

Eine erste Übersicht über die Rechtsprechung in DV-Sachen

von Rechtsanwalt Dr. Christoph Zahrnt, Neckargemünd

Einleitung

Es soll hier eine erste Bestandsaufnahme darüber gemacht werden, worum es bei DV-Entscheidungen sachlich und rechtlich geht und wer Erfolg hat.

(1) *Gegenstand der Untersuchungen* sind Entscheidungen in solchen Streitigkeiten vor deutschen Gerichten, in denen es maßgeblich und nicht nur akzidentiell um DV-Leistungen ging. Ausgenommen sind deswegen z.B. Entscheidungen zu Leasingverträgen über die Höhe von Abschlußzahlungen, in denen die Leasingsache zufällig ein Computer und nicht ein Auto oder ein anderes Investitionsgut war.

(2) *Der Schwerpunkt* liegt bei Lieferverträgen zwischen Lieferanten und Anwender. Nur am Rande behandelt werden Streitigkeiten aus

- RZ-Verträgen
- Lizenzverträgen im eigentlichen Sinne (Einräumung von Vertriebsrechten)
- arbeitsrechtlichen Streitigkeiten.

(3) *Grundgesamtheit*: Gegenstand sind ausschließlich solche Streitigkeiten, die in Entscheidungen (im wesentlichen: Urteilen) endeten. Wurde die Sache in späterer Instanz anders als durch Urteil beendet, wurde die Entscheidung der vorhergehenden Instanz einbezogen. Der Anteil der in höherer Instanz anders als durch Entscheidung beendeten Verfahren scheint niedrig zu sein, nämlich unter 10% zu liegen (so weit ermittelt bei ca. 5%; höchstens gleich hohe Dunkelziffer, weil der Frage, ob ein Rechtsmittel eingelegt worden ist, grundsätzlich nachgegangen worden ist).

(4) *Der Anteil der Vergleiche* ist zwar allem Anschein nach sehr hoch. Repräsentative Zahlen zur Vergleichsquote konnten aber nicht ermittelt werden.

1. Beteiligte am Rechtsstreit

Die Fragestellung geht dahin, in welchem Umfang Streitigkeiten zwischen welchen Typen von Parteien geführt wurden. Unterschieden werden

- Anwender
- Anbieter
- Arbeitgeber
- Arbeitnehmer.

Streitigkeiten zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern spielen nur eine marginale Rolle (ca. 4%).

(1) Hinsichtlich der *Anwenderseite* wurde zwischen Laien-Anwendern und Profi-Anwendern unterschieden. Bei 100 Urteilen aus der Zeit vor 1985, die sich

auf Rechtsstreite zwischen den beiden Marktseiten bezogen, ergab sich eine Quote von ca. 9% Beteiligung von Profi-Anwendern ohne Einbeziehung von RZ-Verträgen und von ca. 7% bei Einbeziehung von RZ-Verträgen.

Diese Quote ist als niedrig zu bezeichnen. Der Anteil der Profi-Anwender dürfte für den Stichtag 1. 1. 1983 den der Laien-Anwender übersteigen. Anlaß für Rechtsstreitigkeiten gäbe es bei Profi-Anwendern auch mehr als genug. Es sei nur an das Stichwort Softwareerstellung erinnert. Das statistische Ergebnis bestätigt die übliche Auffassung, daß man sich in diesem Marktsegment anders einigt.

Wegen dieser geringen Quote wird im folgenden zwischen diesen beiden Anwendergruppen nicht unterschieden.

(2) Hinsichtlich der *Anbieterseite* wurde unterschieden zwischen

- Lieferanten
 - — Hersteller
 - — Systemhäuser
 - — SW-Häuser (SW = Software)
 - — Händler
 - — Berater
 - — (HW-)Konstrukteure (Freiberufler), u. U. Ingenieurbüro mit mehreren Personen
 - — (SW-)Entwickler (Freiberufler)
- Rechenzentren
- Leasinggebern.

Die Unterscheidung innerhalb der Gruppe Lieferanten brachte keine Aufschlüsse. Es hätte nahegelegen, Werte zu ermitteln, wie häufig und mit welchem Erfolg die einzelnen Arten innerhalb dieser Gruppe an Prozessen beteiligt sind, und daraus Aussagen über ihre Seriosität abzuleiten. Aber einige Hersteller kleiner Systeme verfälschen die Zahlen für ihre Art.

Beteiligung auf Anbieterseite (Streitigkeiten mit Anwendern)		
Lieferanten	97	(76%)
Leasinggeber	16	(12%)
Rechenzentren	15	(12%)
	n = 128	(100%)

2. Wer gegen wen mit welchem Erfolg?

Als Maßstab für den Erfolg wird die Kostenentscheidung genommen. Teilweises Obsiegen wurde relativ

differenziert erfaßt. Da der Anteil dieser Fälle gering ist und da sie relativ gleichmäßig streuen (unter Berücksichtigung der Extremwerte), wurden diese Fälle für die folgenden Statistiken in einer Klasse zusammengefaßt.

(1) *Erfolg nach Parteistellung:* Hier ergibt sich eine schlechtere Erfolgsquote für die Kläger als üblicherweise.

Erfolg nach Parteistellung			
Kläger	obsiegt voll	92	(48%)
	teilweise	36	(19%)
	unterliegt voll	62	(33%)
		n = 190	(100%)

(2) *Erfolg nach Parteistellung und Marktseite:* Hier geht es nur um Prozesse zwischen Anbietern und Anwendern (also nicht um Prozesse innerhalb der Anbieterseite). Die Anbieter schneiden nur unwesentlich besser ab. Die Statistik gibt zugleich Auskunft darüber, welche Seite den Rechtsstreit anfängt, nämlich die Anbieter zu 64%, die Anwender zu 36%.

Erfolg nach Partei- und Marktstellung				
klagende Partei		obsiegt voll	teilweise	unterliegt voll
Anbieter	n = 82 (100%)	47 (57%)	16 (20%)	19 (23%)
Anwender	n = 46 (100%)	25 (54%)	7 (15%)	14 (31%)
	128 (100%)	72 (56%)	23 (18%)	33 (26%)
Zum Vergleich Anbieter gegen Anbieter innerhalb von Verträgen				
als AN	n = 26 (100%)	9 (35%)	6 (23%)	11 (42%)
als AG	n = 10 (100%)	3 (30%)	3 (30%)	4 (40%)
	36 (100%)	12 (33%)	9 (25%)	15 (42%)

(3) *Erfolg nach Marktstellung:* Damit ergibt sich aus dem Vorhergehenden, daß die Anwenderseite häufiger verliert als die Anbieterseite.

Erfolg nach Marktstellung		
voller Erfolg für		
Anbieter	61	(48%)
Anwender	25	(19%)
teilweises Obsiegen beiderseits	42	(33%)
	128	(100%)

(4) *Detailliert: Erfolg nach Parteistellung und Marktstellung:* Diese Statistik umfaßt auch Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

Detailliert: Erfolg nach Partei- und Marktstellung				
Kläger	obsiegt voll	teilweise	verliert voll	insg.
Lieferant ./ Anwender	29	11	13	53
Anwender ./ Lieferant	23	6	15	44
Leasinggeber ./ Anwender	9	2	5	16
RZ ./ Anwender	9	4	0	13

Kläger	obsiegt voll	teilweise	verliert voll	insg.
Anwender ./ RZ	2	0	0	2
Lieferant (AN) ./ Lieferant (AG)	9	6	11	26
Lieferant (AG) ./ Lieferant (AN)	3	3	4	10
Lieferant außerhalb Vertragsverhältnisses	7	1	7	15
Arbeitgeber ./ Arbeitnehmer	0	0	1	1
Arbeitnehmer ./ Arbeitgeber	0	2	4	6
Sonstiges	1	1	2	4
	92 (48%)	36 (19%)	62 (33%)	190 (100%)

3. Verhältnis der Parteien bei Prozeßbeginn

Die Frage geht dahin, inwieweit sich nur solche Parteien streiten, die — bei erfolgreichem Prozeßausgang — in Zukunft nicht mehr zusammen arbeiten müssen. Eine hohe Quote spricht dafür, — daß Lieferanten Prozesse möglichst lange hinauszögern, bzw. — daß Anwender von ihren Lieferanten abhängig sind, so daß sie es kaum wagen können, einen Prozeß zu führen, so lange sie mit dem Lieferanten noch zusammen arbeiten müssen.

Für die Lieferantenseite als Kläger muß die Frage allerdings modifiziert werden: Bei erfolgreichen Zahlungsklagen muß der Lieferant damit rechnen, daß der Anwender die Leistung dann nutzt und eine gewisse weitere Zusammenarbeit unvermeidbar ist. Die Frage muß also dahin gehen, ob der Lieferant noch mit einer entwicklungsfähigen Geschäftsverbindung rechnet.

Soweit aus den Urteilen Aufschluß gewonnen werden kann, will praktisch kein klagender Anwender mit dem Lieferanten weiterhin zusammenarbeiten bzw. erwartet praktisch kein klagender Lieferant eine entwicklungsfähige Geschäftsverbindung mit dem Beklagten.

4. Art und Größenklasse der DV-Anlage

Gegenstand der Frage ist nicht, wie groß die Parteien bei Prozessen Anbieter (außer RZ) ./ Anwender sind, insb. deswegen nicht, weil das anhand der Entscheidungen nicht festgestellt werden kann. Die Frage geht deswegen dahin, wie groß die DV-Anlage ist, gleich ob Hardware oder Software Anlaß zum Streit gegeben hat. Geht der Streit über Software, wird die Hardware erfaßt, auf der die Software eingesetzt werden sollte.

Es drängt sich der sehr starke Eindruck bei der Durcharbeit der Urteile auf, daß die Größenordnung der DV-Anlage mit der Größenordnung des Anwenders eng korreliert ist.

Die Aussagen sollten mit Vorsicht behandelt werden, weil es keinen einheitlichen historischen Bezugspunkt gibt.

Art und Größenklasse der DV-Anlage	
Universalanlagen	6
große Bürocomputer (mehr als 8 Bildschirme)	8
mittlere Bürocomputer (3 bis 8 Bildschirme)	17
kleine Bürocomputer (1 bis 2 Bildschirme)	60
andere Bürogeräte (Fakturierautomaten usw.)	13
Mikros	6
Prozeß-Minis	1
Prozeß-Mikros	2
	<hr/> 113

5. Sach- und Rechtsprobleme

Die Fragestellung lautet, ob es DV-spezifische Probleme gibt, deretwegen die Anwenderseite häufiger verliert. Hypothesen bieten sich an:

- DV-spezifische: Der Anwender ist an Wissen unterlegen: Er kann Leistungsstörungen schlechter nachweisen und schlechter bei Gericht vortragen.
- DV-neutrale: Der Anwender ist eher ein kleiner Geschäftsmann. Kleine verhalten sich eher kaufmännisch weniger vorsichtig und haben weniger Möglichkeiten, bei Gericht gut vorzutragen.

Gegen die Hypothese spricht, soweit sie sich auf die Prozeßsituation bezieht, daß die Anwender als Kläger nahezu gleich oft gewinnen wie die Anbieter als Kläger.

(1) *Aussichtslose Prozesse:* Bei einigen Prozessen zwischen Anbietern und Anwendern kann man sich nur fragen, warum die eine oder die andere Seite überhaupt den — aussichtslosen — Prozeß angefangen hat. Von den untersuchten 82 Fällen wurden 8 als willkürlich eingestuft, also etwa 10%. Davon entfielen auf die Anbieterseite 2, und auf die Anwenderseite 4 (2 teilweises Obsiegen). Der Faktor Willkür ist also nicht erheblich.

(2) *Obsiegen bei DV-technischen Problemen:* Die Grundgesamtheit wird gebildet durch das Merkmal Anbieter ohne RZ. Die Fälle wurden danach bewertet, ob sie DV-technische Probleme beinhalteten oder nicht. Als Problem wurde definiert, daß der Anwender sich auf die Nichtlieferung, auf die nicht vertragsgemäße Lieferung (Leistung funktioniert, taugt aber für den Anwender nicht) oder auf Fehler (Ausfälle) berief.

27% aller Fälle wurde als DV-technisch problemlos eingestuft. Die Erfolgsquote der Anbieter ist bei dieser Klasse nur etwas niedriger als bei Fällen mit DV-technischen Problemen. Auch darin kommt die angebliche Überlegenheit der Lieferantenseite im Prozeß nicht zum Ausdruck.

Obsiegen und Sachproblematik		
Lieferant	DV-technische Probleme	
	gegeben	nicht gegeben
obsiegt vollständig	40 (49%)	13 (42%)
obsiegt teilweise	14 (17%)	5 (16%)
unterliegt voll	28 (34%)	13 (42%)
	<hr/> 82 (100%)	<hr/> 31 (100%)

In 40% der Fälle mit DV-technischen Problemen wurde ein Sachverständiger eingeschaltet bzw. in 37% aller Fälle: Die Einschaltung eines Sachverständigen ist also praktisch nicht mit dem Vorhandensein eines Problems im definierten Sinne korreliert.

Obsiegen bei Einschaltung eines Sachverständigen		
Lieferant	eingeschaltet	
	eingeschaltet	nicht eingeschaltet
obsiegt voll	18 (43%)	35 (49%)
obsiegt teilweise	10 (24%)	9 (23%)
unterliegt voll	14 (33%)	27 (38%)
	<hr/> 42 (100%)	<hr/> 71 (100%)

(3) *Problematischer Lieferteil:* Die Kritik des Anwenders wurde jeweils einem Lieferteil zugeordnet.

Kritisierter Lieferteil		
System insgesamt	20	(24%)
nur Hardware	30	(37%)
nur Systemsoftware	4	(5%)
nur Standardanwendungs SW	21	(25%)
nur Individualssoftware	7	(9%)
	<hr/> 82	<hr/> (100%)

Beweislast und Beweiserhebung bedürfen noch der gesonderten Untersuchung.

6. Statistisches zu den Prozessen

(1) *Jahr des Beginns des Rechtsstreits:* Wenn bei oberinstanzlicher Entscheidung der Beginn nicht festgestellt werden konnte, wurde pro Instanz ein Jahr Dauer angenommen. Die Statistik ist ab 1982 abgeschnitten worden, weil Urteile ab 1983 (Prozeßbeginn) noch nicht ausreichend erfaßt worden sind.

Jahr des Prozeßbeginns													
1967-70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	
	2	3	1	4	5	10	8	12	12	27	34	27	34

(2) *Bestätigung durch Berufungsgericht:* Erfast wurde die Abweichung in den beiden Entscheidungen bezogen auf den Streitwert. (Wenn also das LG 50% zugesprochen hat, das OLG 100%, so liegt eine Abweichung von 50% vor). Das Ergebnis: Der Sieger kann der zweiten Instanz beruhigt entgegensehen.

Bestätigung der erstinstanzlichen Entscheidung in %												
	100	90	80	70	60	50	40	30	20	10	1	0
n=77	45	4	1	1	2	2				1	1	19
(100%)	(59%)	-	-	(13%)	-	-				(3%)	(25%)	