

Vertragsgestaltung mit externen IT-Beratern

Auch große Beratungshäuser drängen mittlerweile in den Mittelstand, da ihnen die Großkunden die Budgets streichen. Diese gute Position sollte man bei der Durchführung umfangreicher IT-Projekte sowie bei der Beschaffung von Hard- und Software in vorteilhafte Verträge ummünzen.



➔ In vielen Fällen ist selbst nach einer Evaluation nicht klar, ob die angebotene Lösung zum Anwenderunternehmen passt. Daher kann man z.B. ein Widerrufsrecht mit dem Lieferanten vereinbaren: Zunächst wird eine Basisinstallation geliefert. Es besteht dann ein Wahlrecht, ob man mit dieser Lösung zufrieden ist und eine Erweiterung in Auftrag geben möchte oder den Vertrag widerrufen will. Im Falle des Widerrufs sind nur die bis dahin erbrachten Installations- und Unterstützungsleistungen zu zahlen, also z. B. Schulungsaufwand und neu verlegte Netzkabel. Vorteilhaft ist es, auf der Lieferung eines schlüsselfertigen Systems zu bestehen, bei dem Hard- und Software zu einander passen. Mit einer solchen Preisabdeckungsklausel lässt sich gleich das Risiko eines unvollständigen Angebots auf den Lieferanten abwälzen. Bei einer Kopplung sind zudem die Chancen größer, vom Vertrag zurückzutreten: Der Vertrag soll kippen, wenn nicht alles zusammenpasst. Den Beginn der Gewährleistungsfrist kann man zeitlich nach hinten verschieben, so dass sie mit der letzten Teillieferung beginnt. Erst dann ist eine umfassende Prüfung möglich, ob das Gesamtsystem fehlerfrei arbeitet.

Der Anbieter sollte umfangreiche Garantien geben, sowohl technischer (z.B. Lauffähigkeit auf existierender Hardware, Reaktionszeiten) als auch betriebswirtschaftlicher Art (z.B. Eignung der Software für Branchenanforderungen). Absichern kann man sich dabei durch eine pauschale Formulierung

wie der folgenden: „Der Anbieter sichert zu, dass die für die Branche ... üblichen Programmfunktionen vorhanden sind“. An dieser Stelle merkt man, ob der Anbieter sich in der entsprechenden Branche auskennt - sonst wird er das eher nicht unterschreiben wollen. Im individuellen Vertragsteil (nicht in AGB) sollte man möglichst die Anwendung von Werkvertragsrecht insgesamt vereinbaren, um den Erfolg des Gesamtsystems abzusichern. Wichtig ist, dass die Vorgaben für die Leistungen des Anbieters im Vertrag klar und leicht überprüfbar sind. Im Zweifel sollte hier die Hilfe eines neutralen Dritten in Anspruch genommen, um schon bei Vertragsabschluss späteren Streit zu vermeiden. Auch muss deutlich werden, welcher Vertragspartner für was verantwortlich ist. Beispiel: „[Anbieter] erstellt ein Pflichtenheft“ statt „Es wird ein Pflichtenheft erstellt“.

Tendenz zu Lockvogel-Angeboten

Schließlich müssen sich die Anwender unbedingt vertraglich die erforderlichen Nutzungsrechte an der Lösung sichern. Für den Anbieter ist das eine Information, die maßgeblich den Preis beeinflusst: Kann er die Lösung weiter verkaufen? In welcher Höhe fallen einzukalkulierende Lizenzkosten für Drittprodukte an? Geklärt werden sollte auch, ob Open-Source eingesetzt werden soll, da es hier zu unklaren Urheberrechtsverhältnissen – und damit zu Streitigkeiten über die Nutzungsrechte – kommen kann. Gerade für Mittelständler kann es notwendig sein, vertraglich einen Know-how-Schutz mit dem Anbieter zu vereinbaren, damit man der Konkurrenz nicht ungewollt zu günstiger und ausgereifter Software verhilft.

Viele Anbieter tendieren zu Lockvogel-Angeboten: Sie schicken in der Akquise-Phase kompetente Spitzenkräfte, die dann nach Vertragsabschluss schnell ausgetauscht werden. Dagegen sollte man sich vertraglich ebenso absichern wie gegen das Nichteinhalten von Terminen. Verbreitet ist auch die Unsitte, durch Dumping-Preise frisches Geld herein zu holen, um andere Projekte fortführen zu können. Bei vielen Anbietern ist zuzudem das Risiko einer Insolvenz recht hoch. Anzahlungen sollten daher immer durch Bankbürgschaft abgesichert sein, und Zahlungen nur für bereits sinnvoll selbstständig vom Anwender nutzbare Teilleistungen



Dr. Meinhard Erben ist Rechtsanwalt in der bundesweit tätigen Kanzlei Dr. Erben (www.21stCenturyLawFirm.net)



Michael Kubert (www.netsuccess.de) ist Informatiker und seit Jahren als IT-Freiberufler bundesweit in zahlreichen IT-Projekten tätig

Checkliste zur Vertragsgestaltung

- Vereinbarung eines Widerrufsrechtes und einer schlüsselfertigen Lösung
- Kopplung von Hard- und Software
- Gewährung umfangreicher Garantien
- Vereinbarung eines individuellen Werkvertragsrechts
- Vorsicht bei Lockvogel-Angeboten
- Regelungen für Change-Requests
- Frühzeitiges Mitwirken des Anwenders
- Kontrolle der projektbegleitenden Tests
- Vereinbarung von Vertragsstrafen für Fehlerkategorien
- Vermeidung technischer Abhängigkeit
- Schaffung schriftlicher Beweise

vereinbart werden. Darüber hinaus empfiehlt sich eine Gewährleistungsbankbürgschaft auf erstes Anfordern – damit der Anbieter auch nach Ablieferung der Lösung noch Fehler beseitigt, weil noch eine Restzahlung aussteht, die durch die Gewährleistungsbürgschaft abgesichert ist.

Überraschungen vermeiden

Die Pflegekosten machen bei IT-Systemen regelmäßig ein Vielfaches des Beschaffungspreises aus. Daher sollte im Vertrag eine Vereinbarung darüber getroffen werden – weil die Verhandlungsmacht des Anwenders zu diesem Zeitpunkt am größten ist. Wie lange ist man bereit, auf Fehlerbeseitigung zu warten? Es liegt im Interesse des Anbieters, auf ein Folge-Release zu vertrösten, während der Anwender u.U. umständliche Umgehungsmaßnahmen treffen müssen.

Der beste Vertrag hilft wenig, wenn die Anwender bei der Programmerstellung bzw. Einführung nicht umfassend mitwirken und stets die Leistung des Lieferanten kontrollieren. Meilensteine sollten eine Selbstverständlichkeit sein, um Überraschungen zu vermeiden. Auch sollte man sich überlegen, ob sich das Projekt wirklich für eine Festpreisvereinbarung eignet: Die Erwartungshaltung wird im Projektverlauf steigen, und kein Ausschreibungsgewinner kann sie zum Festpreis befriedigen, ohne es später irgendwo aufzuschlagen. Durch einen Detailvergleich der Angebote lassen sich leicht Missverständnisse der Aufgabenstellung (z. B. Qualitätsanforderungen) ausräumen.

Es sollte im Vertrag vereinbart sein, dass der Anbieter projektbegleitend umfangreich testet – und nicht nur zum Schluss. Tests lassen sich heute gut automatisieren, wodurch frühzeitig eine Minimalqualität gesichert werden kann. Ein Testsystem lässt sich auch vor Ort installieren: So kann man mit relativ wenig Aufwand den echten Projektfortschritt kontrollieren und sicher stellen, dass die Tests nicht gleich aus Kostengründen vom Anbieter gestrichen werden. Nur in äußerst seltenen Fällen wird eine Abnahme völlig ohne Fehler ablaufen. Wichtig ist daher, Kategorien von Fehlern zu definieren und jeweils eine Maximalzahl für die erfolgreiche Abnahme festzulegen – inklusive Vertragsstrafen. In der Praxis sollte berücksichtigt werden, dass es im Interesse des Anwenders liegt, etwas als Fehler zu sehen, während der Anbieter darin eine Anforderung sehen möchte. Das lässt sich nur durch eine präzise Spezifikation lösen. Abschließend sollte man prüfen, ob man sich mit der vertraglich vereinbarten Lösung technisch in die Abhängigkeit von einem Anbieter begibt. Wenigstens die Datenformate und Schnittstellen sollten offen sein. Der Anwender sollte bereits bei der Einführung an eine später eventuell notwendige Erweiterung (u. U. durch andere Anbieter) oder gar Ablösung denken. ◀] **Dr. Meinhard Erben, Michael Kubert**