

Hintergrundinformationen zum Markt für gebrauchte Software

30.07.2008, 12:19 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *preo Software AG*

Presseagentur: *UMPR Ute Middelman PR GmbH*



Geschäftsmodell der preo AG

Beschäftigen sich Softwarehersteller, Händler und Juristen mit dem Thema gebrauchte Software, so wird häufig kontrovers und dennoch ausgewogen diskutiert. Im Kern besteht bei der Mehrzahl der Marktteilnehmer über die wesentlichen Rahmenbedingungen ein breiter Konsens. Neben gesetzlichen Rahmenbedingungen haben auch bereits einige Gerichte den Weg des innovativen Geschäftsmodells Gebrauchtsoftware vorgezeichnet. So hat exemplarisch im Jahr 2000 der Bundesgerichtshof (BGH) in einem Grundsatzurteil ein Weiterveräußerungsverbot in Standardverträgen für unwirksam erklärt. Seinerzeit ging es darum, ob Programme zur Erstausrüstung neuer Computer (OEM-Software), die zusammen mit einem PC zu einem wesentlich günstigeren Preis verkauft werden, trotz Weiterveräußerungsverbot im Lizenzvertrag durch Einzelhändler getrennt vom PC weiter verkauft werden darf.

Nach wie vor herrschen in einigen Bereichen jedoch noch unterschiedliche Auffassungen und Auslegungen. Im Markt für gebrauchte Software müssen deshalb grundsätzlich zwei Teilbereiche bewertet werden. Zum Einen sind dies die rechtlichen Rahmenbedingungen. Sie beruhen auf Gesetzen und/oder richterlichen Entscheidungen. Zum Anderen müssen die Geschäftsmodelle sowie die Prozesse der Händler beäugt werden. Hierbei geht es insbesondere um eine konforme Umsetzung der Rahmenparameter.

Das Urheberrecht als rechtliche Grundlage

Ausgangspunkt der allgemeinen Diskussion ist unter anderem das Urheberrechtsgesetz (UrhG). Mit Urheberrecht wird in einem Rechts- und Wertesystem der Schutz eines Werks für seinen Urheber bezeichnet. Der Grundgedanke ist hierbei die Wahrung der Interessen des Urhebers. Seine Leistungen sollen geschützt und angemessen honoriert werden. Traditionell wurden Kompositionen, Gemälde, Skulpturen oder Texte als schützenswerte Schöpfungen eingestuft. Basierend auf einer EU-Richtlinie von 1991 wurde das Urheberrecht zum Schutz von Computerprogrammen in deutsches Recht überführt (§69a, Abs. 3 UrhG). So sind in Deutschland seit Juni 1993 Computerprogramme urheberrechtlich geschützt. Software zählt in Deutschland gleichberechtigt zu den geschützten Gütern wie Literatur, Kunst oder Wissenschaft. Durch diese rechtlichen Rahmenbedingungen erhält der Rechteinhaber den ihm zustehenden Schutz seiner geistigen Schöpfungen (§ 2 Abs. 2 UrhG). Er kann über die Vervielfältigung und Weiterveräußerung entscheiden, und diese grundsätzlich untersagen (§69c Nummer 1 und 3 Satz 1 UrhG).

Eine wesentliche Grundlage unseres Wirtschaftssystems ist der freie Handel und der ungestörte Austausch von Erzeugnissen, Produkten und Dienstleistungen. So sollen Waren in unserem Wirtschaftssystem nach erfolgter Honorierung des Herstellers frei zirkulieren können. Aus diesem Grund wurden in das Urheberrecht einige Vorschriften aufgenommen, die regulierend zwischen den Interessen des Urhebers und den Anliegen der Allgemeinheit wirken sollen. Hierzu sieht das Gesetz aber auch den sogenannten Erschöpfungsgrundsatz vor (§ 69c Nr. 3 Satz 2 UrhG). Der Grundsatz besagt, dass wenn mit dem Einverständnis des Inhabers eines Schutzrechts ein Vervielfältigungsstück (zum Beispiel eine CD) eines Computerprogramms in Verkehr gebracht wurde, er sich bezüglich dieses konkreten Produkts nicht mehr auf seine Nutzungsrechte berufen kann.

Veräußert ein Softwarehersteller ein Computerprogramm, erschöpft sich sein Verbreitungsrecht an dem Vervielfältigungsstück, auf dem das Programm gespeichert ist. Eine Erschöpfungswirkung tritt nur hinsichtlich des Verbreitungsrechts ein. Das Vervielfältigungsrecht des Rechtsinhabers erschöpft sich darüber hinaus aber nicht. Eine Doppelnutzung der Software durch den Erst- und den Zweitkäufer würde das Vervielfältigungsrecht der Softwarehersteller verletzen.

Auf Basis dieser rechtlichen Parameter ergeben sich zwei entscheidende Schlussfolgerungen:

- Softwarelizenzen, die durch Übergabe eines körperlichen Vervielfältigungsstücks wie einer DVD ordnungsgemäß an den Ersterwerber veräußert wurden, können an einen Zweiterwerber weiterveräußert werden, wenn
 - o bei Einzelplatzlizenzen darauf geachtet wird, dass das Vervielfältigungsrecht des Softwareherstellers nicht missachtet wird. Dies könnte durch eine mögliche Doppelnutzung durch Erst- und Zweiterwerber erfolgen.
 - o Bei Volumen- oder Mehrplatzlizenzen sind die vertraglichen Absprachen zwischen Ersterwerber und Softwareanbieter hinsichtlich der Anzahl der Lizenzen (Anzahl der einzelnen Nutzungsberechtigungen) zu beachten.
- Bei Softwarelizenzen besteht grundsätzlich kein Unterschied zwischen der Nutzung von "Gebrauchtlizenzen" oder „Direktlizenzen“, die direkt vom Hersteller, oder einem Erfüllungsgehilfen, erworben werden. Dies bedeutet, dass der Einsatz von Gebrauchtlizenzen aus Sicht der Ordnungsmäßigkeit gleichberechtigt zu dem von Direktlizenzen ist.

Richterliche Entscheidungen

Eine entsprechende oder sinngemäße Übertragung des Erschöpfungsgrundsatzes auf unkörperliche Formen der Veräußerung – wie bei einem Download aus dem Internet – kommt nach Auffassung des Landgerichts (LG) München I nicht in Betracht. Im Juli 2008 hat das Oberlandesgericht (OLG) München dieser fallbezogenen Diskussion ein vorläufiges Ende beschert. Es wurde verkündet, dass der Handel mit Lizenzen, der auf unkörperlicher Erstveräußerung beruht, nicht an Zweiterwerber rechtskonform übertragen werden kann (Az. 6 U 2759/07).

Anders sehen dies die Hamburger Gerichte für den Handel mit so genannten Volumenlizenzen. So hielt das LG Hamburg den Erschöpfungsgrundsatz auf unkörperliche Übertragung von Software für vergleichbar und sinngemäß anwendbar. Im Urteil vom 29. Juni 2007 (Aktenzeichen 315 O 343/06) begründet das Gericht seine Ausführungen damit: „Das Verwertungsinteresse in Bezug auf Software unterscheidet sich indes nicht danach, ob die einzelnen Nutzungsrechte in Erfüllung des jeweiligen Volumenlizenzvertrages körperlich oder unkörperlich – [...] – übertragen werden.“ Somit bekräftigt das Gericht, dass die (wirtschaftlichen) Interessen des Urhebers gewahrt bleiben.

Best Practice-Ansatz ermöglicht konforme Umsetzung der rechtlichen Rahmenparameter

Bei der Weiterveräußerung von Gebrauchtssoftware müssen der Verkäufer, der Käufer und der Händler die ordnungsgemäße Übertragung und den erlaubten Einsatz der Softwarelizenzen sicherstellen. Die rechtliche Zulässigkeit der Weiterveräußerung gebrauchter Softwarelizenzen ohne Einverständnis des Herstellers ist geprägt von widersprüchlichen gerichtlichen Entscheidungen (exemplarisch die abweichenden Entscheidungen des LG München [Aktenzeichen 7 O 23237/05, 7 O 7061/06] und des LG Hamburg [Aktenzeichen 315 O 343/06 und 315 O 267/07]). Eine bindende Vorhersage dahingehend, wie Gerichte zukünftig vergleichbare Fälle bewerten werden, ist derzeit nicht möglich.

Bedingt durch diese diffuse Rechtssituation sind die Softwarehersteller über den Lizenzübergang zu informieren. Der ordnungsgemäße Lizenzübergang ist nur durch eine transparente Kommunikation zwischen allen Beteiligten zu erreichen.

Bei der Weiterveräußerung von Softwarelizenzen über Händler von Gebrauchtssoftware sind grundsätzlich drei Parteien beteiligt, die für den ordnungsgemäßen Lizenzübertrag verantwortlich sind: der Verkäufer, der Händler sowie der Käufer. Abgerundet wird dieses Parteienverhältnis durch die Softwarehersteller.

Der Verkäufer der Lizenzen muss die Herkunft der zu übertragenden Lizenzen lückenlos nachweisen können. Als Nachweis dienen hierfür exemplarisch Vertragsdaten, Rechnungsnachweise, Lizenzscheine und bei Einzellizenzen Datenträger, die er in Form einer „Rechtekette“ darlegt.

Der Käufer ist für die Vollständigkeit der übergebenen Lizenznachweise verantwortlich. Eine Bescheinigung des Verkäufers über die Rechtmäßigkeit der überlassenen Lizenzen soll immer Bestandteil der Lizenzübertragung sein. Zusätzlich sollen die erworbenen Lizenzbestände im Rahmen des Vertrags- und Lizenzmanagements mit den Produktnutzungsrechten umfänglich dokumentiert und möglichst dem unternehmensweiten Lizenzmanagement zugeführt werden.

Der Händler tritt entweder als Makler zwischen Käufer und Verkäufer auf oder erwirbt Softwarelizenzen, um sie später wieder zu veräußern. Der Händler sollte als Schnittstelle zwischen Verkäufer bzw. Käufer und dem Softwarehersteller dienen. Dieses Verfahren hat sich als "Best Practice" herauskristallisiert, da die Händler über die für die Kommunikation mit den Softwareherstellern notwendige Expertise verfügen. Auf diese Weise wird der ordnungsgemäße Ablauf des Lizenzübergangs sicher gestellt. Der Händler soll den Softwarehersteller über den geplanten Lizenzübergang informieren. Die Händler sind also angehalten, eine offene Kommunikation zu den Softwareherstellern zu pflegen, um hier keine unklaren, die Ordnungsmäßigkeit des Lizenzmanagements störenden Fakten zu schaffen.

Eingeschränkt durch die nicht eindeutige Rechtsprechung fordern die Softwarehersteller vermehrt ihre Beteiligung bei der Lizenzübertragung ein. Diesem Bedürfnis sollten Verkäufer, Händler und Käufer mindestens durch die Information an die Softwarehersteller nachkommen, damit ein ordnungsgemäßer Lizenzlebenslauf sicher gestellt werden kann. Im Gegenzug sollen die Softwarehersteller dafür sorgen, dass Lizenzübertragungen zeitnah, ordnungsgemäß und vollständig dokumentiert, möglich sind.

Portrait

Die preo Software AG mit Sitz in Hamburg ist einer der führenden Anbieter für die Zweitvermarktung von Software-Lizenzen (Software Remarketing). Das Unternehmen wurde 2005 gegründet. Das Management ist seit 1983 in der IT-Branche tätig und seit 1999 auf das Software Remarketing spezialisiert. Zu den Kunden gehören Unternehmen des Mittelstandes, des öffentlichen Sektors und internationale Konzerne. Weitere Informationen erhalten Sie bei www.preo-ag.com

News-ID: 230439 • Views: 1470 (Stand: 11.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/230439/Hintergrundinformationen-zum-Markt-fuer-gebrauchte-Software.html>