

alfaview begrüßt Vorschlag von Microsoft im Streit um Teams-Koppelung, sieht aber weiterhin erheblichen Nachbesserungsbedarf

Karlsruhe, 31.08.2023. Der Anbieter der Videokonferenzlösung alfaview begrüßt die heute von Microsoft [angekündigten](#) ersten Schritte, mit denen das Unternehmen wettbewerbsrechtliche Bedenken in Europa adressieren möchte. Indessen sieht alfaview noch erheblichen Nachbesserungsbedarf bei den Zugeständnissen.

Hintergrund

Mit Blick auf das aktuell vor der Europäischen Kommission [laufende Kartellermittlungsverfahren](#) hat Microsoft heute neue Lizenzierungsbedingungen für seine unterschiedlichen Versionen der Office-Produktreihe sowie seiner Videokonferenzsoftware Teams veröffentlicht. Die Zugeständnisse sehen insbesondere folgende drei Änderungen vor:

1. Im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) und der Schweiz gliedert Microsoft Teams zukünftig aus der Office-Produktreihe aus. Neukunden müssen Teams dann als separates Produkt beziehen, für monatlich 5 €. Diese Änderung betrifft allerdings ausschließlich das Segment der Enterprise-Kunden (Großunternehmen). Im Bereich der Business-Kunden bleibt es bei einem parallelen Angebot von Office-Versionen, die Teams bereits enthalten. Hier gibt es zukünftig lediglich Versionen ohne Teams, die geringfügig billiger sind als das Produktbündel aus Office und Teams.
2. Tausende Bestandskunden im Enterprise-Segment, die den Schwerpunkt von Microsofts Geschäfts ausmachen und denen zuvor Office und Teams nur als Produktbündel lizenziert wurde, können sich nun entscheiden, auf Teams zu verzichten. Sie erhalten dann einen Preisnachlass von 2 € pro Lizenz/Monat für Office.
3. Zudem hat Microsoft angekündigt, die Interoperabilität der Office-Produkte und Softwarelösungen, die mit Teams konkurrieren (z. B. alfaview), zu verbessern.

Bewertung der Zugeständnisse

alfaview begrüßt die proaktiven Bemühungen von Microsoft, sich zukünftig kartellrechtskonform zu verhalten. Es ist ein gutes Zeichen, dass die Bedenken aus dem Markt – u. a. von alfaview – offenbar ernst genommen werden und nach langem Stillstand endlich Bewegung in das Verfahren kommt.

Allerdings ist bedauerlich, dass Microsoft weit hinter dem Möglichen und wettbewerbsrechtlich Angezeigten zurückbleibt. Während die Schritte in die richtige Richtung gehen und grundsätzlich den richtigen Ansatz verfolgen, bleiben Bereiche, in denen aus Sicht von alfaview der Wettbewerb erheblich verzerrt ist, durch die heute angekündigten Zugeständnisse weitgehend oder komplett unberücksichtigt. Dies betrifft insbesondere die folgenden Punkte:

- **Geringe Wechselmotivation für Bestandskunden:** Die Motivation für Bestandskunden der Enterprise-Versionen der Office-Produktreihe für einen Wechsel von Teams zu konkurrierenden Videokonferenzlösungen ist unzureichend. Eine Ersparnis von 2 € pro Lizenz ist für die typischen Großkunden, die von der Änderung betroffen sind, zu gering, um sie ernsthaft zu einem Wechsel hin zu alternativen Anbietern zu motivieren, selbst wenn diese ihren Bedarf genauso oder besser erfüllen können. Warum sollte ein Bestandskunde 2 € für Teams „sparen“ wollen, wenn er bei einem anderen Video-Provider 5, 6, oder 7 € bezahlen muss, weil dies dessen realen Kosten sind? Die von Microsoft festgelegte Preisdifferenz ist für alfaview nicht schlüssig. Für die aufgerufene Preisdifferenz von 2 € kann ein Kunde kein vergleichbares Produkt eines Wettbewerbers beziehen. Es ist auf Basis der Ankündigung von Microsoft schlicht nicht nachvollziehbar, warum Bestandskunden bei einer Abwahl von Teams lediglich 2 € pro Lizenz einsparen sollen, während Microsoft selbst den Wert einer Lizenz für Teams zukünftig bei 5 € ansetzt.

„Wenn ein Bestandskunde, der Teams nicht nutzen möchte, lediglich 2 € zurück erhält, obwohl Microsoft den Wert von Teams mit 5 € beziffert, finanziert dann nicht trotzdem jeder Bestandskunde Teams mit 3 € pro Office-Lizenz mit?“

Niko Fostiropoulos, CEO und Gründer von alfaview

- **Beschränkung auf Neukunden:** Die Beschränkung der tatsächlichen Entkoppelung auf Neukunden der Enterprise-Versionen wird dazu führen, dass die bestehenden, verzerrten Wettbewerbsverhältnisse für einen langen Zeitraum aufrechterhalten bzw. perpetuiert werden. Durch die bereits seit Jahren praktizierte wettbewerbswidrige Kopplung und Querfinanzierung durch Office 365 hat Microsoft bereits einen großen Markt gewonnen, der es selbst den innovativsten Wettbewerbern schwer macht, auf dem Markt zu wachsen. So ist der Kreis an Unternehmen, die von Wettbewerbern umworben werden können, aufgrund der derzeitigen Verbreitung der Microsoft-Produkte nur sehr gering. Die Änderungen, die Microsoft heute angekündigt haben, betreffen damit nur einen kleinen Teil des betroffenen Marktes. Dies läuft dem erklärten Ziel von Microsoft zuwider, eine zügige Änderung der Marktverhältnisse herbeizuführen. Aus Sicht von alfaview sollte Microsoft einen Mechanismus implementieren, bei dem auch die Bestandskunden der Enterprise-Produktreihe in regelmäßigen Abständen ihre Entscheidungen für ein bestimmtes Software-Produkt überdenken können und müssen (z. B., wenn eine Verlängerung der bestehenden Lizenzen ansteht). Ansonsten kommt es nicht zu der gewünschten Korrektur der Wettbewerbsverzerrung und Microsoft profitiert weiterhin von der Verletzung des EU-Rechts.
- **Ausklammern des Educational-Segments:** Problematisch ist insbesondere, dass Microsoft den Bereich Educational (d. h. Lizenzen für Bildungseinrichtungen wie Schulen, Ausbildungseinrichtungen, Hochschulen und Universitäten) bei seinen Zugeständnissen komplett ausklammert. Aus Sicht von alfaview handelt es sich hierbei um ein wettbewerbslich sehr relevantes Marktsegment, da die frühe Gewöhnung von Schülerinnen und Schülern sowie Studierenden an die Microsoft-

Produkte (hier insbesondere Teams) langfristige Folgen für den Wettbewerb hat. Zudem hat das Ausklammern dieses Segments zur Folge, dass dieser Bereich weiterhin die erheblichen Kosten von Teams (Serverkapazitäten etc.) querfinanziert. Die Bündelung besteht hier fort.

„Wenn zum Beispiel ein Professor seine Studierenden über eine Teams- oder alfaview-Lizenz der Universität einlädt, benötigen die Studierenden selbst keine eigene Lizenz – weder von Teams, noch von alfaview. Microsoft zwingt die Schüler:innen und Studierenden durch die Kopplung aber dazu, die Teams-Lizenz im Office Paket mitzukaufen und dadurch Teams mitzufinanzieren, weil jeder Studierende und jeder Schüler Word, Excel oder PowerPoint braucht! Ihnen werden dadurch die Mitfinanzierung und die Nutzung von Teams auferlegt.“

Niko Fostiropoulos, CEO und Gründer von alfaview

- **Beschränkung auf Enterprise:** Unklar ist aus Sicht von alfaview, warum die heute angekündigten Änderungen weitgehend auf die Enterprise-Kunden von Microsoft beschränkt sind (also Großunternehmen). Im Bereich der normalen Business-Kunden (kleine und mittlere Unternehmen) bleibt die Koppelung weitgehend bestehen und die Zugeständnisse in diesem Bereich sind unzureichend. Den Unternehmen wird keine echte Wahlfreiheit hinsichtlich der Kaufentscheidung für ein Videokonferenzprodukt überlassen.

„In Deutschland und den 27 EU-Staaten zählen über 99 % der Unternehmen zu den kleinsten, kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Es ist nicht nachvollziehbar, warum im Rahmen dieser Marktsituation, die von Microsoft angekündigte ‚echte‘ Entkopplung nur in Bezug auf die knapp 1 % Großunternehmen / Konzerne gelten soll. An dieser Stelle ist der Vorschlag von Microsoft inakzeptabel und benachteiligt die absolute Mehrzahl der Lizenznehmer weiterhin.“

Niko Fostiropoulos, CEO und Gründer von alfaview

- **Beschränkung auf EWR/Schweiz:** Unklar ist zudem, warum Microsoft die globalen Wettbewerbsbedenken nicht mit einer globalen Antwort adressiert und stattdessen eine Sonderlösung für den europäischen Raum schafft. Auch dies sät Zweifel an der Ernsthaftigkeit der Zugeständnisse.

Aus Mangel an Details zu den angekündigten Änderungen im Zusammenhang mit der Interoperabilität von Softwarelösungen wie alfaview und der Office-Produktreihe kann alfaview diese angekündigten Zugeständnisse derzeit (noch) nicht bewerten.

alfaview befindet sich derzeit in Gesprächen mit Microsoft und wird diese sowie andere weiterhin bestehenden Bedenken nach Möglichkeit in einem konstruktiven Dialog mit Microsoft ausräumen.

Über alfaview

alfaview ist ein leistungsfähiger SaaS-Videokonferenzanbieter, der eine DSGVO-konforme Videokonferenz- und KI-Kollaborationslösung für den professionellen Bereich anbietet. alfaview ist bereits seit dem Jahr 2010 erfolgreich in der Unternehmensgruppe zur Durchführung von Schulungen in der beruflichen Weiterbildung im Einsatz. Seit 2016 steht die Software kommerziell auch für Dritte am Markt zur Verfügung.

Mit der Videokonferenzlösung alfaview können audiovisuelle Meetings und Veranstaltungen mit bis zu 1.000 Personen durchgeführt werden. Darüber hinaus sind Live-Events mit über 10.000 Personen über alfaview möglich. Die Anwendung enthält eine KI-gesteuerte Sprachprotokollierung und Sprachübersetzung sowie weitere intelligente Kommunikations- und Kollaborationsfeatures.

alfaview ist die einzige hoch leistungsfähige DSGVO-konforme KI-unterstützte Konferenz- und Kollaborationsplattform auf dem Markt. Das Unternehmen entwickelt seine Software auf der Basis neuester Verfahren und Algorithmen im Bereich der künstlichen Intelligenz und des maschinellen Lernens.

Für die Bereitstellung der Dienste werden ausschließlich ISO 27001-zertifizierte Rechenzentren mit Standort und Unternehmenssitz in Deutschland genutzt. Die Video- und Audioströme sowie die Server sind nach aktuellen Standards (TLS/AES 256) gemäß der aktuellen BSI-Richtlinien verschlüsselt. alfaview läuft unabhängig von der Teilnehmerzahl stabil und ohne Latenzen auf allen gängigen Plattformen (MS-Windows, macOS, Linux, iOS, iPadOS und Android sowie über verschiedene Browser). Die Ausfallsicherheit von alfaview liegt seit 2016 bei 99,9 %.

In der Unternehmensgruppe sind 500 Mitarbeiter beschäftigt, der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Karlsruhe, Deutschland.

Für Rückfragen

Prof. Dr. Thomas Höppner
Partner / Rechtsanwalt
Hausfeld Rechtsanwälte LLP
alfaviewcomplaint@hausfeld.com