



Lange Vertragslaufzeiten vs. kurze Innovationszyklen

20. Symposium über Verbindungen: Informations-Sicherheit in Zeiten
von WhatsApp und Co!.

TaylorWessing

Private and Confidential

Dr. David Klein, LL.M.

Inhalt

1	Einführung	3
2	Interessenlage Auftraggeber	4
3	Interessenlage Auftragnehmer	6
4	Gestaltungsmöglichkeiten	8
5	Fazit	15





1

Einführung

Lange Vertragslaufzeiten vs. (?) kurze Innovationszyklen





2

Interessenlage Auftraggeber

Interessenlage Auftraggeber

Stabilität der Versorgung

- ▶ Verlässlichkeit / Fortbestand des Produkts
- ▶ Künftige Verfügbarkeit von Ersatzteilen / Updates
- ▶ zuverlässige Betreuung durch den Auftragnehmer
 - > Aktualisierungen / Reparaturen
 - > Technische Zwischenfälle

Sicherheit vor Investitionsfortfall (kein „Ausgeliefertsein“)

- ▶ „Machtinstrument“ gegenüber Auftragnehmer
- ▶ Vorsorgemaßnahmen

Einhaltung rechtlicher Pflichten

- ▶ Grundsatz der Wirtschaftlichkeit und Verhältnismäßigkeit
 - > Ressourcen sparen
 - > Durchführung Ausschreibungsverfahren = hoher Aufwand
 - > Umstellung auf neue Systeme = hoher zeitlicher, organisatorischer, finanzieller Aufwand
 - > Nachhaltige Investitionen tätigen
 - > Wegfall des Produkts / Services / Auftragnehmers vermeiden
 - > Systemtreue
- ▶ Innovativ, sozial und ökologisch orientierte Beschaffung
- ▶ Berücksichtigung mittelständischer Interessen



3

Interessenlage Auftragnehmer



Interessenlage Auftragnehmer

Wirtschaftlichkeit

- ▶ Produkte/Services/Support bei fehlender Nachfrage einstellen und nicht ohne Neuverkäufe weiterentwickeln
- ▶ Ressourcen effizient einsetzen
 - > Kein Vorhalten von Know-How, Maschinen oder Ersatzteilen, die anderweitig nicht einsetzbar sind, aufgrund vertraglicher Bindung und drohender Beschaffungsprobleme
- ▶ Marktgerechte Preisgestaltung (laufende Anpassung)

Innovation

- ▶ Freiheit zur Weiterentwicklung der eigenen Produkte und Dienstleistungen
- ▶ langfristige Bindung an Leistungspflichten und -modalitäten hindert Fortschritt

Wettbewerbsfähigkeit erhalten

- ▶ Schnellebigkeit und Flexibilität gerade der Technologiebranche
- ▶ Einhaltung neuer Industriestandards (Image)
 - > Technische Effizienz
 - > Gewinnung von Kunden
 - > Attraktivität für Fachkräfte (Bewerber)
- ▶ Größtmögliche Investitionskraft
- ▶ Keine Verwendung veralteter Technologie





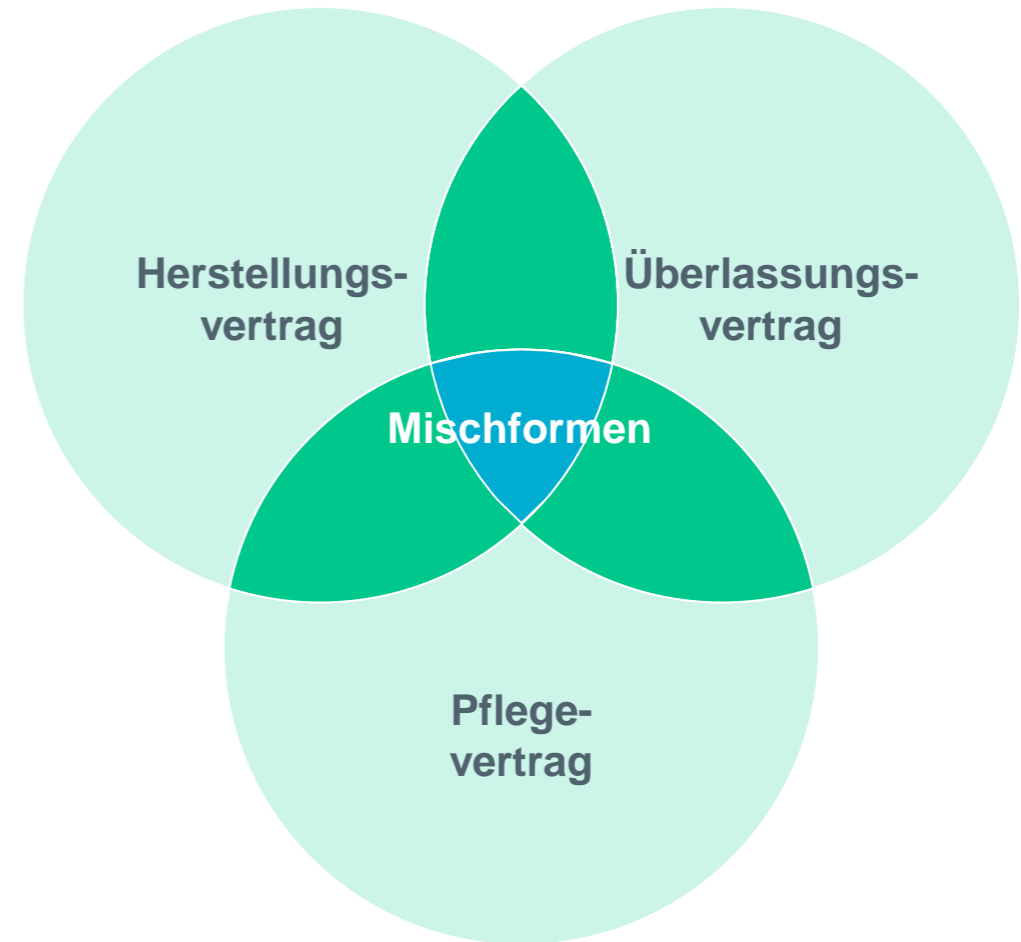
4

Gestaltungsmöglichkeiten

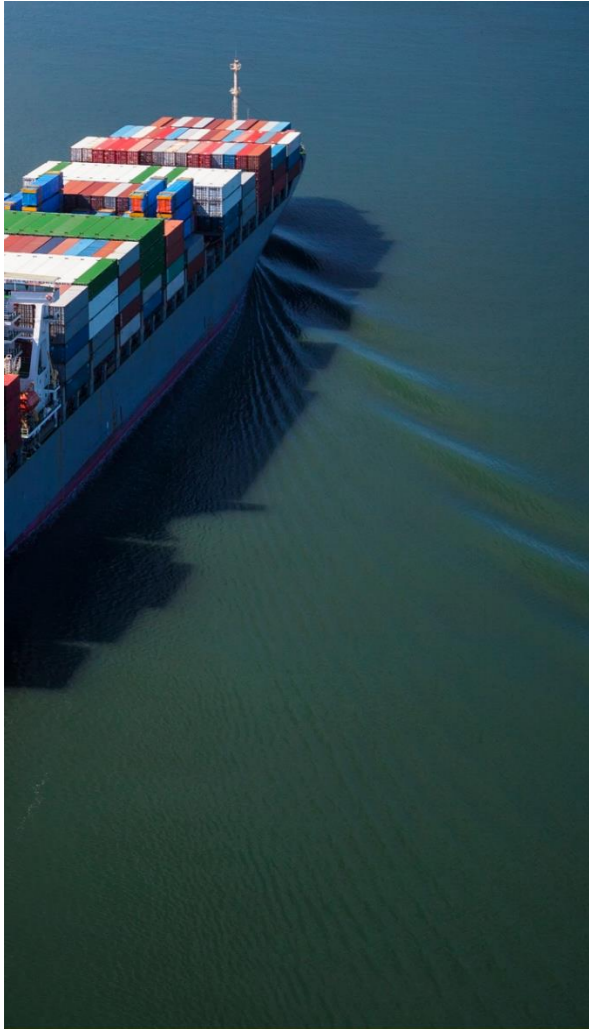
Gestaltungsmöglichkeiten

Beispiel: Softwarevertragsarten

- ▶ Erstellung
 - > Individualsoftware / Standardsoftware (Anpassung)
 - > Werkvertrag / Dienstleistungsvertrag
- ▶ Überlassung
 - > Verkauf inkl. aller Rechte
 - > Miete + Nutzungslizenz
 - > Leasing + Nutzungslizenz
- ▶ Pflege
- ▶ Mischformen
 - > Z.B.: Erstellungsvertrag enthält regelmäßig vollständige Überlassung und Pflegevereinbarung



Gestaltungsmöglichkeiten



Grundgestaltung des Vertrags

- ▶ Rahmenverträge für mehr Flexibilität
- ▶ Flexibilität durch Change Management
- ▶ Sicherheit durch Exit Management
- ▶ Interessenausgleich durch Upgradeverpflichtung („Release-Sprung“)
- ▶ Finanzielle Sicherheit durch Preisanpassungsmechanismen
- ▶ Kündigungsrechte als Sonderkündigungsrechte ausgestalten
- ▶ Incentives schaffen für regelmäßige Abnahme von Leistung

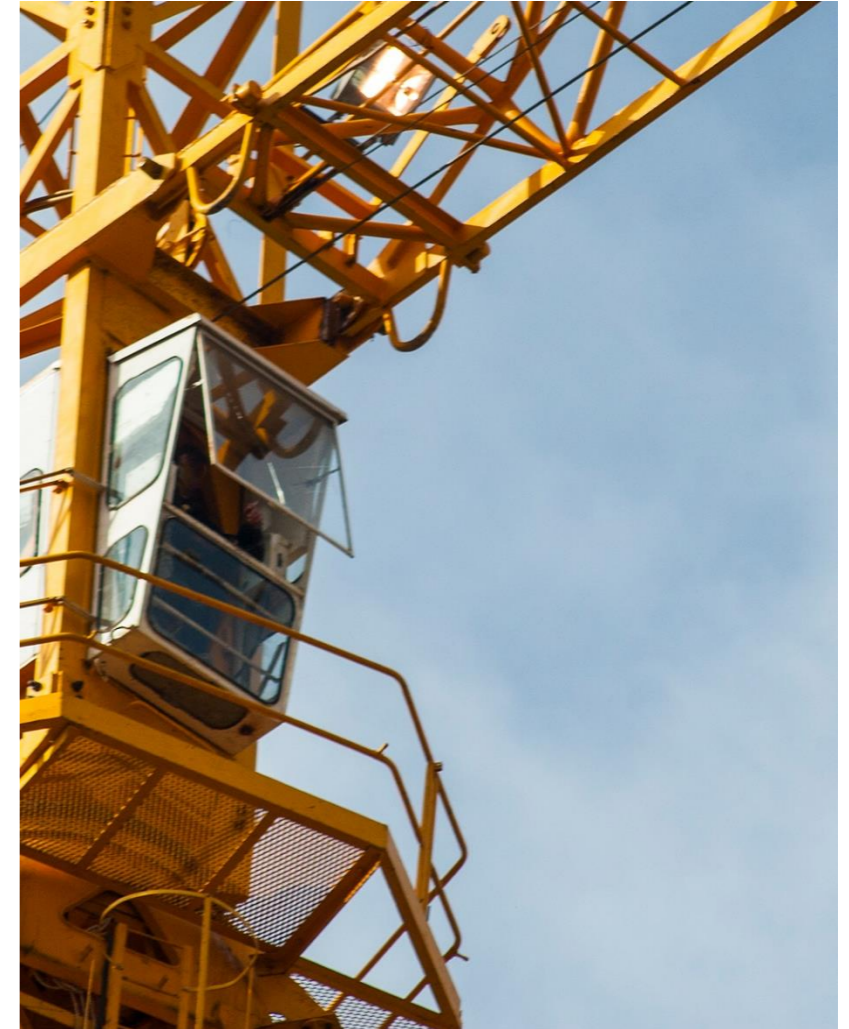


Gestaltungsmöglichkeiten

Besondere vertragliche Verpflichtung des Auftragnehmers

- ▶ Zu Erfolg: Nutzbarkeit für eine bestimmte Dauer
- ▶ Zu unverzüglicher Information des Auftraggebers bei abträglicher Marktlage (fehlende Nachfrage, Ende Herstellersupport u.ä.)
- ▶ Release-Sprung-Verpflichtung
- ▶ Zur Schaffung einer Erhaltungslösung (Weitervermittlung)
 - > Vorsorglicher Abschluss hilfsweiser Drittvereinbarungen?

Garantieübernahme für Nutzbarkeitsdauer, § 443 BGB





5

Fazit

Fazit

- ▶ Auch Auftraggeber können von kurzen Vertragslaufzeiten profitieren; sind sogar den Interessen von KMU und dem Innovationsgedanken verpflichtet
- ▶ Im freien Wettbewerb (= Ziel des Vergaberechts) besteht das Problem des Investitionserhalts gleichermaßen und wird weniger problematisiert
- ▶ Es gibt vielfältige Möglichkeiten, einen angemessenen Interessenausgleich zu erreichen



Ihr Ansprechpartner



Dr. David Klein, LL.M. (Univ. of Washington)

Salary Partner
Hamburg

+49 40 36803-229
d.klein@taylorwessing.com

Beratungsschwerpunkte

- ▶ Informationstechnologie/
Telekommunikation
- ▶ Datenschutz
- ▶ Urheber- & Medienrecht
- ▶ Litigation & Dispute Resolution
- ▶ Technology, Media & Communications

David Klein ist Mitglied der Practice Area TMT von Taylor Wessing in Deutschland und Fachanwalt für Informationstechnologierecht. Er berät nationale und internationale Mandanten zu IT-Projekten sowie regulierten Technologien. Insbesondere unterstützt er Mandanten rechtlich in den Bereichen digitale Innovation, disruptive Geschäftsmodelle und der Umsetzung von Digitalisierungsstrategien.

Ein Fokus der Tätigkeit von David Klein liegt im Bereich der Digitalisierung der Finanzbranche sowie des Handels. Das Beratungsspektrum umfasst dabei sowohl die Schnittstellen zum Finanz- und Bankenregulierungsrecht als auch zum IT-, IT-Sicherheits- und insbesondere Datenschutzrecht. Zu David Kleins nationalen und internationalen Mandanten zählen Banken, Plattformbetreiber und Handelsunternehmen.

Zum Beratungsportfolio von David Klein gehören unter anderem:

- ▶ Beratung eines Fortune 500-Plattformbetreibers bei der Umsetzung der Datenschutz-Grundverordnung
- ▶ Beratung einer Bank beim Aufsetzen einer Plattform für die Digitalisierung von Anlageprodukten
- ▶ Beratung eines MDax-Handelsunternehmens bei der Umsetzung der Datennutzungsstrategie

David Klein studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten in Bonn, Münster, Seattle (USA, LL.M., University of Washington) und Düsseldorf (Dr. jur.).

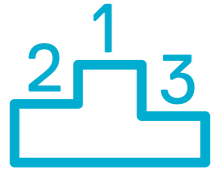
Als Rechtsanwalt ist David Klein für unser Hamburger Büro seit 2011 tätig.

Sprachen

- ▶ Deutsch, Englisch



Taylor Wessing im Überblick



Führende internationale Full Service-Kanzlei.



Praxisnahe Beratung in allen Fragen des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts.



Branchen Know-how durch langjährige Beratungsbeziehungen zu führenden Unternehmen.



Über 1.100 Rechtsanwälte an 32 Standorten in Europa, den USA, dem Mittleren Osten und Asien, einschließlich unserer Kooperationen in Südkorea und Saudi-Arabien.



Starke Präsenz im asiatischen Raum durch unsere führende China Praxis mit Repräsentanzen in Beijing, Shanghai und Hongkong sowie Büros in Singapur, Seoul, Ho-Chi-Minh-Stadt und Hanoi.



Expertenteams für die Wirtschaftsregionen Brasilien, Russland und Indien.



Internationales Netzwerk von ausgewählten und erprobten Kooperationskanzleien in weiteren Ländern.





TaylorWessing

Europe > Middle East > Asia

[taylorwessing.com](https://www.taylorwessing.com)

© Taylor Wessing 2018

This publication is not intended to constitute legal advice. Taylor Wessing entities operate under one brand but are legally distinct, either being or affiliated to a member of Taylor Wessing Verein. Taylor Wessing Verein does not itself provide services. Further information can be found on our regulatory page at <https://deutschland.taylorwessing.com/en/regulatory>.