

## **Interview mit Jürgen Beckers**

***Aachen, 24. Oktober 2013 – Jürgen Beckers ist Anwalt für IT-Recht, Rechtsanwälte BDH, aus Darmstadt. Im Interview spricht er darüber, wie vor Gericht auch weiterhin über Lizenzfragen und Wartungspreise gestritten werden wird..***

*Der EuGH hat sich sehr klar für den Sekundärmarkt für Software ausgesprochen. Warum muss trotzdem noch prozessiert werden?*

Es besteht durchaus noch eine Menge Klärungsbedarf. Der EuGH hat in seinem Urteil mit vielen dogmatischen Grundsätzen des deutschen Urheberrechts gebrochen, weil er die Software auf jeden Fall verkehrsfähig machen wollte. Trotzdem gibt es noch viele offene Fragen, zu denen es bisher kaum Prozesse und Beispielfälle gibt. Somit haben wir noch viele ungeklärte Detailfragen. Die beiden derzeit wichtigsten sind: Unter welchen Voraussetzungen dürfen Lizenzpakete beim Weiterverkauf aufgespalten werden und welche Preise müssen die Käufer gebrauchter Softwarelizenzen zukünftig für die Wartung akzeptieren.

*Warum ist die Definition des Begriffs „Lizenzpaket“ so wichtig?*

Der EuGH hat in seinem Urteil unter anderem gesagt, dass ein von einem Softwareanbieter gekauftes Lizenzpaket nicht aufgespalten und als Einzellizenzen weiter verkauft werden darf. Das schwächt die Position der Weiterverkäufer. Unklar ist allerdings noch, wie sich „Lizenzpaket“ überhaupt genau definiert. Unter welchen Voraussetzungen kann der Kunde gekaufte Lizenzen auch einzeln weiter geben? Und wann muss er alle im Laufe der Zeit gekauften Lizenzen gebündelt verkaufen? Aktuell muss man davon ausgehen, dass alle Lizenzen einer Client Server Software, die als einheitliches Lizenzpaket für einen einzelnen Server gekauft wurden, als Paket gelten. Eine gesicherte Rechtsprechung dazu gibt es aber noch nicht.

*Und warum ist es nach dem Urteil unsicher, wie viel Geld die Wartung von Software kostet?*

Es könnte sich ein wettbewerbsrechtliches Problem ergeben, wenn Lizenzen von wartungsintensiver Unternehmenssoftware gebraucht weiter verkauft werden. Unternehmensoftware wie die von SAP ist ohne Wartung faktisch nicht nutzbar. Kauft ein Kunde viele Lizenzen vom Hersteller, erhält er oft auch spürbare Rabatte auf die Wartungspreise, zumal Bemessungsgrundlage hierfür in aller Regel der jeweils maßgebliche Lizenzpreis ist. Ob die Softwareanbieter diese Rabatte auf die Wartung bei gleichem Lizenzvolumen auch dem Käufer der Gebrauchtlizenzen gewähren müssen, ist derzeit nicht geklärt. Zurzeit tun sie es nicht und verringern damit den Anreiz, gebrauchte Software zu kaufen. Ob das so in allen Konstellationen wettbewerbsrechtlich nicht zu beanstanden ist, wäre eine Frage für die Wettbewerbshüter, die sich hierzu jedoch noch nicht geäußert haben.

*Aktuell haben Gebrauchtkäufer also einen Nachteil gegenüber Neukäufern bei Software-Lizenzen?*

Es hängt alles von den Konditionen ab, zu denen die Wartung angeboten wird. Wer hier gute Konditionen bekommt, hat theoretisch keinen Nachteil. Aber so lange die Rechtslage dazu nicht geklärt ist, bleibt es unwahrscheinlich, dass das vielen gelingt. Ich schätze, dass es viele Unternehmen gibt, die bei Gebrauchtssoftware in den Startlöchern stehen, denen das Thema aber wegen der ungeklärten Fragen nach wie vor zu heiß ist. Bis wir wirklich so etwas wie Rechtssicherheit zu den offenen Fragen haben, muss wahrscheinlich noch viel prozessiert und publiziert werden.

460 Worte, 3.300 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)