

Handel mit gebrauchter Software legt kräftig zu



DANIEL AUER

Stefan Tauchhammer verkauft Second-Hand-Software

VON PATRICK DAX

Programme.

Gebrauchte Software ist bei kleinen und mittleren Unternehmen zunehmend gefragt.

Auf rund 8,8 Milliarden Euro schätzen Marktforscher das Potenzial für den Verkauf gebrauchter Software in Europa. Für Österreich wird ein Marktvolumen von bis zu 300 Millionen Euro angenommen. Noch sind die Umsätze weit davon entfernt. „Das liegt auch daran, dass viele Unternehmen nur ungenügend über die Möglichkeiten gebrauchter Software informiert sind“, sagt Stefan Tauchhammer, Geschäftsführer des ersten österreichischen Gebraucht-Softwarehändlers SoftwareReUse. Der Umsatz des Ende 2010 gestarteten Unternehmens hat sich im vergangenen Jahr mehr als verdreifacht. Rund 430.000 Euro setzte Tauchhammer 2013 um.

EuGH-Urteil

Zum kräftigen Wachstum hat vor allem ein Spruch des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) beigetragen, der im Juli 2012 den Weiterverkauf von Software auch dann für rechtmäßig erklärte, wenn sie aus dem Netz heruntergeladen wurde. Der EuGH bekräftigte das Recht auf den Weiterverkauf von Volumenlizenzen. „Seither haben wir einen ganz starken Zuwachs“, sagt Tauchhammer.

Auftrieb erhält das Geschäft der Wiener Firma aber auch durch Änderungen im Geschäftsmodell gro-



AP / DOUGLAS C. PIZAC

Ältere Versionen gängiger Büro- und Bildbearbeitungs-Programme sind bei Unternehmen gefragt

ßer Softwarefirmen, wie Adobe und Microsoft. Die Hersteller setzen zunehmend auf den Verkauf von Miet-Lizenzen in Verbindung mit Cloud-Diensten. „Das bringt uns viele Kunden“, sagt Tauchhammer. „Viele Unternehmen wollen solche Modelle nicht.“

Das liege auch daran, dass Software in österreichischen Betrieben sehr lange genutzt werde. „Wir haben viele Unternehmen, die noch Office 2003 oder Office 2007 im Einsatz haben.“ Der Funktionsumfang älterer Versionen würde für den Einsatz in Firmen auch häufig immer

noch genügen, sagt der Händler.

Kosteneinsparungen

Grund für den Kauf gebrauchter Software ist neben Kosteneinsparungen, die bis zu 75 Prozent betragen können, auch der Einsatz älterer Betriebssysteme in Unternehmen. Firmen würden bei Betriebssystemen sehr lange zuwarten, bis sie neue Versionen implementieren. Besonders gefragt seien bei dem Händler derzeit Lizenzen für Windows 7. Dazu trägt auch das bevorstehende Auslaufen des Supports für Windows XP bei. „Auf Win-

dows 8 wollen viele Unternehmen noch nicht umsteigen“, meint Tauchhammer. Windows 7 laufe sehr gut.

Derzeit mache der Händler den Großteil seines Umsatzes in Deutschland, aber der Verkauf in Österreich lege zu. SoftwareReUse zählt vorwiegend kleine und mittlere Unternehmen zu seinen Kunden. Auch mit Behörden wird verhandelt. Die zum Weiterverkauf angebotene Software bezieht der Händler von Unternehmen, die auf neuere Versionen umgestiegen sind oder Mitarbeiter abbauen und so über frei werdende Lizenzen verfügen, oder in die Insolvenz geschlittert sind.

Zumindest für die nächsten fünf bis zehn Jahre macht sich Tauchhammer für sein Geschäft keine Sorgen. Selbst wenn große Hersteller in Zukunft ausschließlich Mietsoftware anbieten würden, werde das Geschäft mit gebrauchter Software noch einige Jahre weitergehen. „Viele Firmen werden den Umstieg so lange hinauszögern, wie es geht.“

Leitfaden für gebrauchte Software

Wie im Original

Gebrauchtsoftware sollte im selben Umfang weiterverkauft werden, wie sie im Original ausgeliefert wurde. Neben Echtheitszertifikat und Code sind oft auch CD und Handbuch enthalten. Bei Volumenlizenzen sollten sowohl Käufer als auch Verkäufer offengelegt werden.

EU-Lizenzen

Innerhalb der EU ist es auch ratsam, nur Lizenzen zu kaufen, die für den europäischen Markt bestimmt sind. Lizenzen für Schulen („EDU-Lizenzen“) dürfen nicht im geschäftlichen Bereich eingesetzt werden. Von unseriösen Anbietern werden sie oft als Business-Lizenzen verkauft.