

Der IT-Outsourcing Vertrag

von Maximilian Martin im Seminar juristisches IT-Projektmanagement
am 09.01.2018

Inhaltsübersicht

1. Einführung
2. Der Ablauf eines IT-Outsourcing Projektes
3. Verhandlungsphase und Due Diligence
4. Das Vertragswerk
5. Zusammenfassung

1. Einführung

- IT-Outsourcing = Auslagerung eines IT-Services oder gesamter IT
- Vertragspartner:
 - Auftragnehmer setzt Outsourcing um
 - Auftraggeber lagert aus

2. Ablauf eines IT-Outsourcing Projektes

- Identifikation der auszulagernden Services
- Ausschreibung
- Due Diligence = genaue Überprüfung des mögl. Vertragspartners
- Transition der IT- Umgebung
- Vertragsabschluss
- Durchführung / Nutzung

3.1. Verhandlungsphase

- Ausschreibung
- Request for Proposal
- Due Diligence
- Exklusivverhandlungen

3.2. Due Diligence

Beim Anbieter

- Prüfung der Befähigung der Mitarbeiter
- Prüfung der Schritte zur Transition
- Prüfung über Finanzielle Beschaffenheit

Beim Kunden

- Prüfung des Outsourcing Typs
- Prüfung der Wirtschaftlichkeit des Vorhabens

4. Das Vertragswerk

- Rahmenvertrag + Anlagen
- Vertragstyp: **Vertragskomposition** aus allen BGB Vertragstypen möglich (Miet-,Kauf-,Dienst-,Werkvertrag)
- Welcher **Vertragstyp** Anwendung findet wird **durch** die jeweilige **Leistung** bestimmt.

4. Das Vertragswerk



4.1. Rahmenvertrag

Regelungen zur Leistungserbringung

- Anforderung allgemein
- Sicherung der Leistungserbringung

Kontrollregelungen

- Dokumentation
- Monitoring / Reporting
- Auditierungsrecht

- Regelungen zur Vergütung
- Nutzungs- und Übertragungsrechte
- Regelungen zu Ansprechpartnern
- Regelungen zu Haftungsfragen
- Regelungen zur Gewährleistung
- Regelungen zu Laufzeit und Kündigung
- Regelungen zu Datenschutz und Datensicherheit
- Re-Insourcing Regelung
- Regelungen zum Konfliktmanagement

4.1.1. Regelungen zur Leistungserbringung

- Ist das möglich ?
 - Nur in Teilen, keine genaue Definition der Leistungserbringungssicherheit
- Erfüllungsbürgschaft einer Bank
- Patronatserklärung eines Mutterunternehmens

4.1.2. Kontrollregelungen

Dokumentationsverpflichtung

- Als Betriebshandbuch
- Fachwissen Transfer

Auditierungsrecht

- Durch Wirtschaftsprüfer
- Durch Auftraggeber selbst

Monitoring und Reporting

- Verpflichtung des Auftragnehmers zum Monitoring
- Ergebnisse als Report an Auftraggeber

4.1.3. Regelungen zur Vergütung

Vergütungsmodelle:

- Verbrauchs- und aufwandorientierte Vergütung
- Pauschalvergütung

Benchmarking

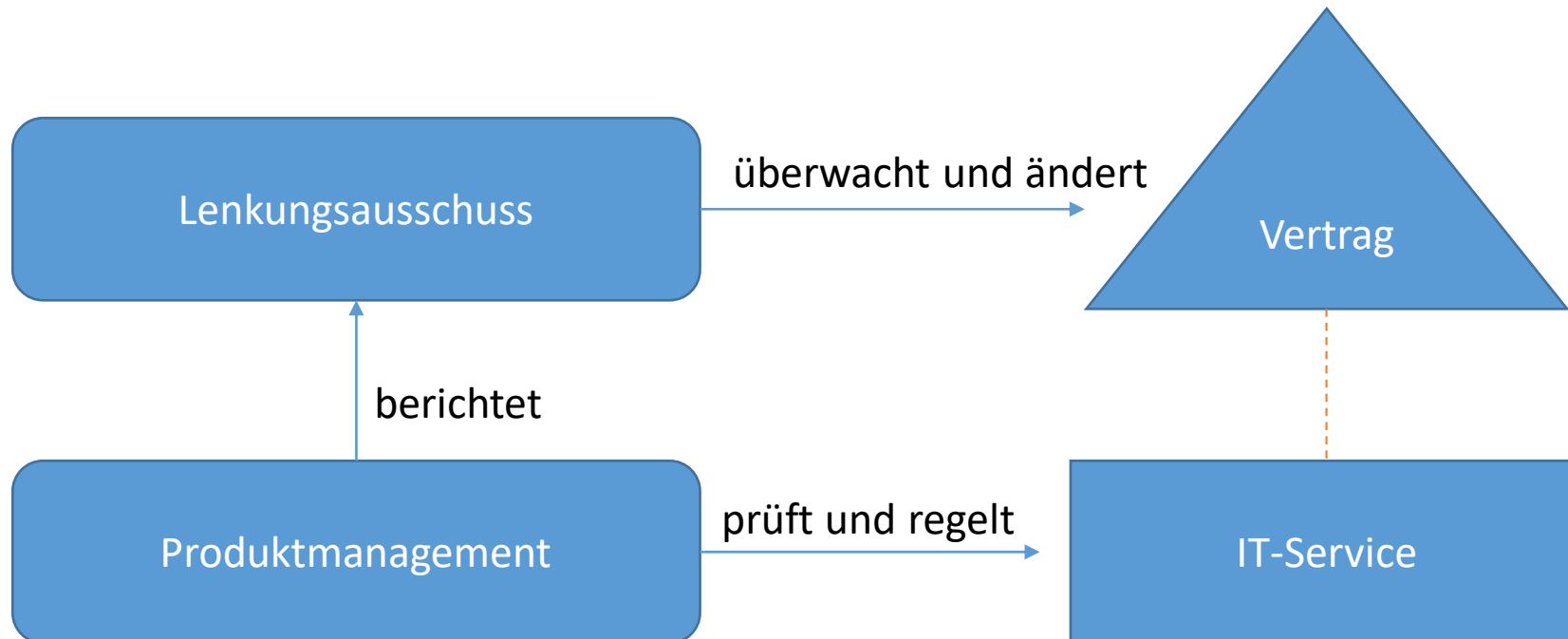
- Anpassungsmöglichkeit
- Preisdynamik

4.1.4. Regelungen zur Nutzung

- Rechteübertragung an Softwarerechten
- Leistungsbeschreibung definiert benötigte Rechte
Interpretationsspielraum einengen
- Zeitpunkt zur Rechteübertragung
Wegen Know-How des Auftraggebers

Zweckübertragungslehre
§ 31 Abs. 5 UrhG

4.1.5. Regelungen zu Ansprechpartnern



4.1.6. Regelungen zur Haftung

- Große Schadenssummen durch kleine Fehler möglich
 - Festsetzung einer maximalen Summe wird empfohlen
 - Schadensersatzpauschale
 - Abgrenzung zu Vertragsstrafen
- Individualvereinbarungen zu :
 - Grober Fahrlässigkeit
 - Einfacher Fahrlässigkeit
 - Vorsatz von Erfüllungshilfen

Verschuldenshaftung
BGB §§ 280, 278 BGB

4.1.7. Regelungen zur Laufzeit und Kündigung

- Lange Laufzeiten
- Dauerschuldverhältnis
- Kündigung vermeiden (Ausschluss der ordentlichen Kündigung)
- Definitionen von Szenarien die wichtigen Grund rechtfertigen

Kündigung durch
wichtigen Grund § 314 BGB

4.1.8. Regelungen zu Datenschutz / Datensicherheit

- Datenschutz und Datensicherheitsregelungen
- Verpflichtungen der Mitarbeiter zu Datengeheimnis
- Unterscheidung zwischen Auftragsdatenverarbeitung und Business Project Outsourcing

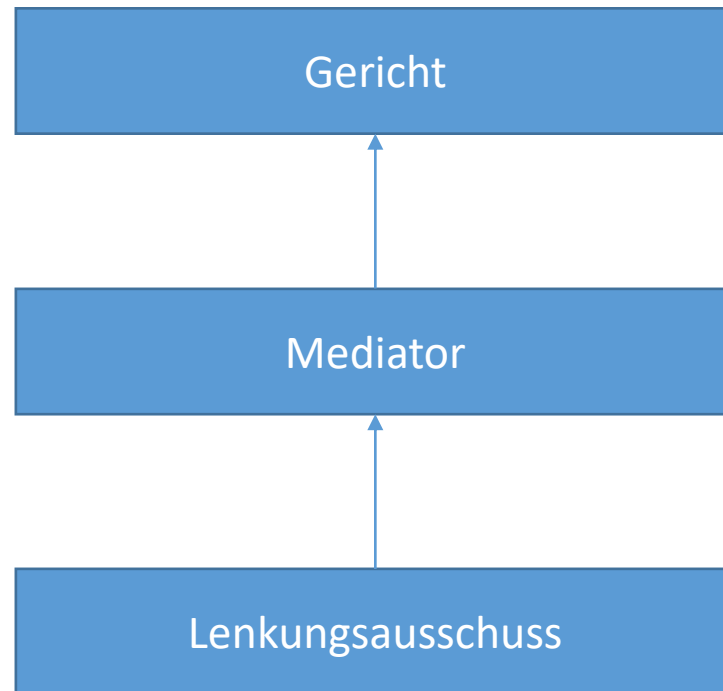
Datengeheimnis
§ 5 BDSG

4.1.9. Regelungen zum Re-Insourcing

- Re-Insourcing nach Vertragsende ist das **rückwärtige Abwickeln des Outsourcing** oder eine Verlagerung des Outsourcing auf einen neuen Auftragnehmer
- Vergütungsregelungen und gegenseitige Verpflichtungen
- Definition des **Exit Management**
- Regelungen für Assets vereinbaren
- „Grace Period“ als Übergangsphase – oft 12 Monate

4.1.10. Regelungen zum Konfliktmanagement

- Definition von Deeskalationsstufen:



4.2.1. Anlage Leistungsschein Transition

- Eigener **SLA für Transition**
→ Messbarkeit der Qualität
- Vertragliches Ergebnis aus Due Diligence
- **Leistungen nach Transitionsplan**
- Vertragsstrafen ergehen aus Rahmenvertrag
- **Eigene Vergütungsregelung**

4.2.2. Anlage Asset Transfer Agreement

- Asset ist **Hardware** und **Software**
- Die Regelung legt fest in wie weit ein Übergang erfolgt
- Hardware geht durch **Kaufvertrag** über
- Software durch Lizenzierung und Übertragung der **Lizenzen**

Kaufvertrag
§ 433 BGB

4.2.3. Anlage Personalübertragungsvertrag

- Regelungen zur **Übernahme von Personal** durch Auftragnehmer
- Genaue Kenntnis über Outsourcing Art nötig
Partielles Outsourcing vs. Komplettes Outsourcing
- Gefahr ist hoch, dass sich Arbeitnehmer des Auftraggebers in das Unternehmen des Auftragnehmers einklagen

Übernahme des Personals
nach
§ 613a BGB

4.2.4. Anlage Leistungsscheine SLA's

SLA = Service Level Agreement:

- Beschreibung der tatsächlichen Leistung
- Durch technisches Personal erstellt
- Prägt den Rechtcharakter
- Klärt die Frage nach dem Vertragstyp

4.2.4. Anlage Leistungsscheine SLA's

Wie ist ein SLA aufgebaut?

1. Leistungsbeschreibung

- Technisch
- Verständlich

2. Leistungsparameter / Service Levels

Leistungsparameter

- Leistungszeitraum
- Leistungskennziffern
- Leistungsqualität
- Erfüllungsgrad
- Berichtszeitraum, -zeitpunkt, -vorfälle, -werkzeug
- Besonderheiten

5. Zusammenfassung

- Der IT-Outsourcing Vertrag ist ein
 - ... Vertrag mit starker u. langer Bindung der Parteien
 - ... komplexer Managementvertrag
 - ... Vertragskonglomerat aus verschiedenen Verträgen und Leistungsbeschreibungen
 - ... Vertrag mit großem Vorbereitungsaufwand

Quellenangaben

- Auer Reinsdorff, C. (2016). Auer-Reinsdorff/Conrad, Handbuch IT- und Datenschutzrecht.
- MMR 2012, 499, beck-online. (2012).
- Söbbing, T. (kein Datum). Handbuch IT-Outsourcing: Recht, Strategie, Prozesse, IT, Steuern samt Business Process Outsourcing. C.F. Müller.