

Monopol oder nur Marktführer

Auf dem Softwaremarkt ringen große Konzerne um die Vorherrschaft

Herzogenrath, 22. September 2015. – Der Markt für professionelle Software-Produkte im Unternehmen wird von einigen wenigen Marktführern dominiert. Der Markt für Betriebssysteme für Desktop-Computer und Büroanwendungen (Textverarbeitung und Tabellenkalkulation) scheint komplett in der Hand von Microsoft. Wie verhält es sich im Bereich Unternehmenssoftware? SAP behauptet von sich selbst Marktführer zu sein. Wie funktioniert hier der Wettbewerb?

Die baden-württembergische SAP SE ist umsatzmäßig der größte nicht-amerikanische Softwarehersteller und hat sich auf Software zur Abwicklung aller Geschäftsprozesse eines Unternehmens spezialisiert. Aber auch Microsoft, der amerikanische IT-Konzern Oracle und der in New York ansässige Softwarehersteller Infor Global Solutions mischen ganz weit vorne mit.

SAP regelt auch durch die eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) unter anderem die Nutzung seiner Unternehmenssoftware ERP und Business Suite. Bis 2014 fand sich eine inzwischen durch das LG Hamburg für rechtswidrig befundene Passage in den AGB, die ein Genehmigungsverfahren für den Verkauf von gebrauchter SAP Software vorsah. Damit und mit weiteren sehr strengen Regeln, die beispielsweise die Nachkaufverpflichtung beim Hersteller etablieren und eine Nachzahlungspflicht für „rückständige Wartung“ vorsehen, hat SAP vermutlich seine marktbeherrschende Stellung in Deutschland und Europa weiter ausbauen können.

Ungefähr ab einem Marktanteil von mehr als 35 % liegt eine Marktbeherrschung vor, wobei SAP selbst bestreitet, über eine solche marktbeherrschende Stellung im Bereich der Unternehmenssoftware zu verfügen. Nach Auffassung von susensoftware verfügt die SAP allerdings über eine solche marktbeherrschende Stellung in ihrem Segment; in manchen Teilbereichen könnte man sogar von einer monopolartigen Stellung sprechen.

Das fehlende Monopolisierungsverbot im Wettbewerbsrecht sorgt dafür, dass es keinem Unternehmen untersagt ist, eine marktbeherrschende Stellung zu erlangen und zu nutzen, sofern insbesondere die Regeln des Wettbewerbsrechts und Kartellrechts beachtet werden. Die SAP nutzte das in der Vergangenheit und gestaltete ihre AGB entsprechend restriktiv, wodurch Mitbewerbern ein Bestehen am Markt mutmaßlich erschwert wurde. So durften Bestandskunden der SAP SAP-Software nahezu nur von SAP oder einem autorisierten SAP-Partner zukaufen und auch sämtliche Pflegeleistungen durften nur von SAP und ihren autorisierten Partnern erbracht werden. Eine Weitergabe von gebrauchter SAP-Software war eigentlich gemäß der AGB ohne schriftliche Zustimmung der SAP bis ins Jahr 2014 ausgeschlossen. Es gab praktisch keinen Wettbewerb, da die Vertriebswege durch den Hersteller SAP kontrolliert werden konnten und er dementsprechend Preise und Bedingungen beliebig festlegen konnte.

Zwei Passagen aus den AGB der SAP wurden jedoch nach einer Klage des mit gebrauchter SAP-Software handelnden Unternehmens susensoftware GmbH aus Herzogenrath im Oktober 2012 vom Landgericht Hamburg für rechtswidrig erklärt. Das Urteil wurde im Juli 2014 rechtskräftig und SAP hat inzwischen seine AGB geändert. Auch das Oberlandesgericht Düsseldorf hat 2014 im Rahmen eines Verfahrens festgestellt, dass die SAP in ihren AGB eine intransparente und unwirksame Klausel verwendet hat, nämlich so zur so genannten „Reaktivierungsgebühr“ im Hinblick auf die Wiederaufnahme von zwischenzeitlich unterbrochenen Pflegeleistungen. Im August 2014 hat auch die All for One Steeb AG, die mit SAP basierenden IT-Lösungen speziell für die Automobilzulieferindustrie und die Branchen Maschinen- und Anlagenbau handelt, gegenüber susensoftware eine strafbewehrte Unterlassungsverpflichtungserklärung im Hinblick auf die Verwendung einer bestimmten AGB-Klausel abgegeben.

Susensoftware drängt auf mehr Freiheit im Softwaremarkt und setzt auf eine schrittweise Liberalisierung, die es den Anwendern ermöglicht, gebrauchte Softwarelizenzen in ihr Portfolio zu integrieren und sich nicht mehr einseitig von den Herstellern die Bedingungen diktieren

lassen zu müssen. Die bisher erzielten Verbesserungen geben Anlass zur Hoffnung.

545 Worte, 4194 Zeichen

Kurzprofil susensoftware

susensoftware hat sich darauf spezialisiert, sogenannte stille Software zu vermarkten. Darunter fallen gebrauchte Software Produkte und Lizenzen, die werthaltig angeschafft wurden, inzwischen in der Bilanz abgeschrieben sind und nicht mehr aktiv eingesetzt werden; meist von SAP und Microsoft.

Zu den Kunden gehören große international agierende Konzerne aus allen Branchen ebenso wie mittelständische Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern. Eingebunden in ein Netzwerk von Software-Herstellern für Lizenz-Management und –Analyse, IT-Beratern und Juristen bietet Geschäftsführer Axel Susen seinen Kunden in kaufmännischen, technischen und juristischen Fragen kompetente Hilfe.

www.susensoftware.de

Bildmaterial - <http://www.susensoftware.de/aktuell/presse/>

Axel Susen, Geschäftsführer susensoftware GmbH

http://www.susensoftware.de/img/presse/material/axel-susen_susensoftware.jpg

Der Weg der Stillen Software

<http://www.susensoftware.de/img/presse/material/stillesoftware.jpg>