

## Handel mit und Verwaltung von Software-Lizenzen:

# Stille Software: Juristische, technische und wirtschaftliche Aspekte

Axel Susen, susensoftware GmbH



Axel Susen veröffentlichte 1999 ein Buch zum Thema „Spracherkennung – Kosten, Nutzen, Einsatzmöglichkeiten“ und gründete 2000 die Firma susensoftware in Aachen.

Durch die konsequente Umsetzung von IT-Controlling und die Investition in Nutzungsanalyse kann der Kostentreiber IT zu einem Wertschöpfer gemacht werden. Die Unternehmen sparen nicht nur an der Neuanschaffung und der Wartung der ungenutzten Lizenzen, sondern sie können durch den Verkauf dieser „stillen“ Software ihre Liquidität steigern. Die Einführung eines Software-Lizenz-Managements bewahrt sie zudem vor einer möglicherweise strafbaren Unterlizenzierung und entlarvt verbotene Raubkopien auf unternehmenseigenen Computern.

### In diesem Beitrag lesen Sie:

- wie der Kostentreiber IT zu einem Wertschöpfer gemacht werden kann.
- wie sich der Handel mit Software-Lizenzen aus verschiedenen Perspektiven darstellt.
- welche juristischen Aspekte zum Kauf und Verkauf von Software-Lizenzen bestehen.

Software-Lizenzen kaufen oder verkaufen – darf man das überhaupt? Mit dieser Frage sieht sich Axel Susen, Geschäftsführer von susensoftware aus Aachen, meist ziemlich schnell konfrontiert, wenn er erzählt, welches Gewerbe er betreibt. Dabei ist die „stille“ Software, die ungenutzt in den Unternehmen zu finden ist, so nutzlos wie das Bargeld unter der Matratze – und könnte ebenso wie dieses durchaus gewinnbringend aktiviert werden.

Denn Software verschleißt nicht durch Nutzung. Das gebrauchte Produkt Software ist vollkommen identisch mit dem neuen und kann deshalb immer wieder eingesetzt werden. So bilden die Software-Lizenzen, die ungenutzt in den Unternehmen lagern – als komplettes Paket mit Handbuch und CD, als CD oder auch nur als ein Stück Papier – eine stille Reserve, um deren Wert oft niemand im Unternehmen weiß.

Im März 2000 beschloss Susen, nach diesen vergessenen Schätzen zu graben – und stieß zunächst nicht nur auf Skepsis bei potentiellen Käufern und Verkäufern, sondern auch auf den Widerstand großer Software-Hersteller, die dieses neue Geschäftsfeld nicht gerade überschwänglich begrüßten. Inzwischen hat man sich mit dem Gedanken abgefunden und mit susensoftware arrangiert. Der Markt ist da, und alle Seiten verdienen daran: Die Einen, weil sie Lizenzen verkaufen, die totes Kapital binden. Die Anderen, weil sie zum Beispiel

noch nicht in die neueste Version der Software investieren möchten, solange sie mit einer älteren Version durchaus ihre Geschäftsziele erreichen können. Und die Softwarehersteller (wie SAP) erzielen Erlöse durch Wartungsgebühren für zuvor stillgelegte Softwarelizenzen. Axel Susen bringt Käufer und Verkäufer zusammen und vermittelt auch die Wartung durch den Hersteller.

### Ungenutzte Software für 90 Milliarden Dollar

Die Meta Group schätzt, dass von den 239 Mrd. US Dollar, die im Jahr 2003 weltweit für Software ausgegeben wurden, ca. 90 Mrd. US Dollar in später ungenutzte Software investiert wurden. Dabei wissen die Unternehmen oft gar nicht, wie viele und wie wertvolle Lizenzen in den Schränken und Schubladen lagern oder auch auf PC-Systemen schlummern.

Axel Susen hat sich auf die Fahne geschrieben, die Unternehmen für dieses Thema zu sensibilisieren. Denn während die einen, die bereits in der Bilanz abgeschriebenen Software-Lizenzen nicht mehr einsetzen und buchstäblich in der Schublade vergessen, gibt es auf der anderen Seite Interessenten, die genau diese Lizenzen suchen: Ein internationaler Versicherungskonzern zum Beispiel, dessen 12.000 Mitarbeiter mit MS Windows 98 arbeiten und der 1500 weitere Lizenzen braucht – und diese über susensoftware für 50

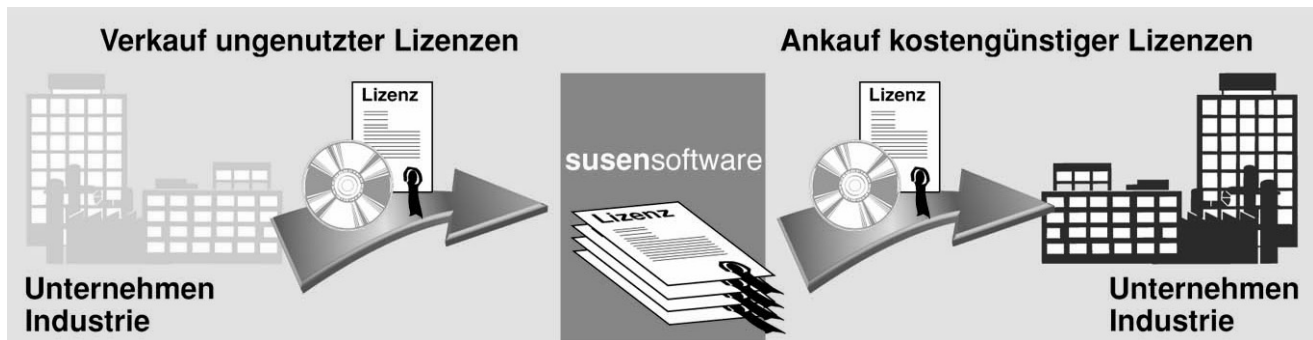


Bild 1: Stille Software.

oder sogar 40 Prozent des Neupreises erwerben kann. Denn der Kauf oder die vorherige Nutzung der Software haben nicht die Qualität verändert, wohl aber den Preis.

Susen kooperiert mit Herstellern, Juristen und IT-Beratern und kann inzwischen umfassend auf fast alle Fragen zur stillen Software antworten. In Workshops und Seminaren haben auch die Kunden die Möglichkeit, juristische Fragen abzuklären und weitere Technologien kennen zu lernen, die ihnen die Einsparmöglichkeiten durch Software-Lizenz-Management oder -Verkauf nahe bringen.

## Juristische Aspekte von Lizenzen

Wie stellt sich der Handel mit Software aus den verschiedenen Perspektiven dar? Zunächst aus juristischer Sicht: Die Frage, inwieweit Kauf und Verkauf von Software-Lizenzen legal sind, beantwortet Rechtsanwalt Peter Huppertz von der Kanzlei Nörr Stiefenhofer Lutz in Düsseldorf. Huppertz betrachtet den Handel mit Lizenzen aus juristischer Sicht und erklärt die gesetzlichen Regelungen, die auf die Software-Nutzung anzuwenden sind.

Dabei ist die Klassifizierung als Lizenzvertrag irreführend, vielmehr finden kauf-, werk- und mietvertragliche Regelungen Anwendung. Das Urheberrecht greift in Bezug auf das Erstverbreitungsrecht des Urhebers, aber durch die Veräußerung der Software im Rahmen eines Kauf- oder Werkvertra-

ges oder im Fall der Online-Übertragung kommt der Erschöpfungsgrundsatz zur Geltung, aus dem sich eine unbeschränkt zulässige Weiterverbreitung des Programms ergibt. Huppertz kommt zu dem Schluss, dass eine Weiterveräußerung nicht rechtlich bindend ausgeschlossen werden könne und daher in der Regel zulässig sei.

## Einsparungspotenzial

Axel Fischer von Bayer Business Services in Leverkusen weiß aus der Praxis, warum ein großer Konzern wie die Bayer AG ein zentrales Lizenz-Management einführen musste: Vor 2003 gab es bei Bayer nur eine reine Lizenzverwaltung, der Nutzungsumfang und -ort der Lizenzen waren nur teilweise bekannt und es gab kein zentrales Vertragsmanagement. Bei jährlichen Lizenzkosten von 50 Millionen Euro für 700 Software-Produkte von 190 verschiedenen Herstellern konnten durch die Einführung des zentralen Lizenz-Managements ein riesiges Kosteneinsparpotential ausgeschöpft und die Haftungsrisiken reduziert werden. Außerdem wird Überlizenzierung vermieden und die Geschäftsprozesse werden schneller und sicherer, also auch kostengünstiger.

Dabei greift die Kostensenkung bei den Lizenz- und Wartungskosten, aber auch bei Rabattierung und der Neueinführung. In einem großen Unternehmen (100.000 Mitarbeiter) liegt das Einsparpotenzial im mehrstelligen Millionenbereich.

## Wertschöpfer Informationstechnologie

Dass Informationstechnologie kein Kostentreiber sein muss sondern wertschöpfend eingesetzt werden kann, wenn IT-Controlling im Unternehmen umgesetzt wird, beweist Thomas Schürle von der USU AG in Möglingen. Während früher 4-6 Prozent des Umsatzes eines Unternehmens für die Informationstechnologie ausgegeben wurden (davon 80 Prozent operative Kosten und 20 Prozent für Modernisierung), sind es heute nur noch 3,5 Prozent (ca 90 Prozent operativ, 10 Prozent innovativ). Bei dem wachsenden Kostendruck erstaunt es, dass nur 12 Prozent der Unternehmen ein Inventarisierungstool für Software haben und nur 9 Prozent die Software zentral verwalten.

Als Mittler zwischen Business und IT identifiziert IT-Controlling die Kostentreiber, schafft Kostenbewusstsein bei den Auftraggebern und bildet transparente Modelle für die Preisgestaltung und Verrechnung von IT-Leistungen und -Projekten. Die Transparenz und das Vorliegen konkreter Zahlen schaffen rechtliche Sicherheit und werden für die Beantragung von Bankkrediten im Rahmen von Basel 2 immer wichtiger. Auch die EU arbeitet an neuen Vorschriften über das Berichtswesen.

Eine Inventurdatenbank und eine Lizenz-Datenbank über den ganzen Lebenszyklus der eingesetzten Produkte legt Kosteneinsparungspotentiale frei, optimiert die innerbetrieblichen Prozesse, verbessert die Nutzung von Volu-

menlizenzenprogrammen und schützt vor dem illegalen Einsatz von Programmen (Raubkopien).

### Techniken der Inventarisierung

Zur Inventarisierung der vorhandenen und genutzten Software-Lizenzen eines Unternehmens bieten sich drei Methoden an:

- Ein zentral eingesetztes Hilfsprogramm liest alle PC-Systeme aus und erfasst die Programme. Bei dieser Methode werden sofort Ergebnisse geliefert, aber nicht vernetzte Systeme (Stand-alone-Rechner, Notebooks) und selten benutzte Systeme werden schwer erfasst.
- Ein Computerprogramm, das remote (von zentral) installiert wird, scannt die Systeme von innen und beschafft dabei auch Informationen über die Hardware und zusätzliche Funktionen am Endgerät und inventarisiert die Dateien. Bei dieser

Susensoftware hat sich seit März 2000 spezialisiert auf den Handel und die Vermittlung stiller Software, speziell auf Microsoft- und SAP-Produkte. Gehandelt wird mit Vollversionen und Lizenzen, die entweder durch Überlizenzierung ungenutzt im Unternehmen herumliegen oder die nach der bilanztechnischen Abschreibung nicht mehr eingesetzt werden. Susensoftware aktiviert diese stille Reserve und steigert die Liquidität der Unternehmen durch Verkauf überflüssiger bzw. durch günstigen Kauf von „stiller“ Software.

Zu den Zielkunden gehören große international agierende Konzerne aus allen Branchen ebenso wie der Mittelstand mit mehr als 500 Mitarbeitern. Eingebunden in ein Netzwerk von Juristen, Software-Herstellern und IT-Beratern kann Geschäftsführer Axel Susen seinen Kunden in kaufmännischen, technischen und juristischen Fragen kompetente Hilfe anbieten.

Methode entsteht kein extra-Traffic, aber es könnten Inkompatibilitäten zu älteren Systemen entstehen.

- Beim Einloggen eines Nutzers wird das Endgerät gescannt, womit auch selten benutzte und nicht-vernetzte Systeme erfasst werden können. Bei dieser Methode ersetzt ein Start-Script die Administrator-Rechte, allerdings verzögert sich das Logon und die Netzlast ist nicht kontrollierbar.

### Nutzungsanalyse

Eine Software-Nutzungsanalyse kann Lizenzmodelle, Software Upgrades und Wartungsverträge so optimieren, dass sofort bilanzwirksame Kosteneinsparungen im großen Rahmen entstehen. Die Ermittlung der täglichen Nutzungszeit und der Verteilung im Unternehmen bieten zum Beispiel die Möglichkeit, Überlizenzierung zu vermeiden oder auch bestimmte Lizenzen zu teilen. Automatisiertes Lizenz-Management kann die Programme so verwalten, dass der Nutzer selbst nicht in seiner Arbeit behindert wird und gar nicht bemerkt, dass er die Software mit einem Kollegen „teilt“.

Der IT-Berater Jörg Henschel von Metrix Consulting in Mönchengladbach rät zur Lizenzoptimierung mit dem Ziel, IT-Einsparpotenziale aufzudecken und nutzbar zu machen. Primäre Einsparpotenziale bieten sich zum Beispiel durch den Verkauf von überlizenzierter Software, die Verminderung von Software-Wartungsausgaben, Umverteilung von Lizenzen und das Erkennen und Vermeiden von Raubkopien.

Ein Beispiel aus der Praxis: Die Nutzungsanalyse bei einem mittelständischen deutschen Unternehmen mit rund 3.500 PCs im Filialnetz ergab, dass mehr als 20.000 Lizenzen ungenutzt waren. Selbst bei der meistgenutzten Anwendung waren 480 ungenutzte Lizenzen vorhanden, für die 139.200 EUR. Wartungsgebühren pro Jahr gezahlt wurden. 176 überflüssige PCs wurden für 140.800 EUR erneuert, und 434 PCs wurden weniger als 5 Minuten durchschnittlich pro Tag genutzt. 1.196

### Software-Eigenschaften

- Software verschleiss nicht durch Nutzung
- solange eine Software ihren Zweck erfüllt, ist sie nicht automatisch veraltet, nur weil eine neue Version auf den Markt kommt
- Software kann leicht ausgetauscht, aktualisiert und erweitert werden
- neuere Software enthält oft Fehler, die erst nach ihrer Markteinführung bekannt werden

lokale Arbeitsplatzdrucker druckten im Durchschnitt weniger als 2 Seiten pro Tag.

Bei diesen Zahlen verwundert es nicht: Die Analyse ergab ein kurzfristig realisierbares Einsparpotenzial von über 600.000 EUR !

### Fazit

In den Unternehmen arbeiten viele Menschen mit Software-Produkten, aber nur wenige Mitarbeiter wissen um das Thema Software-Lizenzen. Dabei können einem Unternehmen bei nachlässiger Behandlung aus rechtlicher und wirtschaftlicher Sicht erhebliche Nachteile entstehen. Eine Unterlizenzierung bedeutet den illegalen Einsatz von Software, führt zu Schadensersatzansprüchen und kann ein Straftatbestand sein. Überlizenzierung dagegen bindet

### „Stille Software“

Stille Reserven sind nicht aus der Bilanz ersichtliche Teile des Eigenkapitals einer Unternehmung. Stille Software sind Softwareprodukte, die typischerweise nicht mehr eingesetzt werden, nachdem sie bilanztechnisch abgeschrieben sind. Stille Reserven entstehen: Stille Software.

### Lizenzverwaltung in deutschen Unternehmen

- rund 10 Prozent der Unternehmen sind überlizenzieren
- nur ca 50 Prozent überprüfen regelmäßig ihre Bestände
- nur etwa 7 Prozent nutzen hierfür ein Software-Management

Geldreserven, die anderweitig besser eingesetzt werden könnten.

Die Beispiele zeigen, dass durch die Investition in IT-Controlling, in Nutzungsanalyse und in Software-Lizenzmanagement der Kostentreiber IT zu

einem Wertschöpfer gemacht werden kann. Die Unternehmen sparen nicht nur an der Neuanschaffung und der Wartung der ungenutzten Lizenzen, sondern sie können durch den Verkauf dieser „stillen“ Software ihre Liquidität steigern. Es gilt, die ungenutzten Ressourcen im Unternehmen zu erkennen und zum richtigen Zeitpunkt zu nutzen oder zu veräußern. Axel Susen ist sicher, dass es für jede Software einen Käufer gibt, der sie ganz legal und kostensparend erwerben kann.

#### *Schlüsselwörter.*

Software-Lizenzen, Software-Lizenzmanagement, „Stille“ Software, Handel mit „stiller“ Software

### Veranstaltungshinweis

Unter dem Titel „Wirtschaftlich und juristisch abgesicherte Nutzung von Software-Lizenzen“ findet am 2.03.2005 die Fachveranstaltung W-H064-03-048-5 im Haus der Technik e.V. in Essen statt.

#### *Referenten*

Thorsten Watzel, USU AG, Möglingen, Produktmanager;  
Axel Fischer, Bayer Business Services GmbH, Leverkusen, Leiter Lizenzmanagement ;  
Roland Albrecht, Cubis Solution AG, Essen, Geschäftsführer Systemhaus;  
Jörg Henschel, Metrix Consulting GmbH, Mönchengladbach, Geschäftsführer;  
Ass. Jur. Stefan Kramer, HypoVer-einsbank AG, München, Leiter Konzern- Einkauf Software / Dienstleistungen IT;  
Maxim Szenessy, Geschäftsführer Vislogic - Creative Software Solution GmbH, Kiebitzreihe  
Dr. Sebastian Wündisch, Rechtsanwälte Nörr Stiefenhofer und Lutz, Dresden, Fachanwalt Lizenzrecht;  
Die Teilnahme am Seminar können Sie hier buchen: [www.susensoftware.de](http://www.susensoftware.de)

### BUSINESS WITH SOFTWARE LICENCES:

#### Hidden Software: Legal, technical and commercial aspects

Expensive information technology can become a creator of added value, if IT-Controlling and application analysis are performed consistently. There is no need for enterprises to invest in new software and in maintenance for licenses they do not even use. Just by selling the „hidden software“ they can maximize liquidity. In addition, software licence management helps you to detect illegal sub-licences and pirate copies.

#### *Key words:*

Software licences, Software licence management, Software in reserve („hidden software“), Business with „hidden“ software

#### **Kontakt:**

susensoftware  
Axel Susen  
Technologiezentrum  
Dennewartstr. 25 - 27  
52068 Aachen  
Tel.: 0241.963 - 17 00  
Fax: 0241.963 - 16 05  
E-Mail: [info@susensoftware.de](mailto:info@susensoftware.de)  
URL: <http://www.susensoftware.de>