CRN

ITK-Fachhandel • Online-Händler • Systemhäuser

Nr. 50 | 14. Dezember 2017

Anzeige

Ärger im Gebrauchtsoftwaremarkt

Gefährliche Office-Schnäppchen

Der Verkauf von rund 30.000 gebrauchten Lizenzen für Microsoft Office Pro Plus entzweit derzeit den Markt. Während einige Händler ein gutes Geschäft wittern, befürchten andere erhebliche Risiken für sich und die Käufer.

Lars Bube

Was bei Hardwareprodukten vom Auto über Smartphones bis hin zu Servern alltäglich ist, sorgt bei Software noch immer regelmäßig für einigen Ärger. Wer als Händler oder Unternehmen gebrauchte Lizenzen ein- oder verkaufen will, muss dabei peinlich genau auf jedes Detail achten, um sich vor möglichen Fallstricken zu schützen. So wie in einem von der CRN aufgedeckten aktuellen Fall von etwa 30.000 gebrauchten Microsoft-Office-Lizenzen, die in den letzten Wochen in Deutschland bei Händlern und Kunden aufgetaucht sind.

Foto: Vendosoft

Vendosoft-Gründer Björn Orth

Da die Lizenzen ursprünglich außerhalb der EU verkauft wurden, halten sowohl Microsoft als auch Rechtsexperten und einige Gebrauchtsoftwarehändler ihren Weiterverkauf und die anschließende Nutzung für illegal. Doch diese Meinung teilen offenbar nicht alle.

Kompliziert wird der Fall vor allem dadurch, dass die Lizenzen vor dem Weiterverkauf vom ursprünglichen Besitzer auf seine britische Tochter übertragen worden waren. Der Vermittler, bei dem es sich nach mehreren Aussagen zudem um einen offiziellen Microsoft-LSP handeln soll, argumentierte gegenüber einigen skeptischen Händlern, dass damit die für einen legalen Gebrauchtverkauf notwendige Erschöpfung innerhalb der EU gegeben sei.

Dieser Sichtweise folgen wohl auch jene Händler, welche die Lizenzen letztlich erworben und teilweise bereits weiterverkauft haben. »Mir wurde von verschiedenen Stellen zugetragen, dass ein süddeutscher Gebrauchtsoftware-Händler die Lizenzen aufgekauft hat – ausgerechnet einer, der lautstark mit der Offenlegung der Lieferketten wirbt«, bestätigt Björn Orth, Geschäftsführer des Gebrauchtsoftware-Händlers Vendosoft. Orth hatte wegen der möglichen Risiken für das Unternehmen und seine Kunden vom Ankauf der Lizenzen abgesehen. Seite 10

Thema der Woche: Jahresrückblick

Die besten Channel-Events des Jahres – Seite 16

IoT Central von Microsoft

M2M-Vernetzung ohne Hürden

Microsoft hat seine auf Azur basierende Plattform IoT Central als Public Preview gestartet. Industrieunternehmen sollen laut Microsoft die komplette Datenkontrolle behalten.

Martin Fryba

Mit der SaaS-Lösung IoT Central von Microsoft können Industrie- und Fertigungsunternehmen vernetzte Produkte, Systeme und Maschinen entwickeln, bereitstellen und verwalten. Besondere Kenntnisse seien dafür nicht erforderlich, sagt Microsoft. Nutzer würden »die volle Kontrolle über ihre Daten erhalten«, heißt es ferner. In vorhandene Active-Directory-Berechtigungen seien Datenschutzfunktionen wie rollenbasierte Zugriffsrechte integriert. Zukünftig soll IoT Central Anwendungen wie Dynamics 365, SAP oder Salesforce unterstützen. Somit ließen sich auch mit vorhandenen Daten Analysten für Vertrieb, Service und Marketing ermöglichen.

Die neue SaaS-Lösung IoT Central wurde erstmals 2017 auf der Hannover Messe gezeigt. Der Dienst vereinfache Unternehmen den Einstieg in das Internet der Dinge, indem die Komplexität der Initialisierungsphase reduziert werde. In kürzester Zeit lasse sich so die Grundlage für intelligent vernetzte Produkte schaffen.

CRN-Spezial

Neue Windows-Phones .....SEITE 32

Während selbst Microsoft Windows 10 Mobile weitgehend abgeschrieben hat und keine neuen Geräte mehr bringt, versuchen nun zwei Hersteller einen neuen Anlauf mit Windows-Smartphones für Business-Kunden.

Anspruch und Wirklichkeit

Apple vergrault seine Nutzer

(pt) Apple war lange dafür bekannt, zwar viel Geld für seine Produkte zu verlangen, dafür aber auch überragende Qualität abzuliefern. Nicht nur bei der Verarbeitung von Macbooks, iPhones und iPads, sondern auch bei der Software setzte Apple Maßstäbe. Während Windows mit Sicherheitslücken und Bugs kämpfte, konnte man sich als Apple-Nutzer auf die Stabilität und Produktivität von iOS und OSX (jetzt macOS) verlassen. Wenn man heute aber von Software-Fehlern liest, sind fast immer Apple-Nutzer betroffen. Bei der Hardware herrscht ein ähnliches Bild. Und: Apple macht den Verzicht auf Anschlüsse zum Zusatzgeschäft. Als Kunde fühlt man sich geschröpft. Seite 15

Wenn Orwells »1984« Realität wird

Die chinesische Regierung wird bis 2020 ein »Social Credit System« einführen. Bürger werden dann aufgrund ihres gesellschaftlichen Verhaltens bewertet und werden danach belohnt oder bestraft.

Peter Tischer

Allen, die sich gerne düsteren Dystopien und möglichen negativen Folgen der Digitalisierung hingeben, sei die BBC-Produktion »Black Mirror« ans Herz gelegt. Hier wird eine technikbezogene Paranoia ins Extreme getrieben. In der ersten Folge der dritten Staffel steht eine ins Auge integrierte »App« im Fokus, die es dem Nutzer ermöglicht, Interaktionen mit anderen zu bewerten und Status-Updates zu veröffentlichen. Im Prinzip eine Kombination aus Facebook, Instagram und Yelp – mit hanebüchenen Auswirkungen.

Interagieren Menschen nett miteinander, können sie fünf Sterne pro Bewertung erhalten. Hinterlassen sie einen negativen Eindruck, drohen Ein-Stern-Rezensionen. Fällt man im sozialen Ranking zu sehr ab, droht eine Art Bürgerschaft zweiter Klasse. Betroffene werden sozial ausgegrenzt, haben Schwierigkeiten bei der Jobsuche und werden stigmatisiert. Das Problem dabei: Die Szenarien erscheinen in Zeiten der Digitalisierung nicht als Fiktion, sondern als Vorgriff auf eine nahe Zukunft. Auch das Social Rating könnte früher real werden, als uns lieb ist. Seite 3

ISSN 1619-1102 Nr. 50 | 14. Dezember 2017

WEKA FACHMEDIEN GmbH • c/o Zenit Pressevertrieb • Postfach 81064 • 70523 Stuttgart • Postvertriebsstück • Deutsche Post AG • Entgelt bezahlt • B30989

30.000 fragwürdige Office-Lizenzen

Eine Frage der Transparenz

Im Herbst sind rund 30.000 gebrauchte Microsoft-Office-Lizenzen im deutschen Gebrauchtsoftwaremarkt aufgetaucht, deren Rechtmäßigkeit laut Hersteller und Experten zumindest zweifelhaft ist. Für manche Händler ist dies offenbar dennoch kein Hindernis, sie an ihre Kunden weiterzugeben. Die müssen nun eventuell mit Problemen rechnen.

Foto: Egor | Fotolia

Lars Bube

Nach den höchstrichterlichen Urteilen des EuGH und BGH sollte die Gebrauchtsoftwarebranche nach Jahren voller Streitigkeiten nun eigentlich die Sonnenseiten ihres Geschäfts genießen können. Die zentralen Punkte wie die Rechtmäßigkeit des Wiederverkaufs gebrauchter Software an sich und auch Details wie ihre Berücksichtigung bei Ausschreibungen sind eindeutig bestätigt. Selbst die Hersteller haben die damit geschaffenen Realitäten inzwischen akzeptiert. Das sorgt auch für ein wachsendes Vertrauen bei den Kunden und damit für steigende Umsätze. Der Fachhandel und Systemhäuser können davon gleich doppelt profitieren. Sie können ihren Kunden die gebrauchten Lizenzen sowohl als kostengünstige Alternative zu Neuanschaffungen anbieten, gleichzeitig aber auch gebrauchte Lizenzen von Kunden in die Wiederverwertung bringen und somit die Preise für Angebote und Projekte drücken.

Doch ganz so einfach ist die Lage leider nicht – weder für die Händler, noch weniger für ihre Kunden. Zum einen gibt es noch immer sehr viele schwarze Schafe, die insbesondere im Internet illegale Keys zu Schleuderpreisen verkaufen. Selbst die großen Online-Handelsplattformen werden diesem Problem ganz offensichtlich nicht Herr und regelmäßig tauchen neue solcher Angebote auf.

MEHR AUF crn.de

Rechtliche Grauzonen

Zum anderen gibt es trotz aller Urteile auch noch immer einige Grauzonen, in denen gehörige Fallstricke lauern. Angesicht des rechtlichen Grundsatzes, dass es beim Gebrauchtsoftwarekauf keine Gutgläubigkeit gibt, trägt das Risiko dafür auch hier im Zweifelsfall am Ende der Kunde. Ein eindrückliches Beispiel dafür liefert ein aktueller Fall, den Recherchen der CRN aufgedeckt haben. Diesen Herbst sind auf dem deutschen Gebrauchtsoftwaremarkt rund 30.000 Lizenzen für Microsoft Office Pro Plus aufgetaucht, die verschiedenen Händlern zu einem sehr guten Preis angeboten wurden. Laut mehreren Händlern trat als Anbieter dabei zunächst ein offizieller Licensing Solution Partner (LSP) von Microsoft auf, was allerdings weder Microsoft noch die entsprechenden LSPs gegenüber CRN bestätigen wollten.

Dennoch führte der damit erzeugte Eindruck der Seriosität wohl einige potenzielle Käufer aufs Glatteis. Auf den ersten Blick schienen die Lizenzen von der britischen Tochter eines internationalen Konzerns zu stammen. Damit wären sie im europäischen Wirtschaftsraum erschöpft und somit eindeutig handelbar. Bei genauerem Hinsehen, etwa durch Nachfragen bei Microsoft oder auch durch die intensive Durchforstung der zahlreichen zugehörigen Dokumente, stellte sich jedoch heraus, dass die Office-Lizenzen ursprünglich aus anderen Niederlassungen des Unternehmens, etwa in Kanada und Australien, stammen und der britischen Tochter nur überschrieben wurden. Ob dies tatsächlich zur Nutzung geschah oder nur für den Zweck des Weiterverkaufs, ist nicht eindeutig ersichtlich.

»Im Raum stand der Ankauf von Microsoft-Office-Pro-Plus-Lizenzen zu einem extrem günstigen Preis. Das machte mich stutzig und so prüften wir das Angebot auf Herz und Nieren«, beschreibt Björn Orth, Gründer und Geschäftsführer des Gebrauchtsoftware-Händlers Vendosoft, dem rund 6.000 Lizenzen aus dem zu diesem Zeitpunkt bereits aufgespalteten Paket angeboten wurden, den Vorgang ähnlich wie einige andere Händler. Nach einer ersten Prüfung der Rechtekette und einer zusätzlich eingeforderten Wirtschaftsauskunft über Creditreform schien das Geschäft zunächst sauber zu sein. »Bis unsere Recherchen ergaben, dass die Software erstmals in Kanada in Umlauf gebracht wurde und die Lizenzen später einer britischen Niederlassung desselben Unternehmens übertragen wurden«, so Orth weiter.

Vertrauen ist gut – Kontrolle ist besser

Unklare Rechtslage

Genau hier beginnen die Probleme erst richtig, die vor allem die rechtmäßige Erschöpfung der Lizenzen in der EU betreffen. Sowohl die von der CRN dazu befragten Rechtsexperten als auch Microsoft und einige Händler gehen davon aus, dass diese nur dann eintritt, wenn, wie vom EuGH formuliert, der »Erstverkauf einer Programmkopie in der Gemeinschaft durch den Rechtsinhaber« erfolgt ist. Darauf von einigen Händlern angesprochen, argumentierte der Verkäufer laut diesen jedoch, dass hier der weitere Text der richterlichen Begründung maßgebend sei, wonach auch die Zustimmung des Rechteinhabers hierfür ausreiche. Nach Informationen der CRN hat Microsoft eine angefragte Zustimmung für die fraglichen Lizenzen jedoch abgelehnt. Diesem Argument wiederum soll der Anbieter mit den Lizenzbestimmungen von Microsoft begegnet sein, die eine Übertagung innerhalb eines Unternehmens ohne weitere Schritte automatisch erlauben.

Microsoft will dieser Ansicht nicht folgen. »Das Computerprogramm muss ursprünglich mit Zustimmung des Rechteinhabers im Gebiet der EU oder eines anderen Vertragsstaates des EWR im Wege der Veräußerung in den Verkehr gebracht worden sein«, erklärt Thomas Mickeleit, Mitglied der Geschäftsleitung und Director of Communications bei Microsoft Deutschland, die Sichtweise seines Unternehmens gegenüber CRN. Dem pflichten auch Juristen wie die IT-Recht-Kanzlei sowie einige Gebrauchtsoftwarehändler bei. Allein schon aufgrund dieser Diskrepanz war es für sie damit klar, den Ankauf der Lizenzen abzulehnen, um jedes rechtliche Risiko für ihre Kunden auszuschließen.

Dass dieses Risiko ganz real ist, zeigen die Beispiele einiger der CRN bekannten Unternehmen wie etwa einer Klinikgruppe, die aufgrund der Argumentation des Anbieters letztlich einige dieser Lizenzen erworben und nun Probleme mit ihrer Nutzung haben. Im Zweifelsfall müssten sie sich nun bei einem Audit einer rechtlichen Auseinandersetzung stellen, die den Sachverhalt der Erschöpfung eindeutig klärt. Microsoft prüft den genauen Verbleib der 30.000 Lizenzen derzeit intern und kann deshalb noch keine weiteren Angaben dazu machen. Es ist jedoch unwahrscheinlich, dass der Hersteller ihren Weiterverkauf und vor allem ihre Nutzung völlig unwidersprochen hinnehmen wird.

Nach unseren Recherchen weisen mehrere Spuren darauf hin, dass ein erheblicher Teil der angebotenen Lizenzen beim Anbieter Relicense gelandet ist. Von der CRN darauf angesprochen, teilt das Unternehmen mit: »Zu einzelnen An- und Verkäufen nehmen wir grundsätzlich keine Stellung.« Zudem verweist es auf die umfangreichen eigenen Maßnahmen zur rechtlichen Überprüfung und Offenlegung der Rechtekette. Somit ist nicht klar, ob diese Hinweise belastbar sind. Ein klares Dementi klingt dennoch anders.

Tückische Offenlegung

Für Händler, die gebrauchte Software anbieten wollen, und interessierte Kunden bleibt eigentlich nur eine Möglichkeit, solchen Fal-

len aus dem Weg zu gehen. Sie müssen die eigene rechtliche Verantwortung annehmen und sich selbst einen klaren Eindruck über die jeweiligen Lizenzen verschaffen. Dazu gehört es unter anderem, sich lückenlose Informationen wie die ursprünglichen Form und Erschöpfung der Lizenzen sowie die Vernichtungserklärung bis hin zum Erstbesitzer zu besorgen und zu prüfen. Einige Händler bieten genau das an und ermutigen ihre Kunden sogar explizit, bei Zweifeln mit dem Vorbesitzer Kontakt aufzunehmen, um diese auszuräumen und sich so von der Seriosität des Angebots zu überzeugen.

Auch hier gibt es allerdings innerhalb der Branche teils heftigen Streit, ob und inwieweit einschlägige Urteile den Kunden eventuell das Recht einräumen, die Händler zur Herausgabe der Rechtekette zu zwingen. Manche Händler verweigern sich mit Argumenten wie dem Verweis auf den Datenschutz und Geschäftsgeheimnisse weiterhin strikt, die dazu benötigten Informationen offenzulegen. Dafür gibt es durchaus teilweise nachvollziehbare Argumente. »Sie müssen sich vorstellen, dass wir gebrauchte Softwarelizenzen oft im drei- oder vierstelligen Bereich einkaufen und diese an viele verschiedene Käufer veräußern. Schon aus Datenschutzgründen können wir die sensiblen Daten des Erstbesitzers nicht 20, 30 oder mehr Käufern offenlegen«, erklärt etwa Orth seine Gründe gegen eine komplette Offenlegung. Manche Unternehmen würden daher ihre Altlizenzen nur unter der expliziten Vorgabe verkaufen, dass ihre Daten nicht weitergegeben werden. Angesichts der oft schwierigen Beschaffungslage im Gebrauchtsoftwaremarkt eine schwierige Situation für die Reseller.

Doch selbst im Falle einer Offenlegung ist unter Umständen noch immer Vorsicht geboten: Denn selbst manche Händler, die Transparenz geloben, speisen ihre Kunden hier teilweise mit zweitklassigen Lösungen ab. »Viele Händler geben dem Kunden lediglich eine ›Bestätigung‹, dass eine solche Zusage vom Kunden vorliege oder unterschreiben diese Vernichtungserklärung selbst im ›Auftrag des Verkäufers‹. Der Käufer hat dann lediglich eine ›unterzeichnete Behauptung‹ des Händlers, keine direkt vom Erstbesitzer unterzeichnete Vernichtungserklärung«, mahnt etwa Peter Reiner, Geschäftsführer von USC.

Unabhängig davon, ob Händler die Rechtekette herausrücken wollen oder gar müssten, bleibt es freilich den Käufern unbenommen, ob sie sich auf solche Lösungen verlassen wollen oder sich einen Händler suchen, der ihm die entsprechenden Informationen mitgibt oder zumindest offenlegt. Alleine schon eine ausführliche Vernichtungs- beziehungsweise Löschungserklärung vom Erstbesitzer inklusive der Vertragsnummer bietet hier meist alle wichtigen Informationen auf einen Blick. Zudem dient sie gleichzeitig als rechtliche Absicherung in Form einer eidesstattlichen Versicherung.

»Sollte der Verkäufer zu der Mitteilung dieser Informationen nicht willens oder in der Lage sein, muss der Kunde entscheiden, ob er das Risiko eingehen will, Geld zu bezahlen und am Ende doch keine valide Lizenz zu erhalten«, sagt dementsprechend Microsoft-Manager Mickeleit. Im Zweifelsfall hilft auch der Produkt-Identifikationsdienst (PID) von Microsoft bei der Überprüfung von Lizenzen weiter. ■

»Der Kunde ist ja grundsätzlich selbst in der Haftung. Wenn Sie ein Auto kaufen, muss man auch anhand des KFZ-Scheins und dem Originalschlüssel prüfen, ob es nicht etwa gestohlen ist, gerade wenn es 70 Prozent billiger ist als Vergleichsangebote.«

Peter Reiner, Geschäftsführer der U-S-C GmbH

»Da die Kunden im Verhältnis zu Microsoft ihrerseits in der Lage sein müssen, nachzuweisen, dass sie zur Nutzung einer Installation berechtigt sind, können wir nicht dazu raten, gleichsam die ›Katze im Sack‹ zu kaufen.«

Thomas Mickeleit, Director of Communications bei Microsoft Deutschland

»Damit sich die Kunden im B2B-Bereich weiterhin sicher fühlen können, müssen knifflige Vorkommnisse, wie der aktuelle Fall vermeintlich unrechtmäßig in Verkehr gebrachter Microsoft Lizenzen, sehr kritisch und umfassend untersucht werden. Daher begrüßen wir eine transparente Aufklärung«

Andreas E. Thyen, Präsident des Verwaltungsrates der Lizenz Direkt AG

Distributionsverträge

Systeam vertieft Partnerschaft mit Kodak Alaris

Schon seit einigen Jahren vertreibt Distributor Systeam die Scanlösungen von Kodak Alaris. Nun haben die beiden Unternehmen ihre Zusammenarbeit vertieft: Dank einer engeren Zusammenarbeit mit dem Hersteller im Pre- und After-Sales kann Systeam seinen Handelspartnern eine professionelle Begleitung bei kleinen und großen Projekten und zusätzliche Serviceoptionen, Software, Verschleißteile und Zubehör anbieten. »Als Distributor für Dokumentenscanner von Kosak Alaris können wir die unterschiedlichen Anforderungen unserer Kunden im stark wachsenden Markt Archivierung und Dokumentenmanagement nun noch besser unterstützen«, betont Systeam-Einkaufsleiter Tobias Witt. Klaus Timm, Channel-Manager bei Kodak Alaris, sagt: »Systeam ist bekannt dafür, weit mehr als gute Logistik zu bieten. Händler benötigen Unterstützung, gerade wenn es um größere Projekte geht. Hier werden wir unseren Beitrag leisten.«

www.systeam.de

Tech Data vertreibt Drohnenabsicherungslösung

Tech Datas VAD-Sparte Advanced Solutions vertreibt ab sofort die »Drone Tracker«-Plattform von Dedrone. Die Drohnenabsicherungslösung warne automatisch und in Echtzeit vor unbemannten Flugobjekten und könne so Rechenzentren, Stadien, Gefängnisse, Flughäfen und andere kritische Infrastrukturen vor Schmuggel, Spionage und Terrorakten schützen, stellt Vertriebspartner Tech Data in Aussicht. Ralf Stadler, Director der IT-Security-BU bei Tech Data, erklärt dazu: »Drohnenangriffe und Drohnenattacken nehmen immer mehr zu – vor allem Großveranstaltungen, Gebäude und Produktionsstätten sind davon betroffen. Daher gehört für mich die frühzeitige Erkennung und Abwehr von Drohnen heute zu einem wichtigen Bestandteil der Sicherheitsinfrastruktur von Unternehmen. Die zukunftssichere Software-Plattform, deren Entwicklung und Produktion sich in Kassel befinden, kann von unseren Vertriebspartnern in verschiedensten Bereichen eingesetzt werden – bei Energieversorgern, Stadien, Produktions- und Industrieanlagen, in Gefängnissen, aber auch im Flugverkehr oder im Personenschutz.« Interessierte Partner erhalten per Email an BU-Security@techdata.com oder telefonisch unter der Nummer 089 4700-3222mehr Information.

www.techdata.de

Nuvias ist EMEA-Distributor für File-Facets

File-Facets hat VAD Nuvias zum alleinigen EMEA-weiten Distributor ernannt. Über die Kooperation möchte der Spezialist für Datenschutzkonformität und Unternehmensanalytik die nach eigenen Angaben wachsende Nachfrage nach seinen Enterprise-ID-Datenentdeckungsprodukten bedienen. File Facets Enterprise ID ist eine SaaS-Plattform, die eine weiterentwickelte Datenentdeckung und Inhaltssuche in strukturierten und unstrukturierten Daten in Unternehmensnetzwerken, Servern, Content-Management-Systemen, E-Mails, PCs und Laptops durchführt. Damit seien die Produkte essenziell für die Entdeckung und die Verwaltung persönlicher und sensibler Daten, welche im Mittelpunkt der DSGVO-Konformität stehen, hebt der VAD hervor. »Im Prinzip ist die DSGVO sehr einfach: Es geht um die Entdeckung, den Schutz, die Verwaltung und die Überwachung von personenbezogenen Daten. Der Ausgangspunkt ist die schnelle und kostengünstige Identifizierung und Verwaltung relevanter Daten. File-Facets liefert diese Möglichkeiten für Kleinbetriebe bis hin zu Großunternehmen«, erklärt Ian Kilpatrick, EVP Cyber Security von Nuvias. File-Facets sei bereits in der gesamten EMEA-Region verfügbar, doch Nuvias werde sich in seiner Vertriebsarbeit zunächst auf Großbritannien, der DACH-Region, Nordeuropa, Ungarn und Polen konzentrieren.

www.nuvias.com