



# Informatik und Recht

vereinigt mit „Datenverarbeitung im Recht“

Heft 11-12

Dezember 1986

1. Jahrgang

## Willkommen IBM!

IBM gilt als Unternehmen, das es vorzieht, nicht neue Märkte zu erschließen, sondern sie dann — mit Macht — anzugehen, wenn andere sie erschlossen haben. Dementsprechend hat sich der Slogan „Welcome, IBM!“ herausgebildet, mit dem die Konkurrenz IBM begrüßt, wenn IBM denn dann auch den Markt betritt.

Und da IBM nun — mit Macht — den Markt der Meinungen im Bereich der EDV-Vertragsdogmatik angeht, soll IBM entsprechend auch hier begrüßt werden: „Welcome IBM!“

IBM hat schließlich erhebliche Interessen und damit erheblichen Grund, daß bestimmte Rechtsfragen im Sinne von IBM geklärt werden: Rechte an Software, wo diese Weichware immer mehr Umsatz machen soll; Koppelung oder besser Entkoppelung von Hardware und Software: Bürocomputer verkaufen sich nun einmal über die Anwendungssoftware, und da tritt IBM bisher mit Softwarehäusern als „Vertriebspartnern“ auf. Wenn aber bei der Abwicklung des Software-Vertrages Schwierigkeiten entstehen, will IBM rechtlich damit nichts zu tun haben.

Selbstverständlich nehme ich wahr, daß nicht die IBM Deutschland GmbH, sondern Mitarbeiter der IBM publizistisch tätig sind. Aber sie schreiben so IBM-interessengerecht, daß ich sie nur vor dem Hintergrund der IBM sehen kann.

Die Vorgehensweise der IBM-Mitarbeiter entspricht bewährtem Muster: Erst einmal geht es darum, die richtige (IBM) Begriffswelt zu schaffen. Wer sie verinnerlicht hat, findet sich mit anderen Begriffswelten nicht so leicht zurecht und zieht sich lieber auf die ihm bekannte Begriffs- (und Argumentations)welt zurück. In der Volkswirtschaft wird ein ähnlicher Sachverhalt als Heterogenisierung homogener Produkte bezeichnet. In der EDV-Literatur ist das Verhalten von IBM wiederholt beschrieben worden.

Z.B. wird landläufig von der Produktbeschreibung und der Bedienungsanweisung bzw. — DIN V 68235 — von der Benutzerdokumentation gesprochen. IBM spricht von Begleitmaterial. Was nur die Hauptsache begleitet, kann ja so wichtig nicht sein!

Die zweite Stufe geht dahin, die Wirklichkeit unter der IBM-Perspektive zu vermitteln. Ein IBM-Mitarbeiter (CR 1986, 443) betont, daß Betriebssysteme heute grundsätzlich selbständige Vertragsobjekte seien.

Auf der nächsten Seite dieses Heftes der CR steht dann im Urteil des LG Bielefeld, daß der Sachverständige für Bürocomputer grundsätzlich eine ganz enge technische und wirtschaftliche Einheit von Hardware und Systemsoftware sieht. Daraufhin kritisiert ein nächster IBM-Mitarbeiter das Urteil in seiner Anmerkung damit, daß Hardware und Software doch ganz unterschiedlich produziert werden würden, so daß man nicht von einer solchen Einheit sprechen könne. Er sieht das Verhältnis von Hardware zu Software wie bei „Film und Kamera, Plattenspieler und

Schallplatte". Er zitiert den ISIS-Katalog, der eine „Vielzahl von Betriebssystem-Produkten“ aufführe. Dabei verschweigt er, daß es sich dabei um den speziellen Markt der Mikrocomputer handelt (pardon: der Personalcomputer im IBM-Sprachgebrauch). Nach Gorny (CR 1986, 673f) ist die Hardware hingegen eine „nicht zu Ende konstruierte Maschine“, die der Ergänzung durch die Software, auch durch Anwendungssoftware, bedarf.

Der erste IBM-Mitarbeiter vertritt die Auffassung (a. a. O.), daß Software nicht nur „nie fehlerfrei“ sei — das wäre ja vom Anwender noch hinzunehmen, wenn die Fehler nur nicht auftreten —, sondern daß Software „vergleichbar mit einem Regie- oder Kochbuch“ sei — da darf der Anwender wohl nichts präzise Funktionierendes erwarten.

Auf dritter Stufe sind dann aus dieser Wirklichkeit die richtigen rechtlichen Lösungen abzuleiten: Es sei nicht sachgerecht, das Betriebssystem in den Hardware-Vertrag einzuordnen.

Herr Etter, Richter am LG Augsburg, nimmt die Botschaften in seiner Anmerkung zu OLG Stuttgart, CR 1986, 642 an: Er will die Interessen des Verkäufers bei der Lieferung von Hardware und Software berücksichtigen: „Der Verkauf von Hardware ist ein grundsätzlich ‚normales‘, nicht speziell risikobehaftetes Geschäft. Vor der vertragsrechtlichen Erfüllung eines Software-Vertrages lauert jedoch eine Vielzahl technologischer und rechtlicher Fallstricke. Es ist Sache des Software-Vertrages, die angemessene Risikoverteilung festzulegen. Aber gehört dazu auch, daß über dem Hardware-Vertrag das Damokles-Schwert der Rückabwicklung schweben muß? ... Im Zweifel spricht m. E. eine Aufspaltung in zwei getrennte Verträge ... auch bei Hard- und Software-Erwerb für eine inhaltliche und rechtliche Trennung.“

IBM selber fördert die Beschäftigung von Juristen mit der Materie EDV-Verträge. Das erste DAV-Seminar über die Lizenzierung von Programmen sah eine Betriebsbesichtigung vor — IBM stellte sich gern zur Verfügung. Übrigens: Lizenzierung ist auch ein von IBM verwendeter Begriff. Die Rechtsprechung spricht weit überwiegend vom Kauf von Standardprogrammen.

Christoph Zahrnt

---

### Redaktionelle Notiz

## Datenbanken

„Informatik und Recht“ plant, im Jahre 1987 verschiedene Datenbanken zu einzelnen Rechtsgebieten aufzulegen, die sowohl Volltexte als auch strukturierte Erschließungshilfen umfassen. Um zu erfahren, an welchen Themen in der Praxis ein besonderes Interesse besteht, ist die Redaktion für Stellungnahmen dankbar, die kurz mögliche Themen für derartige Datenbanken und Erwartungen hinsichtlich entsprechender Angebote skizzieren. Wenn die Resonanz ausreichend groß ist, wird zusätzlich zu der Realisierung der entsprechenden Vorhaben in „Informatik und Recht“ über das so entstehende Meinungsbild berichtet werden. Dadurch soll die Lücke geschlossen werden, die daraus resultiert, daß bisher die Erwartungen der Praxis auf diesem Feld noch keine umfassende Dokumentation gefunden haben.