

ROLLE RÜCKWÄRTS

MICROSOFT RUDERT BEI LIZENZBESTIMMUNGEN „FROM SA“ ZURÜCK

Im Mai 2020 verkündete Microsoft eine Änderung in den AGBs für sogenannte "from SA"-Lizenzen. Seither sind Unternehmen verunsichert, ob sie ihre einst käuflich erworbenen Microsoft-Lizenzen beim Gang in die Cloud wieder veräußern können oder nicht. Zum 1. Juni 2021 dann die große Überraschung: Microsoft ruderte zurück. Ohne große Ankündigung freilich, doch mit großer Wirkung für seine Kunden – und für die Käufer gebrauchter Software.

„Für Kunden, die sich für den Erwerb von ‚From SA‘-Lizenzen entscheiden, haben wir die Anforderung aufgehoben, dass der Kunde die entsprechenden Qualifizierenden Lizenzen während des gesamten Abonnementzeitraums der ‚From SA‘-Lizenz behält.“ So lautet seit 1. Juni 2021 der entscheidende Absatz in den Lizenzbestimmungen von Microsoft. Klingt unspektakulär. Tatsächlich bedeutet dies je-

doch eine große Erleichterung für alle Beteiligten. Denn Unternehmen können die Migration in die Microsoft Cloud nun wieder gegenfinanzieren – mit einem von Microsoft gewährten Rabatt für ‚From SA‘-Kunden und mit dem Verkauf der nicht mehr benötigten Alllizenzen an Softwarehändler wie die VENDOSOFT GmbH.

Was das konkret bedeutet und dass sich der Verkauf gebrauchter Software wirklich lohnt, zeigt ein Kundenbeispiel:

Die Stuttgarter Unternehmensgruppe Glöckle migrierte 2019 in die Microsoft Cloud und veräußerte in diesem Zuge ihre gebrauchten Microsoft Server aus SA-Verträgen, Zugriffslizenzen sowie Office-2019-Pakete. VENDOSOFT nahm die etwa 250 Lizenzen für rund 100.000 Euro in Zahlung. Der Glöckle Gruppe ermöglichte das so freigesetzte Kapital eine nahezu kostenneutrale Umsetzung ihres Cloud-Projekts.

Die Pflicht, überschüssige Lizenzen zu verkaufen

Aus Gründen wie diesen sieht es Rechtsanwalt Dr. Daniel Taraz geradezu als „Pflicht“ eines jeden IT-Verantwortlichen, unnütz gewordene Software zu veräußern und in liquide Mittel zu wandeln. Der Jurist von der renommierten Kanzlei JENTZSCH IT ist u.a. auf die komplexen Lizenzbestimmungen von Microsoft spezialisiert und berät Unternehmen in Belangen des IT- und Lizenzrechts. „Von leitenden Mitarbeitern wird betriebswirtschaftliches Denken erwartet“, so Taraz. Dazu zählt seiner Ansicht nach auch die Kenntnis, welche hohen Vermögenswerte in Softwarelizenzen gebunden sind. „Werden sie nicht mehr benötigt, beispielsweise, weil ein Unternehmen in die Cloud migriert, sollten diese Werte im Sinne des Unternehmens nicht einfach brach liegen.“

Auch im Sinne der Nachhaltigkeit besteht eine Verantwortung, überschüssige IT Assets dem Zweitmarkt zuzuführen. So sieht es VENDOSOFT-Geschäftsführer Björn Orth. Seit 2014 kauft der Reseller und Microsoft Gold Partner gebrauchte Microsoft-Lizenzen aus gewerblicher Nutzung auf und stellt sie Behörden und Unternehmen als Gebrauchtsoftware zur Verfügung. Von diesem Kreislauf profitieren alle – Erstbesitzer wie die Glöckle Gruppe, die ihre IT-Budgets aufstocken, genauso wie die Zweiterwerber. Die sparen nicht nur eine Menge Geld, sondern können auf dem Gebrauchtsoftware-Markt Lizenzen erwerben, die es neu gar nicht mehr gibt.

Rechtsanwalt Dr. Taraz und VENDOSOFT-Geschäftsführer Orth bewerten es denn auch positiv, dass Microsoft dem nun keinen Riegel mehr vorschiebt. Damit endet die einjährige Verunsicherung unter Microsoft-Kunden, ihre Kauf-Lizenzen aus SA-Verträgen zu rekapitalisieren.

Über den lohnenswerten Verkauf gebrauchter Software bietet VENDOSOFT eine kostenlose Beratung durch Microsoft Licensing Professionals an. Wer wie die mittelständische Glöckle Gruppe brach liegende Lizenzen monetarisieren will, findet hier Auskunft: www.vendosoftware.de/gebrauchte-software-verkaufen.

Angelika Mühleck



ES IST FAST DIE PFLICHT
EINES JEDEN IT-VERANTWORT-
LICHEN, UNNÜTZ GEWOR-
DENE SOFTWARE ZU VERÄUS-
SERN UND IN LIQUIDE MITTEL
ZU WANDELN.

Dr. Daniel Taraz, Rechtsanwalt,
www.jentzsch-it.de