

**Microsoft verkauft Beschränkung der Kundenrechte als Kundenvorteil**

Statement von Andreas E. Thyen, Präsident des Verwaltungsrats der LizenzDirekt AG

**Microsoft hat kürzlich Stellung zur Änderung der Produktbestimmungen genommen und verweist dabei auf gängige Praxis und Auswahlmöglichkeiten des Kunden – vergisst aber den bisherigen Status Quo und damit die Schlechterstellung zu erwähnen.**

Erst im Umkehrschluss zum letzten Satz der Antwort von Microsoft wird sich der geneigte Leser fragen, was vor der „ab Mai 2020 eingeführten Änderung“ eigentlich galt. Dies verschweigt Microsoft.

Aus gutem Grund: Denn so blumig von Auswahlmöglichkeiten beim Umstieg in die Cloud und dem gleichzeitigen Profitieren von bisherigen Investments die Rede ist, so wenige gibt es tatsächlich und so wenig hat Microsoft hierbei das Wohl des Kunden im Sinn. Während offenbar bislang Kunden ihre On-Premises-Lizenzen nach dem Umstieg „fromSA“ in die „Cloud“ veräußern konnten, ist dies jetzt nicht mehr möglich.

Von Behalten*möchten* kann daher bei der nunmehr einzig verbliebenen rabattierten Variante „fromSA“ kaum die Rede sein. Richtigerweise handelt es sich um ein Behalten*müssen*. Die von Microsoft angepriesene Option einer Rückkehr des Kunden von der Cloud wieder zur On-Premises-Lizensierung, suggeriert einen vermeintlichen Vorteil des Kunden. Tatsächlich wird diese Option von Kunden – nach Kenntnis des Autors – nur extrem selten gewählt und ist nicht neu. Neu ist nur der Zwang. Denn wie bislang könnte und sollte man dem mündigen Kunden die Entscheidung überlassen, ob er für diese unwahrscheinliche Option seine Lizenzen behalten möchte oder erneut nach Ablauf des Cloud-Abonnements wieder neu oder gebraucht erwirbt.

Warum also diese Änderungen? Der Autor geht weiterhin von zwei Kerngründen aus: Erstens, der Nachschub aktueller gebrauchter Softwarelizenzversionen soll so drastisch wie möglich reduziert werden. Und zweitens scheint es fast so, als sei die derzeit dramatisch gestiegene Cloud-Nachfrage ein Grund, warum Microsoft das Rabatt-Programm um diesen Vorteil entwertet hätte.

Offenbar ist Microsoft aufgrund der hohen Cloud-Nachfrage nicht mehr zum Preisnachlass gewillt, ohne dem Kunden eine zusätzliche Einschränkung abringen zu wollen. Dabei geht mit diesem deutlichen Vorteil des Kunden für Microsoft kein spürbarer Nachteil einher. Unverständlich ist daher die mit der Änderung einhergehende Missgunst von Microsoft – gerade gegenüber ihren besten – (Enterprise-) Kunden.

Auch das Argument, die verbliebene rabattierte fromSA-Variante unter Beibehalt der On-Premises-Lizenzen „funktioniere“ wie eine Upgrade-Version als gängige Praxis, verfängt nicht:

* Denn erstens wird die gerade mit der eigenen vorherigen Praxis von Microsoft – zum Nachteil des Kunden – gebrochen
* und zweitens handelt es sich jedenfalls bei Office im Schwerpunkt um eine redundante Lizenzierung ein und derselben Standardanwendungen (Word, Excel und Co.), so dass nicht ein Upgrade mit dem Cloud-Modell von Office 365 einhergeht, sondern die Ablösung der On-Premises-Lizenzen und damit ein Ersatz erfolgen soll. Insofern koexistieren beide Lizenzen ohne legitimes Bedürfnis zwangsweise, möchte der Kunde noch von den vergünstigen fromSA-Preisen profitieren.

Eine solch elementare Änderung zulasten des Kunden in den Zusammenhang einer gängigen Praxis zu stellen, kann nur sarkastisch aufgefasst werden beziehungsweise verdeutlicht eindrucksvoll, welcher Marktmacht und Geschäftspolitik der Kunde sich gegenübersieht.

Die seit Jahrzehnten andauernde Kritik und entsprechende Verfahren und Sanktionen der Wettbewerbshüter haben offenbar nicht zu einer höheren Sensibilität bei Microsoft geführt. Stattdessen demonstriert Microsoft mit der vorliegenden Änderung und deren Begründung mit welcher Unverhohlenheit nachteilhafte Änderungen von einem Monat auf den anderen erfolgen und noch als gängig und vorteilhaft verkauft werden. Gängige Praxis entlarvt sich demnach dergestalt, Änderungen zulasten des Kunden zu machen und ihnen bloß keinen zu großen Vorteil zu gönnen.

Tatsächlich wird die Marktmacht durch das damit einhergehende Preismonopol eindrucksvoll demonstriert. Das sollte generell zu denken geben. Denn rechtlich gibt dies erhebliche Zweifel an der Wirksamkeit solcher einseitigen überraschenden Änderungen auf. Es sollte Kunden, die in ein Cloud-Modell, das neben der Abhängigkeit von der Software noch diejenige von der Infrastruktur ergänzt, tatsächlich ein Alarmsignal sein. Es steht zu befürchten, dass Änderungen der Cloud-Bedingungen genauso kurzfristig und nachteilhaft erfolgen können und eklatante Nutzungs- und/oder Preisänderungen dann ebenfalls auf das Konto „gängige Praxis“ vom Kunden eingezahlt werden.

Insofern dürften diejenigen, die in diesem Zusammenhang schon länger warnen, sich nunmehr bestätigt fühlen. Anderen dürfte langsam klar werden, dass sie sich in eine ausweglose Zwangslage gegenüber einer Dominanz globaler Softwareunternehmen manövriert haben.

**Fazit**  
Zum Tragen wird die Änderung nach Microsoft mit Verlängerung (oder Abschluss) der nächsten SA kommen. Also ist hier Vorsicht geboten.

Neben europäischen wirtschaftsethischen Gepflogenheiten dürften auch handfeste rechtliche Zweifel groß sein. Hier wird genau zu prüfen sein, ob den Maßgaben des Kartellrechts und AGB-Rechts einschließlich dem europarechtlich insoweit geprägtem Urheberrecht in einem angemessenen Maße Rechnung getragen wird.

Ob sich Microsoft mit diesem Gebaren wird durchsetzen können, hängt von allen anderen Marktbeteiligten ab. Erst im Februar hatte die internationale renommierte Wirtschaftsprüfung PWC in einer umfassenden Studie reüssiert: „Insbesondere die Abhängigkeit von Microsoft-Produkten führt gemäß den Ergebnissen der vorliegenden Analyse zu Schmerzpunkten bei der Bundesverwaltung, die im Widerspruch zu den strategischen Zielen der IT des Bundes stehen.“ Auch aus den frischen Koalitionsverhandlungen in Hamburg hört man die Tage, dass die Abhängigkeit von Microsoft abgebaut werden soll. Wenn, wann nicht jetzt sollte sich der Markt in Europa emanzipieren? Es wird Zeit!

**Microsoft gab zu der Problematik folgende Stellungnahme ab:**

„Die Volumenlizenzkunden von Microsoft fordern seit langem Auswahlmöglichkeiten, die ihnen den Übergang zu Cloud-Abonnements erleichtern und ihnen gleichzeitig die Möglichkeit geben, von ihren Investitionen in vorhandene installierte Lizenzen zu profitieren. Microsoft trug den Anforderungen der Kunden Rechnung, die zu einem Cloud-Abonnement wechseln möchten: Kunden können ihre unbefristeten Lizenzen weiterverkaufen und ein Cloud-Abonnement zum regulären Preis erwerben, oder wenn sie diese unbefristeten Lizenzen behalten möchten, können sie ein Cloud-Abonnement zu einem reduzierten Preis mit der Möglichkeit erwerben, nach Ablauf ihres Abonnements zu ihren unbefristeten Lizenzen zurückzukehren. Letztere Option funktioniert wie eine Upgrade-Version der Software unter der Bedingung, dass die Lizenz für die ursprüngliche Version beibehalten wird, was in der Software-Industrie seit Jahren gängige Praxis ist. Diese ab Mai 2020 eingeführte Änderung betrifft keine Kunden mit einer aktiven From SA-Subscription und tritt erst bei einer Erneuerung oder einer neuen Abonnementlaufzeit in Kraft.“