

Projektbescrieb: Vertragsverhandlungen komplexe Systemintegration

AUSGANGSSITUATION

Die Klientin ist ein grosses Schweizer Unternehmen. Für einen Teilbereich des Konzerns plante es, ein Revenue Management System einzuführen. Das Projektvolumen betrug mehrere Millionen Schweizer Franken.

AUFTRAG

Die Auftragserteilung erfolgte durch die Rechtsabteilung. Mit der Verhandlung des Lizenz-, des Systemintegrations- und des Pflegevertrages wurden wir beauftragt. Die Verhandlungen erfolgten in englischer Sprache mit dem europäischen Rechtsdienst des Lieferanten, und zwar während einer ganzen Woche, da das Projekt bereits gestartet hatte und unter grossem Zeitdruck stand.

VERLAUF

Die Verhandlungen wurden aufseiten des Klienten vom CIO sowie vom zuständigen Projektmanager begleitet. Besonders schwierig war es, eine für den Lieferanten und die Klientin akzeptable Struktur des Vertrages zu finden. Die Lieferantin bestand zuerst darauf, den Softwarelizenzkomplett vom Systemintegrationsvertrag zu trennen, was für die Klientin inakzeptabel war.

Komplex gestaltete sich auch die Bestimmung der Nutzungsrechte, insbesondere im Hinblick auf die mögliche Nutzung des Systems für den ganzen Konzern. Schliesslich verhandelten die Parteien auch lange für die Vereinbarung eines Service Level Agreements für die Softwarepflege.

ERGEBNIS

Im Rahmen der Verhandlungen fanden die Parteien schliesslich für alle wesentlichen juristischen Risiken eine angemessene Regelung. Bereits während der Verhandlungen konnten wir zusammen mit dem Projektmanager zudem die wesentlichen Punkte bestimmen, die er im Laufe des Projektes berücksichtigen musste. Dadurch konnte das während der Verhandlungen gewonnene Know-how direkt in die Phase der Projektdurchführung übertragen werden und das Risiko auch für die Phase minimiert werden.