

## **Interview mit Axel Susen**

***Aachen, 24. Oktober 2013 – Axel Susen ist Geschäftsführer der susensoftware GmbH. Er hat vor dem Landgericht Hamburg gegen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von SAP geklagt. Im Interview spricht er über seine Gründe für die Klage, potenzielle Märkte und die Chancen für kleinere Unternehmen, früher auf professionelle Software umzusteigen.***

*Warum haben Sie SAP verklagt?*

Zunächst mal möchte ich sagen, dass susensoftware den SAP-Produkten nicht kritisch gegenüber steht, im Gegenteil. Mein Kritikpunkt sind die AGB, die die Verbraucher zu stark in ihren Möglichkeiten einschränken. Konkret gehe ich gegen drei Punkte aus den AGB vor: Dass SAP zustimmen muss, wenn die eigene Software weiter verkauft wird oder wenn neue Lizenzen von Dritten hinzugekauft werden, dass es die Nutzung der eigenen Software beim Kunden regelmäßig überprüfen darf und dass es den Kunden zwingt, die gesamte SAP-Software nur vom Konzern selbst warten zu lassen und auf Drittanbieter zu verzichten.

*Welches Problem sehen Sie in diesen Passagen der AGB?*

Stellen Sie sich doch einmal vor, Sie sind Unternehmer und wollen einen Fuhrpark bei einem großen deutschen Autohersteller kaufen. Der tut das und bietet ihnen gleichzeitig einen hohen Rabatt auf die Autos und auf die Wartungskosten an. Wenn Sie nun Ihren Fuhrpark verkleinern wollen, kommt plötzlich der Autohersteller und sagt Ihnen, dass Sie die Autos nicht einfach gebraucht verkaufen können – und wenn, dann nur alle gleichzeitig und mit schriftlicher Zustimmung des Herstellers. Den Käufer wiederum verpflichten sie, einen deutlich teureren Wartungsvertrag abzuschließen – oder künftig auf jegliche Wartung aus dem eigenen Haus zu verzichten. Was im genannten

Beispiel zu großem Widerstand führen würde, wird in der Softwarebranche bisher fast klaglos akzeptiert.

*Was hoffen Sie durch das Urteil am Landgericht Hamburg zu verändern?*

Das Urteil ist einer von mehreren Schritten dahin, einen wirklichen Markt für gebrauchte Software zu schaffen. Ich glaube, dass sich durch dieses und weitere Urteile mehr Unternehmen trauen werden, gebrauchte Software zu kaufen. So werden Präzedenzfälle geschaffen und das Vertrauen in das Modell wächst. Durch die sinkenden Kosten können sich dann bald auch kleinere Unternehmen leisten, professionellere Software zu nutzen.

*Wie groß schätzen Sie den potenziellen Markt ein?*

Ich denke, dass Anbieter wie SAP das schon spüren werden, mehr als fünf bis zehn Prozent des Neugeschäfts wird aber kaum über die gebrauchten Lizenzen laufen. Trotzdem ist das ein großer Wert. Aktuell macht der Gebrauchtkauf in diesem Segment deutlich weniger als ein Prozent aus. Es hängt alles davon ab, dass sich genug IT-Manager finden, die die teilweise wirklich großen Einsparpotenziale auch nutzen wollen. Es wird nicht zu einer Explosion der Anfragen kommen, aber ich rechne damit, dass Prozesse wie dieser dafür sorgen, dass eine Art schleichende Revolution stattfindet.

*Warum wird der Marktanteil nicht größer werden?*

Der Markt für Neulizenzen ist inzwischen schon fast gesättigt. Es ist inzwischen eine Ausnahme, wenn Unternehmen wirklich große Lizenzpakete kaufen. Das passiert nur noch bei Übernahmen oder großen Expansionen ins Ausland. Ich denke aber bei meinem Geschäft auch an kleine und mittlere Unternehmen, die die nächste Professionalitätsstufe etwas früher erreichen wollen. Die brauchen außerdem oft weniger wartungsintensive Software, weshalb durch

Drittwartung zusätzlich Geld gespart werden kann.

*Was sagen Sie Anwendern, die sich nicht in die Wartungsfalle begeben wollen, also nicht riskieren wollen, dass SAP ihnen die Wartung nicht mehr oder nur noch zu überdurchschnittlichen Preisen anbietet?*

Das ist ja der zweite Grund, weswegen wir gegen SAP klagen. Wir wollen die AGB anfechten, damit künftig auch Teile der Software durch Dritte gewartet werden können. Wenn das klappt, entsteht hier automatisch auch mehr Wettbewerb. Sollte SAP dann wiederum versuchen, das durch höhere Preise bei den Updates zu kompensieren, wäre der nächste Schritt dann der zum Kartellamt mit der Begründung, dass Gebraucht-Käufer gegenüber Neukäufern benachteiligt werden.

*Das Landgericht in Hamburg ist nicht die oberste Instanz. Wollen Sie den Prozess auch dann weiter führen, wenn SAP durch die Instanzen geht?*

Sehe die Auseinandersetzung mit SAP als ein Gesamtprojekt. Ich werde auf jeden Fall wenn nötig durch alle Instanzen gehen und auch weitere Schritte ergreifen, wenn ich dafür eine Notwendigkeit sehe.

650 Worte, 4.430 Zeichen

**susensoftware:  
Ankauf und Vermarktung stiller Software**

---

PRESSEINFORMATION von susensoftware

**Pressekontakt**

Axel Susen (Geschäftsführer)

[presse@susensoftware.de](mailto:presse@susensoftware.de)

+49 (0)2406 98 96 290

**Kurzprofil susensoftware**

Die susensoftware GmbH verkauft seit 2001 gebrauchte Softwarelizenzen von Microsoft und SAP an neue Nutzer. Das größte verkaufte Lizenzpaket umfasste 60.000 Lotus Notes Lizenzen.

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.

susensoftware ist im Kompetenzkreis IT des BVMW aktiv.

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