

När får vi en köplag som gäller för programvaror?

Kör om ni törs. Säg den bitillverkare som skulle våga sälja enligt det mottot.

Men soft-varutillverkarna vågar. De stora softwarehusen tar inget ansvar för sina produkter, all programvara säljs i "befintligt skick". Köplagstiftningen är helt satt ur spel. När ska lagstiftarna vakna?

Det undrar Jörgen Stådje, ingenjör, Södertälje.

Köper man ett stycke software idag är man helt utelämnad åt ödet om någonting skulle gå riktigt snett. Antag att man gjort en dyrbar databas, jobbat flera månader och så minuterna innan man ska till att ta sista backupen kraschar plötsligt alltsammans och hela jobbet är förstört.

Antag vidare att det kan konstateras att det rör sig om en bug i softwaren. Vad har man för chanser att få ersättning från tillverkaren? Han har ju sålt en undermålig produkt, utan att tala om det.

□ Det finstilla

Absolut ingen chans alls. Alla som läser det här tycker jag ska ta fram sitt populäraste kalkylprogram, ordbehandlingsprogram eller vad det nu kan vara, och läsa det finstilla.

Victor License Agreement säger följande (min översättning):

"Denna programvara säljs i befintligt skick ("as is") utan garanti av något slag, vare sig uttryckt eller underförstådd, gällande, men inte begränsad till varans säljbara skick eller användbarhet för något speciellt ändamål. Hela risken vad gäller resultaten av, användandet av och funktionen hos denna programvara, inkluderar alla risker för förlust av data, pålägges Er. Om programvaran visar sig ha defekter, kommer Ni (inte Victor), eller er återförsäljare att få ta hela kostnaden för all nödvändig service, reparation och rättningsarbete." Det populära hanteringsprogram-

met DESQview från Quarterdeck har faktiskt exakt samma finstilla text. Om DESQview kraschar kan det verkligen ställa till saker. Det är knappt jag vågar tänka på hur mycket databaser och spreadsheets som kan förvandlas till goja på en tusendels sekund.

□ Fel finns

Nej, sanningen är att de stora softwarehusen inte tar något ansvar alls. Frågan är varför de kan ta så bra betalt som de gör?

Hur kan ansvarskännande företag egentligen köpa produkter helt utan varje garanti för upprättelse om de skulle gå sönder? Oersättliga belopp kan skadas av dåligt konstruerad software.

Säj den bil - eller tvättmaskinstillverkare som kan sälja på sådana villkor. Softwaren som säljs under mottot "kör om ni törs" borde egentligen vara gratis...

Trots ihärdiga påståenden om motsatsen är det ju så att dBase, Wordstar, AutoCad och de andra inte alls är fria från fel, fast de kan vara svåra att upptäcka förän det är försent. Ingenting kan faktiskt sägas vara fritt från fel.

Det finns återförsäljare som åtminstone försöker verka professionella och ansvarskännande och lovar att åtgärda alla fel som dyker upp, men när man börjar komma ner till de verkligt knepig detaljerna, faller de slipsdyrda portfölj-herrarna alltid undan och talar med tillförsikt om "nästa release" och "kommer till hösten". Fråga mig, jag har varit med.

□ Ny lag

Är köplagstiftningen helt satt ur spel här, eller är det som vanligt att "lagstiftningen inte har hunnit med"? Det argumentet har vi hört länge nu.

På andra fronter, tex när det gäller kontrollen över medborgarna, går det snabbt att stifta nya lagar, hur länge till ska vi vänta innan de slöa lagstiftarna "hinna med"?

Jörgen Stådje
Södertälje

Software users and vendors square off over the issue of product responsibility

Richard Beutel
Washington, DC

The software industry is the last citadel of the legal doctrine of caveat emptor, or "let the buyer beware." But that tradition is starting to crumble as software consumers make it known that they're no longer willing to assume the burden of responsibility that software license agreements place upon them. Declaring that their rights extend far beyond those contained in typical license agreements, software consumers have found support from user groups, trade associations, and state governments. Yet the real solution lies in the form of federal legislation, for which it will be difficult to find congressional support.

A *Wall Street Journal* article elicited a storm of protest from the software industry last year when it pointed out the stark contrast between licensing agreements' promises and the associated products' performance. The article cited the lavish claims made in advertisements for Lotus Development Corp's Jazz software and the disclaimer in the program's license: "Jazz may be the only software you'll ever need," the advertisements puffed, while the licensing agreement stated bluntly, "You the licensee are assuming the entire risk as to [Jazz's] quality and performance."

Industry raises the hue and cry

Software vendors responded to the article with protest. They argued that software's special nature—the fact that it is based on new technologies, and that, like other products of intellect and imagination, it is sold "as is" with no other warranties—



Jon Michael

ers began to mass-market their products. When software reached the mass market, it was purchased by consumers who were much less willing to accept the traditional burden of responsibility that software makers had always placed on customers. As software became a commodity-like product, it lost its aura of speciality. Corporate software consumers, in particular, lost patience with software makers' demands, as is evident in the spate of lawsuits that disgruntled companies have filed against the manufacturers.

Consumers have found assistance in their plight on several fronts. Several state legislatures have undertaken to strengthen software buyers' rights through consumer-protection laws. Proposed legislation in California would transform the puffery of computer advertisements into warranties binding upon software developers. The same bill also limits warranty dis-

Artikel i *Electronic Design News*, 26 juni 1986. Hur länge dröjer det innan svenska datafolket vaknar?