

# EDV-Verträge

Version:	1.0
Angefertigt von:	Wilfried Klemmer R.+S. Consult GmbH Schänzchen 5 53949 Dahlem Tel.: 02447 911048
Status:	Freigabe
Dateiname:	EDV-Verträge.doc

## EDV-Verträge

(Dipl.-Ing. Wilfried Klemmer April/2005)

### Ausgangssituation

In den letzten Jahren haben wir bei unseren Kunden oftmals Defizite in der Vertragsgestaltung mit DV-Dienstleistern entdeckt, die teilweise zu sehr ungünstigen Konstellationen des Kunden geführt haben. Daraufhin haben wir einmal unsere Projekte ausgewertet und sind zu recht erstaunlichen Ergebnissen gekommen (siehe [http://www.r-plus-s-consult.de/de/Beratung/Kontrolle\\_Auftraege.php](http://www.r-plus-s-consult.de/de/Beratung/Kontrolle_Auftraege.php)). Wichtig für unsere weiteren Betrachtungen ist dabei die Ausgangssituation.

Zur Zeit befindet sich die EDV-Branche in einem harten Wettbewerb. Diesen Wettbewerb nutzen die Kunden und verhandeln Waren und Dienstleistungen hart mit den Lieferanten. Die Lieferanten wiederum versuchen diesen Bedingungen zu entgehen, indem sie den Kunden an seiner schwächsten Stelle treffen: der Gestaltung von EDV-Verträgen.

Der Kunde, der glaubt gut verhandelt zu haben, merkt erst im Laufe der Zeit, welche Leistungen ausgeklammert sind und extra bezahlt werden müssen, bzw. welchen Vollständigkeits- und Qualitätsgrad bestimmte Arbeiten laut Vertrag haben dürfen. Meistens ist er dann schon in der Abhängigkeit eines Systems oder Lieferanten gekommen und den seinen Bedingungen für weitere Arbeiten unterworfen. Zu diesen Situationen muss es nicht kommen, wenn einige Grundsätze beachtet werden.

### Allgemeine Grundsätze

Eine qualitativ ordentliche Leistung muss naturgemäß auch ihren Preis haben. Schließt man mit einem Lieferanten einen EDV-Vertrag ab, so sollte man sich selbst der Fairnis unterwerfen. Bereits mittelfristig nutzt es nichts, wenn man in unredlicher Art dem Vertragspartner Leistungen „aufgedrückt“ hat, deren Konsequenz oder Risiko er nicht absehen konnte, weil z.B. Punkte verschwiegen oder nicht real dargestellt wurden. Abgesehen von diesem unmoralischen Verhalten droht hier auch die Möglichkeit, dass der Lieferant gegen den Vertrag vorgeht, weil er „den guten Sitten“ widerspricht oder dass er den Vertrag kündigt.

Zu hohe Preise kann man durch Konkurrenzangebote oder dimensionsmäßige Kalkulation entlarven. Bei augenfällig niedrigen Preisen ist zu prüfen, ob der niedrige Preis durch ein besonderes Wissen, Verfahren oder sonstige geschäftliche Idee entstanden ist oder ob andere Gründe vorliegen.

Zu niedrige Preise bergen die Gefahr, dass der Lieferant sich übernommen, sich verkalkuliert oder gar nicht die Kompetenz hat, den Sachverhalt richtig zu erfassen. Deshalb ist der Preis, der für eine Leistung geboten wird noch längst nicht alles.

Der Vorteil der Konkurrenzsituation für die Kunden birgt auch einen Nachteil. Der Anbieter, der ein umfassend breites Angebot abgibt, das zudem noch Sicherheiten mit einkalkuliert, disqualifiziert sich meistens selbst durch zu hohe Preise. Also verlockt die Marktsituation die Anbieter Minimalkonfigurationen anzubieten oder die Qualität zu reduzieren, damit man

günstige Preise anbieten kann. Ein EDV-Vertrag muss also die Balance zwischen gewünschter Qualität der Leistung und günstigem Preis schaffen.

### **Warum ist dieser Balanceakt so schwierig?**

Aufträge zu vergeben, ist für Behörden und Energieversorger ein Alltagsgeschäft. Entsprechend gut sind sie auch auf dieses Geschäft vorbereitet. Der überwiegende Teil des Vertragswesens findet aber im Bau- und Wareneinkaufsbereich statt. Dementsprechend sind die Vertragsunterlagen und die erworbenen Kenntnisse auf diese Bereiche konzentriert. Der EDV-Bereich ist hinsichtlich der Vertragsgestaltung nicht genau vergleichbar. Dadurch entstehen Lücken, die dann oft von den Lieferanten ausgenutzt werden.

### **Welche Empfehlungen werden gegeben?**

Die wichtigste Empfehlung ist: niemals die Vertragsbedingungen eines Lieferanten akzeptieren! Diese sind oftmals sehr einseitig zu Gunsten des Lieferanten ausgelegt und bringen den Kunden in eine sehr schlechte Position. Leider gibt es Lieferanten, die aufgrund ihrer Marktstellung ihre Bedingungen formulieren können. In diesem Fall muss man abwägen, ob das kleinere Übel im Vertragsabschluss oder im Wechsel auf einen anderen Lieferanten liegt.

Also sollte man versuchen, einen EDV-Vertrag immer auf eigene Grundlagen zu stellen. Üblicher Weise werden EDV-Verträge (wie auch die anderen Verträge) zweckmäßig in zwei Stufen aufgebaut:

- Rahmenvertragsbedingungen und
- Einzelspezifikationen.

Diese Modularisierung macht Sinn, weil man sich um die Rahmenbedingungen dann nicht mehr im Einzelfall zu kümmern braucht. Einen auf EDV-Fälle spezialisierten Rahmenvertrag zu entwickeln ist sehr teuer, weil dieser Vertrag von Fachanwälten mit besonderer Spezialisierung entworfen werden muss. Diese Qualifikationen sind äußerst selten und werden von der Industrie derart in Anspruch genommen, dass sie für normale Unternehmen oder Behörden kaum bezahlbar sind.

Außerdem besteht immer wieder die Schwierigkeit, dass vor allem größere EDV-Lieferanten bestimmte Passagen nicht akzeptieren und verhandeln wollen. In diesem Fall muss jede Änderung hinsichtlich der Nachteile für den Kunden untersucht werden, was sich wiederum nur lohnt, wenn man eine eigene juristische Abteilung oder einen Justiziar hat. Ob sich diese Juristen dann aber gleich gut in der EDV-Materie auskennen ist auch wieder fraglich.

In der Praxis haben sich als Rahmenwerk jeweils die Besonderen Vertragsbedingungen für Behörden (BVB) für das EDV-Vertragswesen als günstig erwiesen. Folgende Vorteile existieren:

- das Vertragswerk ist offen zugänglich und nutzbar,
- es berücksichtigt wirklich die Besonderheiten der Datenverarbeitung und
- es wird, obwohl es sehr kundenfreundlich ist, von den Lieferanten akzeptiert.

Dieses wirklich gute Rahmenwerk nutzt aber wenig, wenn nicht eine genaue Spezifikation der Leistung vorliegt. Im Baugewerbe ist dies relativ einfach, weil es hier schon eine sehr weitgehende Normung oder Standardisierung für Bauleistungen und Waren gibt. In der Datenverarbeitung existiert Vergleichbares nicht oder nur in sehr geringem Maße. Deshalb muss man sich der Mühe unterziehen, die gewünschte Leistung messbar zu spezifizieren.

An der Stelle der Spezifikation werden die häufigsten Fehler gemacht. Wer glaubt, die Spezifikationsarbeit auf den Anbieter abwälzen zu können, wird entweder Bedingungen erleben müssen, die für den Kunden ungünstig sind oder sogar Passagen vorfinden, die Bestimmungen des Vertragsrahmens aushebeln. Der größte Fehler hier ist die Bestellung auf der Grundlage des Angebots des Lieferanten. Mit dieser Formulierung werden ganze Teile eines noch so guten Rahmenvertrages unwirksam oder können nicht greifen, weil die zum Rahmenvertrag passende Spezifizierung fehlt, bzw. der Lieferant Spezifikationen zu seinen Gunsten formuliert hat.

Es kommt also darauf an, dass die Spezifikation zumindest durch die Prüfung des Kunden gegangen ist und an den entscheidenden Stellen entsprechende Korrekturen erfahren hat, damit Rahmenwerk und Spezifikation in der ursprünglich angedachten Form auch korrespondieren und wirken. Zumindest sollte man also das Angebot des Herstellers nehmen und es in den störenden Punkten modifizieren. Am besten ist aber, wenn man sich selbst vorab Gedanken gemacht hat und die Leistung herstellerneutral spezifiziert hat. Diese Spezifikation wird dann sowohl Grundlage des Angebots und des späteren Vertrags, bzw. Vertragswerks.

Besonders wichtig sind auch Festlegungen zur Qualität des zu liefernden Vertragsgegenstandes. Wiederum besteht hier sonst die Gefahr, dass mangelnde Qualitätskriterien das an sich gute Vertragswerk aushebeln und nicht wirksam machen. Es ist unglaublich schwer, einem Richter später klar zu machen, dass eine bestimmte Leistung nicht dem in der EDV üblichen Qualitätsstandard geliefert wurde. Diese Beweislast zu tragen geht nur über Gutachter (die der Kläger zunächst einmal bezahlen muss) und oft sind Richter und auch die vertretenen Anwälte geneigt, einen Vergleich zu schließen, obwohl für den Fach der Zusammenhang eindeutig ist. Der Hintergrund ist ganz einfach: der Richter erspart sich eine Menge Arbeit für das Urteil und die Begründung, wobei er sich ja sowieso nicht auf diesem Fachgebiet auskennt, und die Anwälte erhalten bei Vergleichen ein höheres Honorar laut BRAGO. Die Praxis zeigt letztlich, dass obwohl der Kunde gute Gründe hat, die Durchsetzung seiner Interessen sehr schwierig ist, wenn seine (Qualitäts-)Anforderungen nicht definiert sind. Sich auf den „anerkannten Stand der Technik“ oder sonstige allgemeinen Formulierungen zu verlassen, bringt praktisch gesehen so gut wie nichts. Wie man sich gute Qualitäten sichern kann, ist dargelegt in dem Aufsatz „Qualität gelieferter EDV“ und ist von der Homepage <http://www.r-plus-s-consult.de/de/Ratgeber/index.php> herunterladbar.

## Die wichtigsten Konsequenzen

Um dieses unerschöpfliche Thema in praktikabler und wirtschaftlicher Form abzuhandeln wird folgende Vorgehensweise empfohlen:

- EDV-Verträge werden auf der Basis der BVB abgeschlossen.
- Die zu erbringende Leistung und deren Qualität wird spezifiziert und ist Vertragsbestandteil.
- Die Spezifikation wird an den Vertragsrahmen angepasst, bzw. sie wird auf Stimmigkeit zum Vertragsrahmen hin überprüft und gegebenenfalls korrigiert.
- Falls Unsicherheiten bestehen, sollte man sich durch Experten helfen lassen. Einen hoch spezialisierten Anwalt zu finden ist oftmals teurer und schwieriger als die Kooperation

von einem Anwalt für Vertragsrecht und einem EDV-Experten, der Erfahrungen bei juristischen Fragestellungen im EDV-Bereich hat.

Der letzte Punkt mag zunächst aufwändig erscheinen. Doch in der Praxis haben die Kunden häufig einen Justiziar, der zu günstigeren Konditionen bereit steht als die Honorarordnung für Anwälte vorgibt. Der EDV-Experte hat jedenfalls keine Honorarordnung, so dass der Preis hierfür auf freier Vereinbarung beruht. Außerdem sollte der Lerneffekt für den Kunden nicht außer Acht gelassen werden. Nach kürzester Zeit kennt der Kunde die Lesart und braucht von den Experten höchstens noch Detailfragen lösen zu lassen.

### **Fazit**

Berücksichtigt man die Werte und die möglichen Konsequenzen, die bei EDV-Verträgen behandelt werden, ist es eigentlich unverständlich, warum Kunden die o.a. Risiken und auch die damit verbunden (finanziellen) Nachteile eingehen. Es kann deshalb nur empfohlen werden, zumindest bei größeren Volumina von EDV-Verträgen, den Vertragsentwurf zu prüfen oder prüfen zu lassen. Besonders wichtig ist ein EDV-Vertragsrahmenwerk, das die Besonderheiten der EDV-Verträge berücksichtigt und damit den Kunden umfassend absichert. Dieser Schutz wird aber nur wirksam, wenn die zu erbringende Leistung des Lieferanten messbar spezifiziert wird und die zu leistenden Qualitäten definiert werden.

### Literatur:

Klemmer, Wilfried: „GIS-Projekte erfolgreich durchführen“  
Bernhard Harzer Verlag  
Karlsruhe 2004