

IT-Outsourcing

Was ist bei der Projektplanung zu beachten?

IT-Outsourcing bietet Unternehmen die Möglichkeit, eigene IT-Prozesse auf spezialisierte Unternehmen zu verlagern. Der IT-Outsourcing-Markt hat in Deutschland ein Volumen von rund 8-10 Milliarden EUR, was auf zahlreiche Vorteile des IT-Outsourcings zurückzuführen ist:

- Konzentration auf das Kerngeschäft
- Kosteneinsparung bzw. -optimierung
- Personalabbau
- Kompetenzeinkauf
- Flexibilität

Da sich das outsourcende Unternehmen und der Outsourcing-Anbieter regelmäßig über Jahre binden und das Funktionieren der ausgelagerten IT für das outsourcende Unternehmen häufig von hoher Relevanz ist, sollte ein entsprechendes Outsourcing gut vorbereitet sein. Der Aufwand für die involvierten Parteien kann dabei je nach Umfang des Outsourcings (bspw. mit bzw. ohne Übergang von Arbeitnehmern) erheblich schwanken. Bei öffentlichen Auftraggebern sind zudem auch die Vorgaben des Vergabe- und Beihilferechts einzuhalten.

A Ablauf eines IT-Outsourcing-Projekts

Outsourcing-Projekte lassen sich dabei häufig in die nachfolgenden Phasen gliedern:

1 Planungsphase beim auslagernden Unternehmen

- Bestandsaufnahme → Welche Prozesse und Systeme kommen für ein Outsourcing grundsätzlich in Betracht?
- Definition der Outsourcing-Strategie → Was soll mit dem Outsourcing vorrangig erreicht werden (z. B. Kostenminimierung oder Erhöhung der Servicequalität)
- Identifizierung der konkret auszulagernden Bereiche
- Definition von Sicherheitsanforderungen, Ermittlung besonderer Bedürfnisse
- Unter Umständen Ausschreiben der Outsourcing-Leistungen (Bei öffentlichen Auftraggebern greifen diesbezüglich die Rahmenbedingungen des Vergaberechts; in diesem Fall bedarf es bereits in der Planungsphase einer ausführlichen Dokumentation, um dem Transparenzgrundsatz zu entsprechen. Außerdem muss in der Planungsphase geprüft werden, welche Vergabearten in Betracht kommen.)
- Technical und Legal Due Diligence bei in Frage kommenden Anbietern
- Je nach Umfang des Outsourcings: kommunikative Anbahnung des Outsourcings
- (Information der Mitarbeiter/Mitarbeitervertreter; Erarbeiten einer Strategie für die Kommunikation nach außen)

2 Erstellen eines Lastenhefts durch den Auftraggeber

3 Erarbeitung des Outsourcing-Vertrags (ggf. zeitgleich mit Punkt 4.)

Erstellen eines Rahmenvertrags mit darunter liegenden Leistungsscheinen; regelmäßig sollten unter anderem folgende Punkte Berücksichtigung finden:

- Detaillierte Leistungsbeschreibung, inkl. Service Levels
- Transition/Transformation Plan (Milestones)
- Ramp-up Phase
- Asset Transfer
- Betriebsübergang – Übernahme von Arbeitnehmern
- IP-Rechte
- Mitwirkungsobliegenheiten des auslagernden Unternehmens
- Haftung/Gewährleistung/Garantien
- Change Requests
- Verpflichtung zum Monitoring/Reporting/Auditrechte
- Benchmarking
- Notfallplanung
- Datenschutz
- AGBs/Vergütung
- Vertragslaufzeit
- Beendigung, inkl. Exit Management/Termination Services

4 Vertragsverhandlungen

- Beginn mit Non Disclosure Agreement bzw. Letter of Intent
- Technische, wirtschaftliche und juristische Verhandlung des Vertrags
- Signing
- Closing
- Bei öffentlichen Auftraggebern gilt: Diese sind verpflichtet, auch im Rahmen von Vertragsverhandlungen, sofern diese überhaupt zulässig sind, Vergaberecht zu beachten

5 Erstellung eines Pflichtenhefts durch den Auftragnehmer (ggf. zeitgleich mit Punkt 4.)

6 Transitionsphase (Übergang der Leistungen)

- Zu Beginn ggf. Parallelbetrieb beim auslagernden Unternehmen und beim Outsourcing-Anbieter
- Change Management bei sich ergebenden Änderungen im Leistungsumfang
- Konfliktmanagement

7 Betriebsphase

- Aktivierung der Service Level Agreements (SLAs)
- Gemeinsame Überprüfung des Outsourcing-Vorhabens
- Konfliktmanagement/Change Management

B Besonderheiten der vertraglichen Gestaltung

IT-Outsourcing-Projekte führen, gleich ob auf Kunden- oder Providerseite, regelmäßig zu komplexen rechtlichen Konstellationen, bei denen Arbeitnehmerrechte, Service Levels, Datenschutz, der Gebrauch von Dritt-Software sowie die Einrichtung sachgerechter Eskalations- und Konfliktentscheidungsabläufe zu berücksichtigen sind. Bei grenzüberschreitenden Transaktionen sind die Vertragsstrukturierung, das anwendbare Recht für den Hauptvertrag und etwaige Länderverträge, steuerrechtliche Aspekte sowie regulatorische Anforderungen eine stetige Herausforderung. Im Rahmen von Ausschreibungen öffentlicher Auftraggeber sind zudem die vergabe- und beihilferechtlichen Vorgaben zu berücksichtigen.

Taylor Wessing verfügt über eine der größten IT-rechtlichen Beratungspraxen Deutschlands mit einer Vielzahl markt bekannter Experten sowie über langjährige Erfahrung bei der Beratung von Outsourcing-Projekten:

Zu unserem Beratungsportfolio gehören unter anderem:

- IT-Outsourcing, IT-Management und Cloud Computing
- Datenschutz und Datensicherheit
- IT-Vertragsrecht
- Lizenzierung und IT-Projekte
- Telekommunikation
- IT-Transaktionen
- IT-Vergabe
- Beratung bei grenzüberschreitenden IT-Projekten
- Beratung von öffentlichen Auftraggebern und Bietern im Rahmen von vergaberechtlichen Ausschreibungen

Ihr Expertenteam



Dr. Axel Frhr. von dem Bussche, LL.M. (LSE)

Partner, Hamburg
+49 89 21038-229
A.Bussche@taylorwessing.com



**Dr. Paul Voigt,
Lic. en Derecho**

Partner, Berlin
Tel +49 (0)40 36803-111
P.Voigt@taylorwessing.com