

BIS DAß DER TOD EUCH SCHEIDET

Stellen Sie sich vor, Sie kaufen sich einen Videorecorder mit Kamera und Fernbedienung. Das Bedienfeld des Recorders ist austauschbar, damit Sie die auf dem integrierten Chip gespeicherte Software gegebenenfalls gegen eine neuere Version austauschen können.

Nach ein paar Monaten verkaufen Sie die gesamte Ausrüstung wieder, weil Ihnen die Technik zu kompliziert ist und es mittlerweile bessere Angebote gibt.

Eines Tages bringt Ihnen der Briefträger ein Einschreiben mit Rückschein von einem Rechtsanwalt: Gisbert Graf von Ratengreif teilt Ihnen höflich, aber bestimmt, mit, daß Sie gegen die Lizenzvereinbarungen eines Videorecorder-Herstellers verstoßen hätten und dafür eine Abmahnung in Höhe von 50 000 Mark zahlen sollen. Als Beleg liegt das Einschaltprotokoll eines Kabelsenders bei, aus dem hervorgeht, daß am Tage X mit jenem Videorecorder aus Ihrem Haushalt eine Sendung aufgezeichnet wurde und einige Zeit später mit derselben Konfiguration aus einem anderen Haushalt.

Das Verbrechen: Sie haben dabei nicht etwa das Copyright des Kabelsenders verletzt, sondern die Lizenzvereinbarung aus dem Handbuch des Videorecorders. Darin steht unter anderem: „Der Lizenznehmer darf das Handbuch sowie die Programme und die sie enthaltenden Datenträger nicht veräußern, vermieten, verleihen oder sonstwie Dritten überlassen.“

Lachen Sie nicht! Dieser Paragraph steht tatsächlich im Handbuch zu einem nicht gerade billigen Videokonferenzsystem eines renommierten ISDN-Hard- und Software-Herstellers. Doch damit nicht genug: „Der Lizenznehmer ist mit der ... für seine ...-Kopie vorgegebenen Freischaltung einverstanden und übernimmt die unter Umständen dadurch bedingten postalischen Kosten.“

Im Klartext: Bei der Installation der Software ruft das ISDN-Programm auf Ihre Kosten (!) automatisch beim Hersteller an und registriert Datum, Zeit und die Seriennummer Ihres Programms. Sollten Sie anschließend mit der Hardware nicht so ganz zurechtkommen und eine zweite und dritte Neukonfiguration unternehmen, wird Ihnen beim vierten Mal der weitere Umgang mit Ihrer teuer bezahlten Videokonferenz-Ausrüstung so lange untersagt, bis Sie bei der Hotline des Herstellers zu Kreuze gekrochen sind. Wehe es ist zufällig Freitag abend – das kommende Wochenende mit freundlichen Telefontarifen können Sie erst mal vergessen!

Aber das ist noch harmlos im Vergleich dazu, daß Sie Ihre (!) Video-Ausrüstung nicht mal weiterverkaufen dürfen, sobald Sie die Nase davon voll haben. Das dürfen Sie nicht! Sie müssen Ihren Einkauf wohl oder übel mit ins Grab nehmen. Wenn Sie jetzt glauben, dies sei vielleicht ein wenig übertrieben – dem ist nicht so. Als ich die Hardware in drei Anläufen nicht so recht zum Laufen bekam und ich nach der planmäßigen „Selbstvernichtung“ bei der Hotline anrief und mehr zum Spaß fragte, was denn sei, wenn ich gar nicht erst angerufen und vor lauter Frust das Videokonferenzsystem gleich weiterverkauft hätte, verwies sie allen Ernstes auf den Lizenzvertrag im Handbuch, den ich mir bis dahin noch gar nicht durchgelesen hatte.

Lieber renommierter ISDN-Hard- und Software-Hersteller! Ich kann gut verstehen, daß Sie sich gegen Raubkopierer schützen müssen. Aber bitte nicht auf meine Kosten. Und schon gar nicht, wenn ich Ihre, meine ehrlich erworbene Software ohnehin nur in Verbindung mit Ihrer, meiner ehrlich erworbenen Hardware nutzen kann. Wenn schon eine fragwürdige Online-Registrierung, dann bitte auf gebührenfreier 0130er-Basis!

Und wenn Sie mich bis ans Lebensende mit Ihnen verheiraten möchten, dann schreiben Sie dies bitte ganz dick auf die Produktpackung, damit ich mir meine „Braut“ eventuell vorher noch ein wenig genauer anschauen kann.

Und kommen Sie mir bitte nicht noch mal mit dem Argument, daß es ganz gemeine Hunde unter uns Kunden gäbe. Nur weil Sie vielleicht mit einem Prozent Ihrer Geschäftspartner tierischen Ärger haben, brauchen Sie nicht die restlichen 99 Prozent wie Hunde zu behandeln – das haben Sie mit Ihren ansonsten eigentlich recht guten Produkten und bei Ihrem Bekanntheitsgrad doch gar nicht nötig.



„Nur weil Sie vielleicht mit einem Prozent Ihrer Geschäftspartner tierischen Ärger haben, brauchen Sie nicht die restlichen 99 Prozent wie Hunde zu behandeln.“

Thomas Jannot

Thomas Jannot, Chefredakteur