7.0 KLEWITZ, S: Vertragsprobleme bei der Beschaffung von PC-Hardware und PC-Software

7.1 Allgemeine Probleme

Unabhängig von speziellen Problemen, die Kauf-, Miet- oder Werkvertrag mit sich bringen, existieren bei der Anschaffung von EDV-Anlagen zusätzliche rechtliche Hürden, die genommen werden müssen. Der rapide Preisverfall bei Mikrocomputern hat im Unterschied zur MDT (mittleren Datentechnik, Minicomputer) und Groß-EDV zu einer Reihe von Veränderungen im Geschäftsgebaren geführt. Kleine PC-Anlagen sind heute bereits unter dem Preisniveau eines Mittelklassewagens angesiedelt. Das finanzielle Risiko scheint soweit herabgesunken zu sein, daß manch ein Anwender den EDV-Einstieg wagen mag, selbst wenn nicht viel dabei herauskommen sollte. Leider entspricht diese Einschätzung nicht unbedingt der Realität. Zwar sind die reinen Anschaffungskosten erheblich gesunken; berücksichtigt man allerdings die weiteren Kosten, die durch eine Umstellung auf EDV entstehen, sieht die finanzielle Bilanz bei einem Totalausfall wesentlich schlechter aus. Umstellung der Organisation, Schulung von Mitarbeitern, Abhängigkeit der Lagerverwaltung, Fakturierung und Finanzbuchhaltung etc. von der Funktionsfähigkeit der Anlage stellen geldwerte Positionen dar, die im ungünstigsten Falle die Anschaffungskosten um ein Mehrfaches übersteigen können.

Im Folgenden soll zuerst auf drei allgemeine Probleme von EDV-Beschaffungsverträgen eingegangen werden: die Leistungsbeschreibung, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen und die Problematik der Vertragsaufspaltungen. Daran anschließend werden einzelne Vertragsarten, nämlich Kauf- und Werkverträge, Miet- und Leasingverträge und Lizenzverträge näher betrachtet. Zum Schluß sollen die Wartungsverträge kurz angesprochen werden. Die Betrachtung wird dabei eher aus der Sicht der Anwender erfolgen, da dort Probleme besonders häufig anzutreffen sind.

7.1.1 Leistungsumfang

Generell kann man sagen, daß vertragliche Vereinbarungen so geschlossen werden sollten, daß für keine Seite Unklarheit über die eigenen Leistungspflichten besteht. Erst wenn es zwischen den Vertragsschließenden zu Unstimmigkeiten kommt, werden die Verträge herangezogen. Dann zahlt sich vorheriges, manchmal mühsames Aushandeln einzelner, konkreter Bedingungen ebenso aus, wie entsprechende Beratungen.

Es mag selbstverständlich klingen, wenn gefordert wird, die erwartete Leistung so konkret als möglich zu beschreiben; leider entspricht es der Erfahrung, daß diese Definition der Leistung außerordentlich schwierig zu realisieren ist. Bei der Groß-EDV und häufig bei Anlagen der MDT werden zu diesem Zweck umfangreiche Leistungsbeschreibungen erstellt. Bei Personal-Computern unterbleibt dies oftmals, da der Aufwand im Verhältnis zu den Kosten nicht mehr gerechtfertigt erscheint.

Anschaffungsverträge sollten dennoch unbedingt in schriftlicher Form geschlossen werden. Obwohl der Kauf über den Ladentich bei den Personal-Computern bereits begonnen hat, schadet ein Minimum an (vertraglicher) Sorgfalt auf keinen Fall.

Typische Ausgangssituation für die Anschaffung neuer Hard- und Software sind betriebliche Probleme oder zumindest Änderungswünsche beim Anwender. Zur Veränderung des Ist-Zustands bietet der Markt eine neue und effektive Lösungsmöglichkeit an: den Personal-Computer. Die Eignung zur Lösung des konkreten Problems bildet deshalb regelmäßig das wesentliche Entscheidungsargument auf der Anwenderseite. Tatsächlich wollen die meisten Neulinge kein bestimmtes Computermodell kaufen - was auch wenig sinnvoll wäre - sondern wollen eine Lösung erwerben. Genau das erhalten sie aber nicht. Rechtlich stellt sich der Vorgang nämlich gerade anders als erwartet dar. Erworben wird ein bestimmter PC mit einer bestimmten Software und nicht eine konkrete Lösung. Letztere bildet lediglich das Motiv des Erwerbers für seine Anschaffung. Zur Erfüllung der Wünsche, die der Anwender mit dem Erwerb verbindet, ist der Anbieter ohne besondere Vereinbarung jedoch nicht verpflichtet.

Diese Konstellation erscheint vielen EDV-Neulingen schwer verständlich. Ich will die Situation deshalb mit einem Beispiel verdeutlichen.
Eine kleine Firma wollte ihren Umsatz dadurch vergrößern, daß regelmäßig an eine bestimmte Gruppe von alten und neuen Kunden individuell gestaltete Werbebriefe geschickt werden. Für den Käufer stellte dabei die Möglichkeit, an bestimmten Stellen individuelle Daten in ein Formschreiben einzusetzen, die aus der Kundendatei entnommen werden sollen, sowie die Selektion der Adressaten nach bestimmten Kriterien das wesentlich Neue dar. Über die mögliche Anzahl von Kunden, die auf diese Art bearbeitet werden konnten, wurde nicht gesprochen. Der Verkäufer versicherte, es könnten nahezu unbegrenzt viele Kunden verarbeitet werden, wenn nur ein ausreichend großer externer Speicher zur Verfügung stünde. Unser Kunde kaufte also einen Mikrocomputer mit zwei Disketten-Laufwerken zu je 350 KByte, einem Matrixdrucker und der zugehörigen Software. Das böse Erwachen kam erst, als er erkennen mußte, daß lediglich 45 Kunden verarbeitet werden konnten. In dieser Größenordnung bewegte sich aber bereits die Anzahl der vorhandenen Kunden. An Neuzugänge war überhaupt nicht zu denken. Der Verkäufer bot zu der Anlage eine 5 MByte Harddisk an, die fast das gleiche kosten sollte, wie der angeschaffte Personal-Computer. Eine Haftung des Verkäufers aus normalen vertraglichen Grundsätzen scheidet weitgehend aus; was der Kunde im Rechtssinne gekauft hatte, war auch geliefert worden, nämlich PC-Hard- und Software. Die vorhandenen Kapazitäten waren dem Käufer bekannt. Für die Einsetzbarkeit der Anlage beim Käufer haftet der Verkäufer grundsätzlich nicht. Es käme allenfalls eine Haftung aus den Grundsätzen des Verschuldens bei Vertragsabschluß wegen Verletzung vorvertraglicher Aufklärungs- und Beratungspflichten in Betracht. Ob diese aber im jeweiligen Fall tatsächlich verletzt worden sind, ist meist schwer festzustellen und zu beweisen.

Andererseits kann sich die Situation auch zum Nachteil des Anbieters auswirken. So werden der größte Teil des EDV-Umsatzes von Systemhäusern und dem Bürofachhandel getätigt. Diese müssen, um konkurrenzfähig zu bleiben, in erheblichem Umfang Serviceleistungen, insbesondere Beratung, erbringen. Immer wieder werden im Zusammenhang mit den Vertragsverhandlungen Versprechungen gemacht und Zusicherungen gegeben, die später zu einer unüberschaubaren Haftung führen können. Im Einzelfall mag auch an eine Vertragsauflösung wegen arglistiger Täuschung zu denken sein. Die Gewährleistungsfrist bei Arglist beträgt 30 Jahre. So kann unter dem Hinzutreten weiterer Umstände das Versprechen von unerreichbaren Rationalisierungsvorteilen arglistig sein, wenn der Erwerber gerade aus diesem Grund eine Anlage beschaffen will.

Wie bereits angesprochen, fällt es gerade dem EDV-Newcomer schwer, seine Leistungsanforderungen zu formulieren. Es fehlt an konkreten Vorstellungen über die einerseits weiten Einsatzmöglichkeiten und andererseits bisweilen unverständlichen Beschränkungen der EDV.

Konsequenz aus Vorstehendem sollte sein, diejenigen Vorstellungen im Rahmen eines schriftlichen Vertrages soweit als möglich zum Vertragsgegenstand zu machen, die für den Erwerber bei der Anschaffung ausschlaggebend scheinen. Damit wird nicht nur für beide Teile deutlich, was verbindlich sein soll, sondern zusätzlich auch für den Anbieter die Leistungs- und Haftungsgrenze konkretisiert. Dieser Hinweis gilt generell für alle Punkte, die Gegenstand mündlicher Vertragsverhandlungen sind und für die Vertragspartner besondere Bedeutung haben: sie sollten schriftlich fixiert werden. Selbst wenn die Anbieterseite behauptet, diese Punkte seien problemlos, sollte man sich nicht scheuen, vielleicht Unwichtiges oder Selbstverständliches zu vereinbaren, aus dem die eigene EDV Unkenntnis ersichtlich werden könnte.

Insbesondere die erwartete Leistung und die projektierten Einsatzmöglichkeiten sollte man (schriftlich) so detailliert wie möglich beschreiben und sich zusichern lassen. Beispielsweise kann man über folgende Punkte etwas sagen: Geschwindigkeiten bei bestimmten Anwendungen. Wie lange dauert ein Monatsabschluß in der Finanzbuchhaltung, das Plotten einer Zeichnung, die Übertragung einer Datei von einer relevanten Größe. Kompatibilität mit anderen Systemen, Netzwerken, Peripheriegeräten. Speicherkapazität, nicht nur in Byte, sondern gerade in bezug auf die beabsichtigte Anwendung, Anzahl der Kunden, Buchungssätze, Artikel, Warengruppen, speicherbare Texte oder Adressen etc.

Auch die anderen Nebenleistungen und allgemeinen Lieferkonditionen sind prüfens- und vereinbarungswert. Vereinbarungen über die Einweisungszeiten der Mitarbeiter und über die spätere Beratung während des laufenden Einsatzes sollten getroffen werden, sofern der Erwerber, was häufig der Fall ist, selbst mit einer in Deutsch verfaßten Bedienungsanleitung nicht viel anfangen kann. Häufig werden im Preis inbegriffen kostenlose Einweisungen mit angeboten. Nicht selten sind diese Zeiten so knapp kalkuliert, daß zusätzliche Unterrichtsstunden erforderlich werden, die dann oft recht teuer sind. Auf der Anbieterseite können unpräzise bestimmte Beratungspflichten zu erheblichem Mehraufwand beziehungsweise Mehrkosten führen, der den kalkulierten Gewinn beträchtlich schmälern kann. Es dürfte in der Regel kaum möglich sein, einen völligen Computerneuling an einem Tag mit einem komplexen Anwendungspaket vertraut zu machen. In solch kurzer Zeit, die mitunter mit mehreren Teilnehmern geteilt werden muß, sind allenfalls die Grundzüge der Bedienung zu vermitteln. Da aber fast regelmäßig auch nach einer Einweisung noch Fragen auftauchen, sollte man auch über diese spätere Beratung Vereinbarungen treffen, insbesondere über Umfang und Kosten.

Selbstverständlich sind Festlegungen über Punkte zu treffen, wie sie in jedem Vertrag vereinbart werden: Lieferfristen, Leistungs- und Erfüllungsort (sofern beide Teile Kaufleute sind), Aufstellungs- und Montagekosten, Nachbesserungs-, Minderungs- und Wandelungsrechte.

Vorstehendes erlangt für sogenannte Erstanwender - Unternehmen, bei denen eine EDV-Lösung erst entwickelt werden soll - besondere Bedeutung. Hier ist oft der Gegenstand des Programmpakets nicht klar umrissen, bisweilen nicht einmal sichergestellt, ob alle Programmteile überhaupt realisiert werden können. Wer in einem solchen Fall ohne ausführlichen Vertrag abschließt, handelt leichtsinnig. Dennoch wird gerade hier am meisten gesündigt. Die Probleme, die sich um die Erstanwender ranken, sind vielfältig und komplex, so daß sie sich einer ausführlichen Darstellung an dieser Stelle entziehen. Hervorragende Bedeutung erlangen insbesondere die Punkte Leistungsbeschreibung und Vertragsbeendigung bei Mißerfolg: Wie soll das Kostenrisiko verteilt werden? Wann soll die Entwicklung mit welchem Ergebnis abgeschlossen sein? Wer darf sich wann und wie vom Vertrag lösen? Das sind nur einige Fragen, die beantwortet werden müssen.

Abschließend zum ersten Teil möchte ich noch auf zwei Gesichtspunkte aufmerksam machen. Viele Anwender, auch im landwirtschaftlichen Bereich, werden Kaufleute sein, die als solche bestimmten Vorschriften über die Buchführung unterliegen (HGB, AO, EStG). Sofern man eine Anwendung aus diesem Bereich erwirbt, sollte man sich unbedingt zusichern lassen, daß die Software den öffentlich-rechtlichen Vorschriften entspricht und daß die Verjährungsfrist für eine diesbezügliche Mängelrüge erst mit dem ersten Jahresabschluß zu laufen beginnt. Der Erlaß des Bundesfinanzministers über die Grundsätze der ordnungsgemäßen Speicherbuchführung, der inzwischen Teil der Einkommensteuerrichtlinien geworden ist, entfaltet für alle EDV-Buchführungen volle Wirkung. Dies ergibt sich aus dem Schreiben des Bundesfinanzministers vom 5. Juli 19[illegible] (BStBl I S. 250 ff.). Dennoch dürften die meisten angebotenen Finanzbuchhaltungen diesen Vorschriften nicht entsprechen. Dieses steuerliche Risiko trägt ohne Absicherung allein der Anwender.

Der zweite Punkt betrifft die sogenannte Abnahmevereinbarung. Eine Abnahme kennt das Bürgerliche Gesetzbuch nur beim Werkvertrag. Dennoch kann man für jeden Vertragstyp frei eine Abnahme vereinbaren. Es empfiehlt sich, für eine solche Abnahme möglichst konkrete Leistungsmerkmale zu bestimmen, die bei der Abnahme vom System erfüllt werden müssen. Hierzu verpflichtet sich der Erwerber, Testdaten zur Verfügung zu stellen. Erst ab erfolgreichem Abschluß der Abnahme beginnen die Gewährleistungsfristen zu laufen. Vor der Abnahme muß der Anwender ausreichend Gelegenheit haben, sich mit dem System vertraut zu machen, damit er die Abnahme überhaupt kompetent verfolgen kann. Zwei bis vier Monate erscheinen dabei durchaus angemessen. Falls eine Abnahme auch nach dem zweiten Versuch fehlschlägt, sollte zumindest ein Rücktrittsrecht gegeben sein. Anbieter, die sich auf solche Vereinbarungen nicht einlassen wollen, deuten dadurch meist schon an, daß sie selbst zu ihrem System nicht das Vertrauen haben, das sie vom Kunden erwarten. Auch die Bezahlung sollte nicht vorbehaltlos vor einer Abnahme als Ganzes fällig werden. Offene Posten auf der Anbieterseite bieten oft den besten und für beide Teile befriedigendsten Weg, kleine Unvollkommenheiten zügig zu beseitigen.

Auf Anbieterseite läßt die Abnahmevereinbarung das Gewährleistungsrisiko kalkulierbarer werden. Ohne Abnahme könnten spätere "Reparaturen" auch noch als Teile der ursprünglichen Erfüllung angesehen werden, mit der Folge, daß die Gewährleistungsfrist viel später als vermutet zu laufen beginnt.

7.1.2 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Entschließt sich heute ein Anwender, eine Mikrocomputeranlage zu erwerben, so handelt es sich dabei für ihn meist um ein branchenfremdes Geschäft. Die Usancen und Risiken des Geschäfts sind ihm kaum bekannt. Ihm steht auf der anderen Seite ein Händler gegenüber, dessen Betätigung ausschließlich im Vertrieb solcher Produkte besteht. Dementsprechend sehen auch die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Anbieter aus; sie sind meist ausgesprochen kundenunfreundlich. Eine Entwicklung, die den Übergang zum Massengeschäft in vielen Branchen kennzeichnet. Soweit sich auf beiden Seiten eines solchen Geschäfts Kaufleute gegenüberstehen, können die AGB ohne weitere Formalitäten zum Vertragsbestandteil gemacht werden. In der Regel werden sie schriftlichen Verträgen jedoch gleich beigefügt. Lediglich die Nichtkaufleute - als Angehörige freier Berufe, nicht eingetragene landwirtschaftliche Betriebe nach § 3 HGB oder Privatleute - können den Schutz des AGB-Gesetzes in vollem Umfang in Anspruch nehmen.

In den Allgemeinen Geschäftsbedingungen werden vielfach sämtliche Rechte des Erwerbers, soweit dies ohne Verstoß gegen Treu und Glauben zulässig, ausgeschlossen. An die Stelle von Wandelung und Minderung treten Nachbesserungsrechte. Verzug und Teilunmöglichkeit berechtigen nur unter besonderen Bedingungen zur Vertragsauflösung, und für Schäden wird nur bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit gehaftet.

Da Individualvereinbarungen Allgemeinen Geschäftsbedingungen vorgehen, empfiehlt es sich für den Erwerber, soviel wie möglich einzeln zu vereinbaren, wenn der Anbieter nicht gänzlich auf seine AGB verzichten will.

7.1.3 Aufspaltung der Verträge

Häufig findet der Anwender auf dem Markt nur Anbieter vor, die lediglich Teilleistungen, die er erwerben will, offerieren. Insbesondere Hardwarevertreiber sind daran interessiert, schnell ihre Hardware umzusetzen. Da sich die Geräte nur vermittels der entsprechenden Software vermarkten lassen, verbindet man sich zur Kooperation mit verschiedenen Softwareanbietern, die für spezielle Branchen Anwendungspakete schreiben oder bereits entwickelt haben. Der Erwerber schließt also bei der Beschaffung zwei rechtlich selbständige Verträge; einen mit dem Hardwarelieferant und einen mit dem Softwareproduzent. Dies führt dazu, daß es bei Leistungsstörungen einerseits zu Auseinandersetzungen der beiden EDV-Vertragspartner kommen kann, die sich jeweils die Verantwortlichkeit für aufgetretene Fehler zuschieben und daß andererseits beim Rücktritt von einem Teil des Vertrages der andere Teil nicht erfaßt wird. Bleibt die Software irreparabel fehlerhaft, muß der Erwerber die Hardware dennoch behalten. Ein Durchgreifen der Rücktritts- oder Wandelungsrechtee läßt die Rechtsprechung nur in besonderen Fällen zu (LG München I v. 12.8.80 Az.: 12 O 5462/80).

Schützen kann man sich gegen solche Vertragsaufspaltungen nicht unmittelbar, es sei denn, einer der beiden Kontrahenten wäre bereit, als alleiniger Geschäftspartner aufzutreten. Man kann allerdings den Versuch unternehmen, in beiden Verträgen zu vereinbaren, daß Rücktritts- und Leistungsverweigerungsrechte des einen Teils auch für den anderen Wirksamkeit erlangen.

7.2 Einzelne Vertragsgestaltungen

Der größte Teil der Personal-Computer-Anlagen dürfte verkauft werden. Reine Mietverträge, die auch im Bereich der Groß-EDV und MDT stark abgenommen haben, sind kaum anzutreffen. Mietverträge werden lediglich im Zusammenhang mit Leasinggeschäften - und dies dürfte ein nicht ganz unbedeutender Anteil sein - abgeschlossen. Auf diese soll unten noch näher eingegangen werden. Aber auch werkvertraglichen Gestaltungen kommt eine gewisse Bedeutung zu. Überall dort, wo Software für das konkrete Projekt erst entwickelt wird, findet Werkvertragsrecht Anwendung.

Die Frage, welcher Vertragsart eine Vereinbarung zuzurechnen ist, hat weitreichende rechtliche Konsequenzen; ihre Entscheidung stellt die Weichen für die Leistungspflichten und den Haftungsumfang. Während der Kaufvertrag lediglich zur Eigentumsübertragung und zur Übergabe verpflichtet, verspricht der Werkunternehmer, auch für den Erfolg seiner Tätigkeit einstehen zu wollen.

Wichtig erscheint mir in diesem Zusammenhang der Hinweis, daß sich die Rechtsnatur eines Vertrages nicht völlig frei vereinbaren läßt. Viele Anbieter glauben dennoch, sie könnten sich durch die Wahl der Vertragsart von einer

weitergehenden Haftung freizeichnen. Unbeschränkt lassen sich nur die gegenseitigen Leistungspflichten festlegen: Übergabe, Eigentumsübergang, Programmentwicklung, Beratung, weitergehende Leistungspflichten, etc. Ob es sich dann allerdings um einen Kauf- oder Werkvertrag handelt, entscheidet sich primär nach juristischen Kriterien. Dabei dient die Bezeichnung, die die Parteien gewählt haben, nur als ein Indiz unter mehreren für die Bestimmung der Vertragsart. Die Erstellung von Programmen ordnet sich dem Werkvertragsrecht zu. Ob sich dann auch die kaufvertraglichen Teile nach Werkvertragsrecht richten, hängt vom Umfang der Programmierarbeiten ab.

7.2.1 Kauf- und Werkverträge

Einen bedeutenden Anteil bei den Beschaffungen haben Kauf- und Werkvertrag; oft handelt es sich um Mischformen der beiden Vertragsarten. Während die Hardware als fertige Ware verkauft wird, werden bei der Software neben der Betriebs- und der Standardsoftware noch anwenderspezifische Programme geschrieben oder Programmanpassungen vorgenommen. Je nach Umfang der Neuprogrammierung kann sich unter Umständen der gesamte Vertrag nach Werkvertragsrecht richten. Bei sogenannten Erstanwenderverträgen kann man in aller Regel davon ausgehen. Hier überwiegt das werkvertragliche Element, da die Hauptleistung (das Anwendungs- oder Branchenpaket) meist nur als Konzept existiert und erst in Zusammenarbeit mit dem Anwender entwickelt werden soll (BGH Wertpapier-Mitteilungen 1971, S. 615; LG Siegen Urt. v. 15.10.1979, Az.: 2 O 261/77). Hier wird oft von Anbieterseite versucht, sich der Haftung für den Erfolg ihrer hochgesteckten Ziele und Versprechnungen durch die Vereinbarung von "Kaufverträgen" zu entziehen. Eine aufrichtige Aufklärung des Kunden und eine entsprechende vertragliche Risikoabgrenzung dürfte allerdings meist rationeller und erfolgversprechender sein.

Auf der Erwerberseite kann nur mit Nachdruck vor solchen Erstanwender- oder Testkundenverträgen ohne vertragliche Absicherung gewarnt werden. Die betrieblichen und finanziellen Risiken sind erheblich. Versprechungen, in wenigen Wochen umfangreiche Programmpakete (Lagerverwaltung, Kreditoren-, Debitoren- und Finanzbuchhaltung, komplexe Datenbank-Anwendungen) zu entwickeln, sind einfach unrealistisch. Nicht selten ziehen sich solche Projekte über Jahre hin. Trotz der gebotenen Vorzugskonditionen hat der Anwender hier oft das Nachsehen, wenn die geplanten Anwendungsmöglichkeiten auf der vorhandenen Hardware oder gar überhaupt nicht realisiert werden können. Schadensersatzansprüche durchzusetzen, gestaltet sich zu diesem Zeitpunkt meist schwierig und langwierig, wenn nicht aussichtslos.

7.2.2 Mietverträge und Leasing

Da Mietverträge in diesem Zusammenhang praktisch nur noch in Kombination mit Leasingverträgen auftauchen, soll nur auf diese Konstruktion eingegangen werden. Es scheint vielen Anbietern und Anwendern nicht klar zu sein, daß es sich beim Leasing nicht nur um eine Finanzierungsform handelt, sondern auch um ein rechtliches Dreiecksverhältnis, bei dem der Erwerber mit dem Verkäufer nicht mehr unmittelbar in entgeltliche, vertragliche Beziehungen tritt. Beim Leasinggeschäft werden zwei Verträge abgeschlossen: mit dem ersten verkauft der Händler die Anlage an die Leasingfirma, mit dem zweiten vermietet die Leasingfirma das Gerät an den Erwerber. Die Interessenverteilung dieser Konstellation liegt dabei für den Anwender ungünstig. Für den Verkäufer wickelt sich das Geschäft schnell und reibungslos ab, während das Leasingunternehmen an einer festen Zahlung von Mietzins während der Leasingdauer interessiert ist. Für eine Rückabwicklung bei Fehlfunktionen sind beide kaum zu gewinnen. Zwar

wäre das Leasingunternehmen grundsätzlich als Vermieter für die volle Funktionsfähigkeit der Mietsache, also der Computeranlage, verantwortlich, tatsächlich werden diese mietrechtlichen Ansprüche sämtlich durch den Leasingvertrag ausgeschlossen. Entstehen Schwierigkeiten beim Einsatz des Computers, hat der Erwerber meist nur die Möglichkeit aus abgetretenem Recht Nachbesserungsansprüche geltend zu machen, sofern diese noch nicht verjährt sind. Die einzige Möglichkeit, den Händler in Anspruch zu nehmen, besteht bei einer schuldhaften Verletzung der Beratungs- und Betreuungspflichten des Verkäufers. Die Rechtsprechung legt dem Verkäufer, der den Kunden zuvor über die Eignung und Einsatzmodalitäten einer Computeranlage berät, gegebenenfalls sogar eine Bedarfsanalyse durchführt und dann ein bestimmtes Gerät empfiehlt, entsprechende Sorgfaltspflichten auf, deren Verletzung zu Schadenersatzansprüchen führen kann. Allerdings findet dabei teilweise die verkürzte, sechsmonatige Verjährungsfrist des Kaufrechts entsprechende Anwendung (LG Mainz v. 17.12.82 Az.: 11 HO 94/80).

In Verbindung mit Erstanwenderverträgen eignen sich Leasingverträge aufgrund der oben dargestellten Probleme demnach nicht.

7.2.3 Lizenzverträge

Das bisher Gesagte gilt nur mit Einschränkungen für die Überlassung von Software. Hier wechselt nicht das Eigentum am Programm den Besitzer, sondern ein Nutzungsrecht. Nachdem sich in der Rechtsprechung die Auffassung durchzusetzen scheint, Computerprogramme seien unter bestimmten Voraussetzungen durch das Urheberrechtsgesetz geschützt, wird man davon ausgehen müssen, daß lediglich Nutzungsrechte an einem Programm übertragen werden (OLG Karlsruhe v. 9.2.83 Az.: 6 U 150/81).

Soweit es sich um Systemsoftware und Standardprogramme handelt, werden nur sehr beschränkte Nutzungsmöglichkeiten übertragen. Der geistige Eigentümer schließt die Weiterübertragung des Nutzungsrechts auf Dritte sowie die Benutzung auf einer anderen Anlage unter einer anderen CPU aus. Er gestattet die Nutzung lediglich auf einem System. Bisweilen wird sogar die Erstellung von back-up Kopien untersagt. Ob solche Restriktionen mit §§ 53, 54 Urheberrechtsgesetz vereinbar sind, wird die Rechtsprechung entscheiden müssen. Zu Schwierigkeiten kann dies bei Netzwerkkonfigurationen führen, wenn die Software nur für einen Rechner angeschafft wird, dann aber von allen Netzwerkteilnehmern benutzt werden kann und das Lizenzabkommen hierzu schweigt. Eine restriktive Auslegung der Nutzungsbefugnis durch die Rechtsprechung erscheint nicht denkbar.

Hin und wieder dürfte dem Anwender überhaupt nicht bewußt werden, daß er eine Lizenzvereinbarung getroffen hat. Da Lizenzvereinbarungen nicht schriftlich geschlossen werden müssen, verwenden einige Softwarehersteller folgendes Verfahren: Die Lizenzbedingungen werden mit der Bedienungsanleitung in durchsichtige Plastikfolie eingeschweißt. Auf einem eingelegten Papier kann man lesen, daß, wer die Verpackung öffnet, sich auch mit den Lizenzbedingungen einverstanden erklärt. In der Praxis mag dies allerdings auch anders ablaufen. Ein Mitarbeiter einer Vertriebsfirma erklärte mir, daß man dort "die Verpackung und das lose Papier" gleich nach dem Öffnen wegwerfen würde, wenn man in Gegenwart des Kunden die PC-Anlage installiere oder prüfe. Es steht zu befürchten, daß es sich dabei nicht um einen Einzelfall handelt. Allerdings gibt dieses Verfahren, sofern es gegenüber Nichtkaufleuten Anwendung finden soll, Anlaß zu Bedenken. Es könnte ein Verstoß gegen die Vorschriften des Gesetzes über die Allgemeinen Geschäftsbedingungen vorliegen, da die Öffnung der Verpackung und die damit beabsichtigte Zustimmung zu den Lizenzvereinbarungen erst nach dem eigentlichen Vertragsschluß liegt.

Etwas anderes kann im Einzelfall bei Individualprogrammen gelten. Da hier d Anwender meist die vollen Entwicklungskosten auferlegt werden, wird dieser mi unter auch eine weitergehende Vermarktungsmöglichkeit wünschen. In all Fällen, in denen eine Weitergabe von Software an Dritte in Betracht komm sollten über die Modalitäten klare Vereinbarungen getroffen werden.

Weitere urheberrechtliche Probleme ergeben sich in der Praxis für den End wender meist nicht. Anders mag der Fall bei Händlern oder Privatleuten liege die Raubkopien von Programmen an Kunden zu besonders günstigen Preisen verka fen. Einige große Softwarefirmen haben in der letzten Zeit erfolgrei begonnen, urheberrechtlich gegen solche illegale Weitergabe von Programmen vo zugehen. Die Schadensersatzsummen bewegen sich schnell in den Zehn- od Hunderttausenden.

7.3 Wartung

Der Abschluß einer Wartungsvereinbarung stellt einen der Punkte dar, der häufigsten vernachlässigt wird. Bei der Wartung sind dabei Hard- und Softwa getrennt zu betrachten, wenngleich die Wartungsvereinbarung über die gesam Anlage möglichst mit demselben Unternehmen geschlossen werden sollte.

Sofern es sich bei der Hardware um ein marktgängiges Modell handelt, das ohn besondere Modifikationen eingesetzt wird, dürfte der Abschluß eines Wartung vertrages nicht unbedingt erforderlich sein. Im Falle eines Falles finden si hier ausreichend kompetente Firmen für eine Reparatur. Etwas anderes kann au dann gelten, wenn die Ausfallzeiten von vornherein kalkulierbar sein müssen.

Aber schon, wenn es um einen sogenannten Exoten geht, ein Modell, das kein große Marktgängigkeit erlangt hat, oder um ein verbreitetes System mit viele Modifikationen, sollte unbedingt auf Absicherung durch einen Wartungsvertr geachtet werden. Computer haben leider manchmal die unangenehme Angewohnheit bestimmte Unzulänglichkeiten erst nach längerer Zeit zu zeigen. Erst nach ein entsprechenden Systemauslastung, Betriebsdauer oder Anwendungsart treten be stimmte Probleme auf. Gewährleistungsfristen sind dann regelmäßig sch verjährt.

In gleichem Maße gilt dies für die Software. Auch hier läßt sich sagen, daß d Wartung eines weitgehend eingeführten Betriebssystems oder Standardprogram (CP/M, MS-DOS, WORDSTAR, Muliplan, Lotus 1-2-3, dBase II etc.) meist wen sinnvoll ercheint, da ohnehin häufiger neue Versionen veröffentlicht werden u der Leistungsumfang allein vom Hersteller vorgegeben wird. In der Praxis werde für diesen Bereich auch nahezu keine Wartungsverträge angeboten. Aber schon e weniger verbreitetes Anwendungsprogramm oder gar ein Spezialprogramm verurs chen erhebliche Kosten, wenn sie nach Jahr und Tag ihre Fehler offenbaren, od wenn die Software aufgrund von gesetzlichen Änderungen plötzlich überarbeite werden muß.

Bei der Art des Wartungsvertrages sollten Formen gewählt werden, die den Kund vom Aufwandsrisiko einer Reparatur entlasten. Oftmals erweisen sich späte Feh ler als besonders hartnäckig, und es kann ihnen nur mit erheblichem Aufwand a Leibe gerückt werden. Letztlich geht es darum, wer das Risiko tragen soll, wen eine Reparatur oder Umstellung mehr Aufwand erfordert, als es üblicherweise de Fall ist. Außerdem sollte die Änderung öffentlich-rechtlicher Vorschriften m in die Wartungsleistung einbezogen werden. Gerade bei Finanzbuchhaltungs- od Lohn- und Gehaltsprogrammen können solche Änderungen die Unanwendbarkeit eine

Programms bewirken. Zumindest sollte die Anbieterseite verpflichtet werden, eine entsprechende Umprogrammierung überhaupt vorzunehmen. Wird das Programm nach ein paar Jahren nicht mehr verkauft, weil das Softwareunternehmen neue, bessere oder überhaupt andere Programme entwickelt, geht dort die Neigung stark zurück, alte Softwareprodukte, möglicherweise in Basic programmiert und schlecht dokumentiert, zu modifizieren.

Auch die Kündigungsmöglichkeiten sollten sorgsam überdacht werden. Kurze Fristen gewähren zwar die Freiheit einer schnellen Lösung vom Vertrag, ermöglichen es aber auch dem Wartungsunternehmen, bei ungünstigem Wartungsverlauf sich beizeiten zurückzuziehen. Hingegen können längere, unkündbare Vertragszeiten den Anwender schützen; dafür muß jedoch die längere Bindung an ein System in Kauf genommen werden, was durchaus innovationshemmend wirken kann. Letztlich nützen langfristige Verträge auch dem Anbieter, da es einer längerfristigen finanziellen Absicherung eines Unternehmens dient und im Falle einer späteren Programmänderung effektivere Arbeit geleistet werden kann.

Wartungsvertrag und Anschaffungsvertrag sollten so gekoppelt werden, daß bei Auflösung des Beschaffungsvertrages nicht noch Zahlungen aus dem Wartungsvertrag erbracht werden müssen. Gerade in Verbindung mit Leasingverträgen, die den Leasingnehmer verpflichten, Wartungsvereinbarungen abzuschließen, ist von einer solchen Koppelung anzuraten.

Mehr ein praktisches als ein rechtliches Problem schafft die Kompetenz des Softwareunternehmens. Gerade im Personal-Computer-Bereich wird Software auch von Privatleuten oder Semiprofessionellen angeboten, deren personelle Kapazität (manpower) meist beschränkt bleibt. Immer wieder muß man erleben, vermehrt jetzt, da die Konkurrenz im Softwaremarkt immer größer und die Gewinnspannen kleiner werden, daß kleine Gesellschaften mit beschränkter Haftung Konkurs anmelden müssen oder sich einfach auflösen. Wer dort nach zwei Jahren die Modifikation seiner Software erwartet, hofft manchmal vergebens.

7.4 Zusammenfassung

Dennoch kann der Einsatz eines Personal-Computers heute wesentliche Arbeitserleichterungen und Effektivitätssteigerungen mit sich bringen, auf die eine moderne Wirtschaft nicht verzichten kann. Sorgfältige Planung und vertragliche Absicherung eines EDV-Vorhabens schützen vor späteren unangenehmen Überraschungen. Eine ausführliche Leistungsbeschreibung bildet den Grundstock für das erfolgreiche Vorhaben. Augenmerk gebührt auch der Überprüfung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Vertragspartners. Einheitlichen Verträgen kommt der Vorrang vor aufgesplitterten Verträgen zu. Kauf- und Werkverträge unterscheiden sich vor allem durch den Leistungsumfang und die daraus resultierende Haftung. Bei einer Finanzierung durch Leasing müssen die Besonderheiten der Risikozuweisung dieser Vertragsgestaltung unbedingt beachtet werden. Wartungsverträge sind vielfach notwendig und sollten längerfristig geschlossen werden.