Versionen oder Kopien solcher Software dürfen nicht vermietet, unterlizenziert, verliehen oder übertragen werden. Wenn die Software ein Update einer vorherigen Version der Software darstellt, muss man über eine gültige Lizenz für die vorherige Version verfügen, um das Update verwenden zu dürfen. Wenn man ein Update der Software erwirbt, darf man die alte Version nach Erhalt des Updates weiterverwenden, um die Umstellung auf die neue Version zu erleichtern. Dieses Recht wird nur unter der Bedingung gewährt, dass das Update und die alte Version auf demselben Computer installiert sind und die alte Version oder Kopien davon nicht an einen Dritten bzw. auf einen anderen Computer übertragen werden, außer es werden alle Kopien des Updates ebenfalls an einen Dritten bzw. auf einen anderen Computer übertragen. Es ist zu bestätigen, dass sämtliche Verpflichtungen von Adobe zur Unterstützung der alten Version der Software nach dem Erhalt des Updates beendet sind.²⁰

4.3 Informationen seitens SAP

Die Vergabe von Lizenzen wird über SAP Deutschland zentral verwaltet. Die Umschreibung von Lizenzen auf einen neuen Besitzer ist unter Beteiligung eines Systemhauses und SAP Deutschland möglich.

Susensoftware ist es möglich, solche Umschreibungen zu begleiten, weil wir durch die vergangenen Lizenzübertragungen die entsprechenden Prozesse beim Lizenzgeber und bei den Systemhäusern kennen.

Die SAP hat uns im September 2003 über die übliche Vorgehensweise bei der Übertragung von

¹⁸ Siehe <http://www.adobe.de/aboutadobe/antipiracy/whatis.html>.

¹⁹ Siehe <http://www.adobe.de/aboutadobe/antipiraca/whatis.html>.

²⁰ <http://www.adobe.de/products/acrobat/acreula.html>.

Nutzungsrechten informiert. Rufen Sie uns unter 0241.9631700 an und wir schicken Ihnen das Dokument.

4.4 **Informationen seitens Macromedia**

Lizenzen können übertragen werden, vorausgesetzt, man behält keine Kopien, überträgt die gesamte Software (einschließlich aller Komponenten, Medien, gedruckter Materialien, Upgrades, dieses EULAs, der Seriennummern und gegebenenfalls aller weiterer zusammen mit der Software bereitgestellten Softwareprodukte) und der Empfänger erklärt sich gleichermaßen mit den Bestimmungen dieses EULAs einverstanden.

Falls es sich bei dieser Software um ein Upgrade handelt, muss eine Übertragung auch sämtliche früheren Versionen der aktualisierten Software einschließen.

Falls es sich bei der Kopie der Software um einen lizenzierten Teil des Softwarepakets handelt, darf die Software nur mit und als Teil des Verkaufs oder der Übertragung des gesamten Softwarepakets (und nicht separat) übertragen werden.

Software, die im Rahmen eines Mengenrabatts erworben wurde, darf nicht verkauft oder übertragen werden ebenso dürfen Testversionen, Entwicklerversionen und nicht zum Weiterverkauf bestimmte Version der Software verkauft oder übertragen werden.²¹

4.5 **Informationen seitens Quark**

Bei der Übertragung von Quark-Lizenzen müssen ebenfalls sämtliche Produktbestandteile weitergegeben werden sowie ein Formular zur Übertragung an Quark gesendet werden (unter www.euro.quark.com/de/service/ownership/update_transfer.html).

²¹ <http://www.macromedia.com/de/software/eula/server/>

4.6 Informationen seitens Novell

„Selbstverständlich können Sie ein noch nicht upgedatetes Produkt weiterveräußern. Dieses sollte dann auf den neuen Besitzer umregistriert werden. Für eine Umregistrierung benötigen wir folgende Unterlagen per Fax:

- Kaufnachweis des neuen Besitzers
- Kopie der Lizenzdiskette (Vorder- und Rückseite)
- Verzichtserklärung des Vorbesitzers
- Komplette Adressen beider Besitzer

Bitte schicken Sie diese Unterlagen mit der Bitte um Umregistrierung z. Hd. Frau Christina Drost an die Faxnummer 0211-5631-3109.

Sie erhalten im Anschluß eine kurze Benachrichtigung per eMail über die Umregistrierung.“²²

4.7 Informationen seitens IBM/Tivoli

Tivoli-Softwareprodukte können weiterveräußert werden, wenn alle Versionen der Software, der Berechtigungsnachweis (mit Angabe der Anzahl der Prozessoren und Benutzer sowie Anspruch auf die Preis für zukünftige Upgrades) und eine Kopie der Lizenzvereinbarung weitergegeben werden.

5. Links

- www.uni-giessen.de/hrz/software/select_40/anhanga0107.pdf (Microsoft)
- www.abass.de/downloads/Lizenzpolitik_Microsoft.ppt (Microsoft)
- www.jura.uni-sb.de/Entscheidungen/Bundesgerichte/BGH/zivil/bgh49-00.html (OEM-Software)
- www.waibel.de/neues/gutachten.htm (OEM-Software)
- www.afs-rechtsanwaelte/urteile12.htm (Erschöpfungsgrundsatz)
- www.waibel.de/neues/secondhandsoft.htm (Microsoft)
- www.jurpc.de/aufsatz/20000242.htm (Microsoft)
- www.corpsoft.de/lg/macromedia_lg.asp
- www.corpsoft.de/lg/adobe_lg.asp
- www.corpsoft.de/lg/microsoft_ein_lg.asp
- http://www.aachen-online.de/software/computer_software/handel/versand/gebrauchte_software.htm

²² Siehe: <http://www.novell.de/cs/qa.html#11>

6.1 Anhang 1



Pressemitteilung **Nr. 49/2000**

Microsoft unterliegt vor dem Bundesgerichtshof im Streit um OEM-Vertrieb Gesonderter Vertrieb für OEM-Produkte urheberrechtlich nicht durchsetzbar

Der u.a. für das Urheberrecht zuständige I. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat entschieden, daß ein Softwareunternehmen keine Ansprüche gegen einen mit ihm vertraglich nicht verbundenen Händler geltend machen kann, wenn dieser ausdrücklich als OEM-Software gekennzeichnete Ware also Software, die nur mit einem neuen PC vertrieben werden soll isoliert an einen Verbraucher veräußert.

Die klagende Microsoft Corporation unterhält für die von ihr entwickelte und vertriebene Software wie auch sonst in der Branche üblich einen gespaltenen Vertrieb: Auf der einen Seite bietet sie sog. Fachhandelsversionen ihrer Programme an, die zum isolierten Erwerb durch Endverbraucher bestimmt sind. Davon getrennt vertreibt sie ihre Programme zur Erstausrüstung neuer Computer in einer einfacheren Ausstattung zu einem wesentlich günstigeren Preis. Diese OEM-Versionen (OEM = Original Equipment Manufacturer) werden von hierzu autorisierten Unternehmen hergestellt und entweder unmittelbar oder über Zwischenhändler an die Hardwarehersteller ausgeliefert. Nach den Verträgen, die Microsoft mit dem Herstellern sowie mit den Zwischenhändlern und den großen PC-Herstellern schließt, dürfen die OEM-Versionen nur zusammen mit einem neuen PC vertrieben werden. Einen entsprechenden Hinweis läßt die Klägerin auf die Verpackung der Software aufdrucken. Die Beklagte, ein in Berlin ansässiger Hardwarehersteller, hatte von einem Zwischenhändler OEM-Versionen des Betriebssystems der Klägerin (MS-DOS & MS Windows for Workgroups) erworben. Sie veräußerte ein Exemplar isoliert, d.h. ohne einen PC, an einen Endverbraucher. Die Klägerin nahm sie daraufhin wegen einer Verletzung der ihr zustehenden Urheberrechte an der Software auf Unterlassung und Schadensersatz in Anspruch. Da sie so ihr Standpunkt die OEM-Version nur für die gleichzeitige Veräußerung mit einem PC zugelassen habe, sei die von ihr gegebene Erlaubnis zur Weiterverbreitung beschränkt erteilt. Auch der beklagte PC-Hersteller habe nur ein solches beschränktes Nutzungsrecht erhalten und durch den isolierten Weiterverkauf in das der Klägerin zustehende Verbreitungsrecht eingegriffen. Die Beklagte berief sich demgegenüber auf den Erschöpfungsgrundsatz, nach dem ein urheberrechtlich geschütztes Werk wie ein Computerprogramm ohne Beschränkung weitervertrieben werden könne, wenn es erst einmal mit Zustimmung des Berechtigten in Verkehr gebracht worden sei. Mit seinem gestern verkündeten Urteil hat der Bundesgerichtshof im Gegensatz zu den Vorinstanzen die Klage von Microsoft abgewiesen. Dabei ist der BGH ohne weiteres davon ausgegangen, daß das in Rede stehende Programm Urheberrechtsschutz genießt. Nachdem das von der Beklagten isoliert vertriebene Exemplar des Betriebsprogramms mit Zustimmung der Klägerin in den Handel gelangt sei, könne diese aber den weiteren Vertrieb nicht mit Hilfe des Urheberrechts kontrollieren.

Eine Befugnis des Urhebers, durch eine beschränkte Rechts einräumung Einfluß auf den weiteren Vertrieb zu nehmen, sei dem deutschen Recht fremd. Der Urheber habe die Möglichkeiten, die Umstände des ersten Inverkehrbringens zu bestimmen. Im Interesse der Verkehrsfähigkeit der Waren sehe das Gesetz dann aber eine Erschöpfung des Verbreitungsrechts vor. Die sachliche, räumliche oder zeitliche Beschränkung der Rechtseinräumung könne die Wirkungen dieser Erschöpfung nicht verhindern, wenn das fragliche Werkstück wie hier mit Zustimmung des Berechtigten in den Handel gelangt sei. Der Bundesgerichtshof hat im übrigen das Argument der Klägerin nicht gelten lassen, sie sei im Interesse der Bekämpfung der Softwarepiraterie auf einen gespaltenen Vertrieb angewiesen. Wenn die Klägerin ihre Programme verbilligt an PC-Hersteller abgebe, um eine Erstausrüstung der PC mit Microsoft-Produkten zu fördern, sei nicht einzusehen, warum nicht auch Interessenten an einer isolierten Programmkopie in den Genuß des günstigeren Preises kommen sollten. Das Interesse eines Herstellers, verschiedene Marktsegmente mit unterschiedlichen Preisen zu bedienen, werde auch sonst von der Rechtsordnung nicht ohne weiteres geschützt.

Urteil des Bundesgerichtshofs vom 6. Juli 2000 - 1 ZR 244/97
Karlsruhe, den 7. Juli 2000



Bundesgerichtshof
Mitteilung
der Pressestelle

Pressestelle des Bundesgerichtshofs
76125 Karlsruhe
Telefon (0721) 159-422
Telefax (0721) 159-831

gefunden unter:

<http://www.jura.uni-sb.de/Entscheidungen/Bundesgerichte/BGH/zivil/bgh49-00.html>

6.2 Anhang 2

Kaufvertrag (Beispiel)

zwischen

Vertreten durch _____
(nachfolgend "Verkäufer" genannt)

und

susensoftware
Eygelshovener Straße 11, 52134 Herzogenrath
(nachfolgend "Käufer" genannt)

§ 1, Vertragsgegenstand

1. Der Käufer erwirbt vom Verkäufer die im Anhang A1 genannten Software-Programme, Lizenzen und Dokumentationen (im Weiteren insgesamt "Lizenzen" genannt).

Der Verkäufer weist den Käufer darauf hin und der Käufer nimmt zur Kenntnis, dass alle Lizenzen als „gebraucht“ verkauft werden.

2. Für die Lizenzen zahlt der Käufer dem Verkäufer einen Kaufpreis i.H.v. _____ Euro. Der Kaufpreis versteht sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer in Höhe von _____ Euro.

§ 2, Lieferung

1. Der Kaufpreis ist zahlbar innerhalb von 5 Werktagen nach beiderseitiger Unterzeichnung des Kaufvertrages auf ein vom Verkäufer benanntes Konto.
2. Die Lizenzen sind lieferbar innerhalb von 5 Werktagen nach beiderseitiger Unterzeichnung des Kaufvertrages an die o.g. Adresse des Käufers. Die Lieferung erfolgt über die Deutsche Post AG auf Kosten des Verkäufers. Mit der Aufgabe der Lizenzen bei der Deutschen Post AG geht die Gefahr des Untergangs oder der Verschlechterung der Lizenzen auf den Käufer über. Auf Wunsch des Käufers kann die Ware nach Absprache beim Verkäufer abgeholt werden.

§ 3, Zusicherungen, Gewährleistung

1. Der Verkäufer sichert dem Käufer zu, dass er die Lizenzen ordnungsgemäß und vollständig erworben hat.

2. Der Verkäufer übernimmt keine Gewähr dafür, dass die Lizenzen auf dem Computersystem des Käufers oder, nach Weiterveräußerung durch den Verkäufer an Dritte, auf den Computersystemen Dritter ordnungsgemäß funktionieren.
3. Dem Verkäufer sind keine Rechte Dritter bekannt, die durch den Abschluss dieses Vertrages verletzt werden können. Sollten jedoch, gleich aus welchem Rechtsgrund, durch den Abschluss dieses Vertrages Rechte Dritter verletzt werden, so erklären sich beide Vertragsparteien bereit, diesen Kaufvertrag rückabzuwickeln, d.h. der Käufer wird dem Verkäufer die Lizenzen rückübereignen und der Verkäufer wird dem Käufer den geleisteten Kaufpreis erstatten.
4. Die evtl. Weiterveräußerung der Lizenzen liegt in der alleinigen Verantwortung des Käufers. Der Verkäufer übernimmt keine Haftung für die Weiterveräußerbarkeit der Software.
5. Der Verkäufer versichert bestem Wissen und Gewissen, dass die Lizenzen vollständig übergeben werden und dass alle Installationen und Sicherheitskopien gelöscht wurden.

§ 4, Schriftform

Änderungen und Ergänzungen dieses Kaufvertrages einschließlich dieser Schriftformklausel sind nur schriftlich und mit ausdrücklicher Bezugnahme auf diesen Kaufvertrag zulässig.

§ 5, Salvatorische Klausel

Sollten einzelne Bestimmungen dieses Kaufvertrages ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so soll hierdurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt werden. Anstelle der unwirksamen Bestimmung gilt eine solche als vereinbart, welche dem Sinn und Zwecke der unwirksamen entspricht oder aber dem mit der rechtsunwirksamen Bestimmung verfolgten wirtschaftlichen Sinn oder Zweck am nächsten kommt. Im Fall einer unbeabsichtigten Lücke gilt diejenige Bestimmung als vereinbart, die dem entspricht, was nach Sinn und Zweck dieses Kaufvertrages vereinbart worden wäre, hätte man die Angelegenheit von vornherein bedacht.

§ 6, Anwendbares Recht, Gerichtsstand

Dieser Kaufvertrag unterliegt deutschem Recht. Für Streitigkeiten über diesen und aus diesem Kaufvertrag wird Stuttgart als Gerichtsstand vereinbart.

Aachen,

Verkäufer

susensoftware
vertreten durch den Geschäftsführer
Axel Susen

Checkliste : Was ist beim Verkauf von Software-Lizenzen zu beachten?

1. Gehören mir die Lizenzen oder z.B. einer Leasinggesellschaft ?
2. Sind die Lizenzen alle übrig ?
3. Ist die Software deinstalliert ?
4. Sind alle Sicherheitskopien gelöscht ?
5. Gab es Vorgängerversionen als Upgrade-Grundlage ?
6. Wie sieht die Lizenz aus ?
7. Lassen die Verträge und Lizenzbestimmungen den Verkauf zu ?
8. Hilft ein externer Berater ?
9. Was ist mit Datenträger, Verpackung und Handbuch ?
10. Liegt die Seriennummer, der Dongle und das Passwort vor ?
11. Ist der Wartungsvertrag rechtzeitig gekündigt ?
12. Trete ich selber im Markt auf oder nutze ich besser einen Vermittler ?
13. Habe ich den Lizenzbedarf zumindest mittelfristig geplant ?

Checkliste : Was ist beim Kauf von Software-Lizenzen zu beachten?

1. Welche wichtigen Dokumente gehören in den Tresor ?
2. Kann der Bedarf an Lizenzen in kleine Pakete gestückelt werden ?
3. Ist mein Bedarf geprüft worden ?
4. Habe ich Alternativen zum Kauf zusätzlicher Lizenzen ?
5. Wie sehen die Lizenzen aus ?
6. Verhindern meine Verträge den Zukauf ?
7. Hilft ein externer Berater ?
8. Benötigen wir Datenträger, Verpackung und Handbücher ?
9. Benötigen wir Seriennummer, Dongle und Passwörter ?
10. Wird ein Wartungsvertrag mit dem Lizenzgeber geschlossen ?
11. Suche ich selber im Markt oder nutze ich besser einen Vermittler ?
12. Habe ich den Lizenzbedarf zumindest mittelfristig geplant ?

Diese Checkliste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder Richtigkeit.
Bei weiteren Fragen schicken Sie uns bitte das ausgefüllte Dokument an Telefax Nr. **02406.98.96.296**

Kundendaten:

Firma _____ Ansprechpartner _____

Telefon-Nummer _____ Email-Adresse _____

Rechtliche Hinweise, Qualitätssicherung, Haftungsausschluss

Der Herausgeber SUSENSOFTWARE ist bemüht, in diesem Dokument stets richtige, aktuelle und vollständige Informationen bereitzustellen und ändert oder ergänzt diese daher bei Bedarf laufend und ohne vorherige Ankündigung. Der Herausgeber schließt jede Gewähr, Haftung oder Garantie auf Korrektheit, Aktualität und Vollständigkeit aus und übernimmt keine Haftung. Sofern Autoren namentlich genannt werden, verbleibt das Urheberrecht bei Ihnen, Urheber aller anderen Texte ist und bleibt SUSENSOFTWARE.

Die hier dargebotenen Informationen, Meinungen und Rechtsansichten sind nicht als umfassende Darstellung gedacht und können eine individuelle, auf die Besonderheiten des Sachverhalts bezogene Beratung nicht ersetzen. SUSENSOFTWARE haftet nicht für den Inhalt externer Internetseiten, die über Links erreicht werden können.

SUSENSOFTWARE ist nicht vertraglich - durch zum Beispiel einen Händlervertrag oder einen Partnervertrag - an einen Software-Hersteller wie Microsoft oder SAP gebunden. Die Zusammenarbeit zwischen SUSENSOFTWARE und den Lizenzgebern Microsoft und SAP erfolgt projekt abhängig und wird für unsere Kunden typischerweise erfolgreich durchgeführt.

Trademarks und Registered Trademarks

SAP, SAP Logo, R/3, mySAP.com, mySAP.com Logo und andere im Text Erwähnung findende SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Warenzeichen der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit. Microsoft, Microsoft Windows 95/98/2000/NT, Microsoft-Office und andere im Text Erwähnung findende Microsoft-Produkte sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation, Redmond, Washington. Alle anderen Produkte sind Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Firmen.

Für Fragen stehen wir gerne zur Verfügung:

susensoftware GmbH
Axel Susen
Eygelshovener Straße 11
D - 52134 Herzogenrath
Tel. +49.(0)2406 - 98.96.290
Fax +49.(0)2406 - 98.96.296
eMail info@susensoftware.de
Web www.susensoftware.de