



Update, Upgrade, Sidegrade

Als „Update“ bezeichnet man im Jargon der Computerbranche die neue Version einer überarbeiteten und damit meist auch verbesserten Ausgabe eines Programms, die eine Vorgängerversion ersetzen soll.

Ein Update ist häufig billiger als eine neue Vollversion. Die Hersteller bezeichnen entsprechende Produkte auch als „Upgrade“ oder „Sidegrade“. Egal, unter welcher Bezeichnung das Programm rangiert: Es darf nur dann verwendet werden, wenn der Käufer bereits eine ältere, legal erworbene Vorgängerversion oder, im Falle eines Sidegrades, eine andere Software des gleichen Herstellers besitzt.

Probleme beim Nachweis

Das ist rechtlich korrekt. Probleme tauchen aber auf, wenn keine oder nur eingeschränkte Nachweise für das Produkt verlangt werden. Darauf sind einige Hersteller vorbereitet. Sie bieten besonders bei den teuren Programmen Update-Versionen an, die über eine Checkfunktion verfügen.

Eine Programmroutine prüft vor der Installation zuerst, ob schon eine ältere Version auf der Festplatte vorhanden ist. Erst wenn das der Fall ist,

wird die Installationsroutine weiter abgearbeitet.

Um einen weiteren Schutz für ihre Updates sicherzustellen, versuchen die Hersteller manchmal, durch Lizenzbestimmungen oder Vereinbarungen den Käufer daran zu hindern, das Programm weiterzuverkaufen.

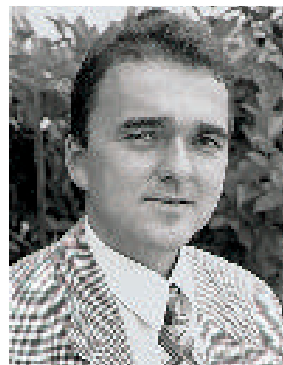
In manchen Fällen darf ein Update nur weiterverkauft werden, wenn nicht nur die neue, sondern auch die alte Version des Programms den Eigentümer wechselt. An dieser Stelle entzündet sich die Kritik an der Auffassung der Industrie, der zufolge eine Update-Version nur benutzt werden darf, wenn eine ältere Version vorhanden ist. Diese Einschränkung der Nutzungsrechte ist durch das geltende Recht gedeckt.

Einige Hersteller verlangen jedoch, nicht nur die neu erworbene Version, sondern auch die alte Vollversion mitzuverkaufen. Diese Beschränkung des privaten Weiterverkaufs durch vertragliche Verpflichtungen widerspricht aber diversen gesetzlichen Bestimmungen.

Unter anderem greift hier das Gesetz über die Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Eine solche Regelung ist unter Umständen als eine „überra-

schende Bestimmung in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ laut Paragraph 3 unwirksam.

In einem Verkaufsgespräch sollte sich jeder über die rechtlichen Forderungen informieren, die an den Weiterverkauf der Software gebunden sind. Hier kommt es auf das vorangegangene Verkaufs-



Markus Pillok,
Kölner Rechtsanwalt

gespräch und die Zusicherung des Verkäufers oder des Herstellers an.

Unwirksame Verpflichtungen

Eine vertragliche Verpflichtung kann auch unwirksam sein, wenn sie eine unangemessene Benachteiligung des Käufers bedeutet. Urteile, die sich mit dem Thema Weiter-

veräußerungsverbote befassen, sind in der Konstellation mit einem Update nicht bekannt. Hier handelt es sich in Deutschland zur Zeit noch immer um eine rechtliche Grauzone.

Besonders die Verpflichtung des Käufers, auch seine Ursprungsversion zu veräußern, wenn er die Upgrade-Fassung verkaufen will, dürfte unter dieser Voraussetzung unwirksam sein. Der Käufer müßte bei der derzeitigen Rechtslage nicht nur Beschränkungen für die soeben erworbene Version auf sich nehmen, sondern auch für die vor längerer Zeit gekaufte Vorgängerversion.

Beschränkte Eigentumsrechte

Die rechtliche Konstruktion dieser Vereinbarung ist fragwürdig. Der Hersteller oder der Verkäufer kann nicht nachträglich Auflagen für eine bereits vor längerer Zeit verkaufte Version festlegen. Wenn jemand seine Update-Version weiterverkaufen will, ist er also nicht gezwungen, auch die alte Version mitzuverkaufen; er kann sie noch weiterhin auf seinem alten Rechner nutzen.

Die einzige Einschränkung: Der Käufer dieses Updates darf das Programm nur aufrufen, wenn er eine legal erworbene Version des Vorgängerprogramms oder einer anderen in den Lizenzbestimmungen verlangten Software besitzt. Grundsätzlich ist ein Verkäufer nicht verpflichtet, mehr Rechte zu veräußern, als er selbst beim letzten Kauf erlangt hat. Derjenige, der ein Update-Programm kauft, hat keine rechtlichen Nachteile zu befürchten.

Die zuvor vereinbarten Verkaufsbeschränkungen sind, wenn überhaupt, grundsätzlich nur gegenüber dem Käufer wirksam, der mit dem Hersteller oder dem Händler den Vertrag geschlossen hat. Für den nächsten Käufer treten keinerlei rechtlichen Probleme auf. *Markus Pillok (pm)*

Rechtsberaterin an der CHIP-Hotline



Den PC brachte der Kurierfahrer sechs Wochen zu spät. Das neue Modem funktioniert von Anfang an nicht, der Drucker spinnt ab und zu. Was nun? Schadensersatz fordern? Reklamieren? Den Rechner zurückschicken?

Warum fragen Sie nicht eine Expertin? Siegrid Lanzenberger arbeitet seit 1986 als Rechtsberaterin mit der Münchner Verbraucherzentrale zusammen.

Am **Freitag, dem 22. März 1996**, haben Sie von **16 bis 19 Uhr** Gelegenheit, Frau Lanzenberger Rechts- und Verbraucherfragen zu stellen. Sie ist nur an diesem Tag unter der Telefonnummer **(089) 746 42 245** in der CHIP-Redaktion zu erreichen. Die interessantesten Informationen aus dieser Telefonaktion veröffentlicht CHIP in einer der nächsten Ausgaben.

Telefon-
aktion

