

## Artikel

---

### **Der richtige Vertrag für ihr IT-Projekt – Werkleistung oder Festpreis?**

**Erfolgreiche IT-Projekte brauchen eine durchdachte Vorbereitung. Das gilt für die einzelnen Schritte des Projekts genauso wie für die Vertragsgestaltung. Ein für beide Vertragsparteien schlüssiger und eindeutig formulierter Vertrag ist die Basis für den Erfolg des Projekts.**

Gut Ding will Weile haben – formuliert der deutsche Volksmund. Eine These, die man nahtlos auf die Vertragsgestaltung bei IT-Projekten übernehmen kann. Während der Vertragsgestaltung sollte keine der Parteien auf Eile drängen. Bereits beim Vertrag zahlt sich aus, wenn ein IT-Anbieter inhaltliches Know-how besitzt und dieses dem Kunden in Form kompetenter Beratung beweist. Die gründliche Analyse der Ist-Situation, die exakte Zieldefinition sowie die fundierte Diskussion möglicher Lösungswege sind Meilensteine, die vermeiden, dass es während eines Projektes zu unvorhergesehen Zwischenfällen kommt.

Für Anbieter wie Auftraggeber stellt sich am Beginn eines IT-Projekts grundsätzlich die Frage: Rechnen wir nach Aufwand ab oder vereinbaren wir einen Festpreis? Eine eigene Gattung „Projektverträge“, auf die man zurückgreifen könnte, gib es nicht. In der Praxis werden diese als „Werkverträge“ bezeichnet und sind charakterisiert durch die Beschreibung des Projektziels, das es zu erreichen gilt, als Vertragsgegenstand.

Auf den ersten Blick bietet die Abrechnung nach Aufwand nur Vorteile für den Anbieter. Für den Auftraggeber wird die Budgetierung eines Projekts in diesem Fall sicher aufwändiger, ihm ist daher in der Regel ein Festpreis lieber. Realistisch betrachtet liegt die Ideallösung, wie so oft, in der Mitte.

Grundsätzlich gilt, dass bei einem Festpreis die pauschale Vergütung für eine zu erbringende Leistung vereinbart wird. Dabei haben eventuelle Änderungen, die sich während der Ausführung ergeben, zunächst einmal keinen Einfluss auf die Vergütung. Sollte es im Laufe des Projektes zu gravierenden Veränderungen kommen, so ist im Nachhinein zu entscheiden, ob diese so „wesentlich“ waren, dass sie einer zusätzlichen Zahlung

## Artikel

---

bedürfen. Diese Vorgehensweise ist übrigens unabhängig von der Betitelung eines Vertrages. Bei der abschließenden Beurteilung stehen ausschließlich die vereinbarten Ziele im Fokus der Betrachtungen.

In dieser Tatsache liegt auch begründet, warum inzwischen von so genannten „unechten-Pauschalverträgen“ gesprochen wird. Das gilt immer, wenn Einheitspreise für routinemäßige Tätigkeiten vereinbart werden wie etwa die Verkabelung einer Büroetage. Auf den ersten Blick sicher ein pauschaler Block, andererseits wird es im Vertrag aber eine detailliertere Beschreibung geben wie die Zahl der Büros, der Arbeitsplätze oder der Telefonanschlüsse, die eigentlich einer Pauschalisierung entgegen stehen. Ohne entsprechende weiterführende Vereinbarungen ist davon auszugehen, dass von dem Pauschalpreis nur die im Pflichtenheft oder Leistungsverzeichnis enthaltenen Leistungen und Massen zu erbringen sind. Selbst wenn der Auftraggeber „davon ausgeht“, es sei eine vollumfängliche Verkabelung gemeint.

Nicht immer eindeutig sind auch die als „Global“ bezeichneten Pauschalverträge. Bei diesen wird auf eine detaillierte Beschreibung der einzelnen Tätigkeiten verzichtet. Das Ziel der Zusammenarbeit ist eine bestimmte Funktionalität, die beschrieben wird. Hier lag in der Vergangenheit oft die Crux darin, dass diese Funktionalität nicht genau genug definiert wurde. Darf beispielsweise die Installation einer betriebswirtschaftlichen Software erst dann berechnet werden, wenn auch der letzte Drucker funktioniert? Abhilfe kann hier eine so genannte Komplettheitsklausel schaffen, in der entsprechende Rahmendaten festgelegt werden. Teilweise sind diese Klauseln derart in den Vertrag verwoben, dass es sich am Ende um einen „Detail-Pauschalvertrag“ handelt.

Diese Erläuterungen verdeutlichen, dass die Vertragsgestaltung eines offenen Umgangs beider Vertragsparteien bedarf. Der ideale Vertrag mit einem IT-Dienstleister besteht sowohl aus pauschalen als auch aufwandbezogenen Kostenblöcken. Ein wichtiger Grund für diese zu empfehlende Vorgehensweise ist das Fehlen von bindenden

## Artikel

---

Honorarordnungen, wie es sie beispielsweise für Architekten oder Bauingenieuren gibt.

In der Praxis kommt es darüber hinaus immer häufiger zu einer Kombination aus Global- und Detail-Pauschalverträgen. In diesen wird das grundsätzliche Ziel des Projekts beschrieben und dort, wo es beiden Parteien angebracht erscheint, um detaillierte Leistungsbeschreibungen ergänzt.

Der Exkurs in das bundesdeutsche Vertragsrecht belegt die These, dass es für beide Vertragsparteien lohnenswert ist, sich vor Beginn eines IT-Projekts Gedanken über dessen Ziele und den oder die Wege dorthin zu machen. Schon bei der Vertragsgestaltung zeigen sich die Vorteile eines kompetenter IT-Dienstleister, der zu diesem frühen Zeitpunkt eines Projekts seine Erfahrungen in die Waagschale werfen kann.

(ca. 4.900 Zeichen)

**Über die IT-Services and Solutions GmbH (it’):**

*Die IT-Services and Solutions GmbH (it’) mit Hauptsitz in Chemnitz versteht sich als branchenkompetenter Partner für hochwertige IT-Beratungsleistungen. Mit 1 200 Mitarbeitern an bundesweit 11 Standorten richtet sich die IBM Tochter an innovations- und wachstumsorientierte Unternehmen aus Industrie, Handel und Telekommunikation, dem Banken- und Versicherungsgewerbe sowie des öffentlichen Sektors. Ihnen bietet it’ ein Full-Service-Paket von der Unternehmens- über die IT-Beratung bis zur nahtlosen Umsetzung in passgenaue Lösungen und Dienstleistungen. Dies schließt Anwendungsservices, SAP-Services und IT-Infrastruktur-Services über die gesamte betriebliche Wertschöpfungskette ein. Hierbei stellt sich it’ konsequent den Herausforderungen des Marktes, indem sie ihren Schwerpunkt auf zukunftsweisende Themen legt: beispielsweise auf Leasing-Services für ein effizienteres Angebots-, Kundenbeziehungs- und Vertragsmanagement, auf Portal-Services für optimierte Kunden-, Lieferanten- und Mitarbeiterprozesse sowie auf die Erfüllung betriebswirtschaftlicher Anforderungen mit der eigenen und von der SAP AG zertifizierten Lösung easy. Art und Umfang der Leistungen sind jeweils flexibel auf die spezifischen Bedürfnisse, Strategien und Ziele des Kunden sowie auf die Besonderheiten seiner Branche zugeschnitten. Als produkt- und anbieterunabhängiger Dienstleister arbeitet it’ zudem stets mit den aus Kundensicht bestbeurteilten Produktpartnern zusammen. Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter [www.itsas.de](http://www.itsas.de).*

**Ansprechpartner für Journalisten:**

Jörg Sattler  
Leiter Marketing und Kommunikation  
**IT-Services and Solutions GmbH**  
Rathausstraße 7  
09111 Chemnitz  
Telefon: 0371 6978-2966  
E-Mail: [Joerg.Sattler@de.ibm.com](mailto:Joerg.Sattler@de.ibm.com)

Olaf Grewe  
**Pleon GmbH**  
Breitscheidstraße 8  
70174 Stuttgart  
Telefon: 0711 21099-417  
E-Mail: [Olaf.Grewe@pleon.com](mailto:Olaf.Grewe@pleon.com)