



---

## Das Shareware-Modell in der Softwaredistribution

---



Whitepaper und technische Dokumentation

---

### Informationen zu diesem Dokument

**Autor:** Tobias Eichner, [tobias@starenterprise.com](mailto:tobias@starenterprise.com)

**Datum der Erstveröffentlichung:** Februar 2013 | **Datum der letzten Überarbeitung:** 12. Juni 2016

© STAR ENTERPRISE - [www.starenterprise.com](http://www.starenterprise.com) | Lizenzbedingungen: [www.starenterprise.com/de/bedingungen/](http://www.starenterprise.com/de/bedingungen/)

## Shareware als Modell der Softwaredistribution | Was ist Shareware ?

**Shareware** /ʃeər,weər/ - englisches Kofferwort aus "share" (teilen) und "ware" (Ware). Im Deutschen seltener auch als **Trialware** oder **Demoware** bezeichnet.

### Es gibt keine bessere Software als Shareware :-)

Heute ist Shareware das meistgewählte Distributionsmodell für Software.

Bei Shareware handelt es sich um eine **Vertriebsform kommerzieller Software**, bei der das jeweilige **Produkt vor dem Kauf getestet** werden kann.

Die Software wird **auf Basis einer Testversion zur Verfügung gestellt**, ist also meist nur eingeschränkt nutzbar, um einen Kaufanreiz zu schaffen.

Die Idee der "Shareware" wurde in den **frühen 1980er Jahren** geboren, der Blütezeit der Heimcomputer und der beginnenden PC-Ära. Das Vertriebskonzept der Softwareentwickler war, Nutzern zu gestatten, **Testversionen von Software an Freunde und Bekannte weiterzugeben, an der sie selbst Gefallen fanden**.

Shareware trägt als **vertrauensbildendes Marketinginstrument** auch dazu bei, die **Kundenzufriedenheit signifikant zu steigern** (weniger Beschwerden und Support-Anfragen, da der Anwender die Software vor dem Kauf selbst auf Eignung und Kompatibilität prüfen kann und sich nicht auf Werbeaussagen verlassen muß).

Der **Direktvertrieb an den Endkunden** (und vor allem die Mundpropaganda zufriedener User, welche die Shareware-Version mit anderen teilen) senkt maßgeblich die Vertriebskosten und erlaubt so eine attraktivere Preisgestaltung. In Zeiten transparenter Märkte stellt dies **einen echten Wettbewerbsvorteil** dar.

## Mögliche Limitierungen der Shareware-Version

**Funktionalität:** Fehlen von Funktionen oder deren eingeschränkte Nutzbarkeit (z.B. "registrier mich"-Wasserzeichen in Ausdrucken, nicht alle Levels spielbar).

**Nutzungsdauer:** Die Software kann nur für einen begrenzten Zeitraum verwendet werden oder beendet sich von selbst (letzteres nur für Spiele sinnvoll).

**Verzögerungen:** Einblendung von Hinweisen vor dem Starten/Beenden der Software, welche an den ausstehenden Erwerb der Vollversion erinnert.

**Werbeeinblendungen:** Die Shareware-Version verfügt über den gesamten Funktionsumfang, enthält aber Werbebanner (erfordert meist Internet-Zugang).

## Aber Achtung, darauf kommt es an: Gute Shareware...

...muß trotz aller Limitierungen noch ausreichend nutzbar sein.

...erfordert vor Beginn der Testperiode keine zwangsweise Registrierung.

...lässt sich einfach durch Eingabe des Lizenzschlüssels freischalten.

...bietet eine zuverlässige Deinstallations-Routine an (nur für den Fall...).

...wird vom Support betreut (oder zumindest durch eine Community).

## Übersicht einiger alternativer Modelle des Softwarevertriebs

→ **Retail-Software:** Kommerzielle Software, die nur durch den Kauf einer Lizenz erworben werden kann.

→ **Public-Domain-Software:** Urheberrechtlich nicht geschützte Software, wird grundsätzlich kostenlos angeboten (auch für die kommerzielle Nutzung).

→ **Freeware:** Urheberrechtlich geschützte Software, die meist nur unter Vorbehalt kostenlos angeboten wird (z.B. nur für die private Verwendung).

→ **Open-Source-Software:** Ähnlich Public Domain, oft sind kommerzielle Leistungen verfügbar (z.B. Consulting, Support). Der Quelltext ist zudem frei zugänglich.

**Grundsätzliche Möglichkeiten der Bereitstellung von Shareware** [oft in Kombination verwendet]

**Zeitliche Limitierungen**

Die Software kann für einen festgelegten Zeitraum uneingeschränkt verwendet werden.

→ Lizenzierung erforderlich, um die Software nach Ablauf des Testzeitraums (meist 14 oder 30 Tage) weiterhin zu verwenden.

**Funktionseinschränkungen**

Zeitlich unbefristeter Test der Software, jedoch sind Schlüsselfunktionen deaktiviert oder nur in eingeschränkter Weise verfügbar.

Beispiele: Wasserzeichen in Ausdrucken, max. Anzahl von Transaktionen, kein Speichern.

→ Lizenzierung erforderlich, damit die Software produktiv genutzt werden kann.

**Einschränkungen im Komfort**

Uneingeschränkt nutzbare Software, die mittels Dialogen in regelmäßigem Abstand an den Kauf einer Lizenz erinnert.

→ Lizenzierung sinnvoll, um die Software störungsfrei verwenden zu können.

**Die goldene Regel:**

Erfolgreiche Shareware setzt auf wenige Einschränkungen. Der Kunde soll zum Kauf *überzeugt*, nicht dazu *genötigt* werden.

**Erwartungen des Kunden**

- Qualitativ hochwertige Softwareprodukte.
- Technischer Support.
- Bereitstellung von Updates und Bugfixes.

→ Möglichst niedrige Lizenzgebühren.

**Aufwand des Softwareentwicklers**

- Programmierung und Pflege der Software.
- Anschaffung von Entwicklungswerkzeugen.
- Kosten für Fortbildungsmaßnahmen.
- Allgemeine Betriebskosten.

→ Angemessene Bezahlung der Leistungen.

**Shareware - die faire Vertriebsmethode für kommerzielle Softwareprodukte !**

**Shareware erfordert zwei Parteien, die fair handeln:**

**Faire Softwareentwickler...** bieten qualitative Softwareprodukte und professionellen Service.

**Faire Kunden...** wissen den hohen Aufwand hinter der Softwareentwicklung zu würdigen.

**Hauptziel**

- Verkauf einer Lizenz an den Kunden.

**Weitere Ziele**

- Erhöhung der Popularität und der Reputation.
- Empfehlungen durch Mundpropaganda.
- Guten Eindruck für zukünftige Verkäufe hinterlassen.

**Spannungsfeld Gratiskultur versus Monetarisierung**

Freeware

Open Source

Donationware

Raubkopien

Qualität

Arbeitszeit

Fachwissen

Erfahrung

## Über STAR ENTERPRISE

### [Informationstechnologie ist unser Universum !]

STAR ENTERPRISE bietet als **IT- und Business-Agentur** ein breitgefächertes Angebot **professioneller Produkte und Dienstleistungen** für Firmenkunden aller Branchen und jeder Größe.

Unser Portfolio reicht von **Unternehmensberatung** über **Softwareentwicklung** bis hin zu **IT-Services**. Mit innovativen Lösungen unterstützen wir unsere Kunden dabei, die Chancen moderner Informationstechnologien effektiv und gewinnbringend zu nutzen.

**Unsere Philosophie ist einfach:** Wir möchten **langfristige Kundenbeziehungen** aufbauen. Das erreichen wir als Geschäftspartner durch **verantwortungsvolles und ergebnisorientiertes Handeln**.

## Kontaktinformationen

### [Autor]

Sie haben **themenspezifische Fragen zu diesem Whitepaper** und möchten mit dem Autor in Kontakt treten ? Gerne. Auf der Titelseite finden Sie den Namen und dessen persönliche E-Mail-Adresse.

### [STAR ENTERPRISE]

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen gemeinsam die **Möglichkeiten für Ihr Unternehmen** zu besprechen. Unsere **individuellen Leistungen und unser freundlicher Service** werden Sie bestimmt überzeugen.

Bitte wenden Sie sich an **unseren Kundenservice**: [www.starenterprise.com/de/beratung-angebot-anfordern/](http://www.starenterprise.com/de/beratung-angebot-anfordern/)  
E-Mail-Adresse für **allgemeine Anfragen**: [info@starenterprise.com](mailto:info@starenterprise.com)

## Website

**STAR ENTERPRISE:** [www.starenterprise.com](http://www.starenterprise.com)