



Rechtliche Aspekte des IT Offshoring

Arbeitspapier Nr. 7/2004

Amberg Michael, Wiener Martin

{amberg | martin.wiener}@wiso.uni-erlangen.de

Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbes. Wirtschaftsinformatik III

Lange Gasse 20, 90403 Nürnberg, www.wi3.uni-erlangen.de

1 Einführung

Die rechtliche Betrachtung des IT Offshoring lässt sich im Wesentlichen in zwei Themenbereiche untergliedern. Im ersten Teil erfolgt ein **Überblick der involvierten Rechtsgebiete**. Hierbei werden sowohl Richtlinien, die generell beim Outsourcing zu beachten sind, als auch internationale Besonderheiten einer Verlagerung in das Ausland behandelt. Der zweite Teil setzt sich mit dem **Vertragswerk** eines Outsourcing-Vorhabens auseinander. Neben allgemein gültigen Aspekten eines Auslagerungsvertrags werden in diesem Teil auch Offshoring-spezifische Besonderheiten angesprochen. Insbesondere in der Internationalisierung des Vertrags besteht eine große Herausforderung für das auslagernde Unternehmen. Aufgrund der enormen Bedeutung des Vertragswerks für den Erfolg eines Offshoring-Projekts stellt dieser Teil den Schwerpunkt der rechtlichen Betrachtung des Offshore Outsourcing dar.

2 Überblick der involvierten Rechtsgebiete

Ein technisch und wirtschaftlich hochkomplexes Outsourcing-Projekt berührt eine Vielzahl von Rechtsgebieten. Nach [Bräu2004, 169-171] handelt es sich hierbei vorwiegend um die folgenden Gebiete:

- **Zivilrecht**

Das Zivilrecht setzt sich mit Fragestellungen auseinander, die sich von der rechtlichen Einordnung des Outsourcing-Vertrags bis hin zu Gewährleistungs- und Haftungsansprüchen erstrecken.

- **Urheberrecht**

Eine zentrale Rolle beim Outsourcing nimmt das Urheberrecht ein. Stellt der IT-Dienstleister beispielsweise dem Auftraggeber Individual-Software zur Verfügung, gilt es zu klären, welcher der Vertragspartner über die Urheberrechte an der Software verfügt. Eine Vielzahl weiterer Fragestellungen hinsichtlich des Urheberrechts ergibt sich zudem in Zusammenhang mit dem Application Service Providing (ASP) und dem Einsatz von Open Source Software.

- **Datenschutz**

In erster Linie die Auslagerung von Geschäftsprozessen ist ohne den hiermit verbundenen Datentransfer zwischen den Partnerunternehmen nicht durchführbar. In diesem Kontext ist frühzeitig zu klären, welche rechtlichen Bestimmungen bezüglich der Weitergabe und der Speicherung von Daten bestehen.

- **Arbeitsrecht**

Die Auslagerung von IT-Aktivitäten kann auch mit einem Übergang von Personal zum IT-Dienstleister einhergehen. Hierbei ist eine Vielzahl von arbeitsrechtlichen Fragestellungen zu berücksichtigen.

- **Gesellschafts- und Konzernrecht**

Im Hinblick auf das Gesellschafts- und Konzernrecht sind insbesondere Fragestellungen bezüglich der Gründung bzw. der Akquisition eines Tochterunternehmens oder alternativ der Errichtung eines Joint Venture mit einem Partnerunternehmen von Interesse.

- **Steuerrecht**

Allen voran in Verbindung mit dem Business Process Outsourcing (BPO) können sich Fragestellungen bezüglich der nationalen und der internationalen Besteuerung der hierbei erzielten Erträge ergeben.

- **Vertragsrecht**

Die vereinbarte Zusammenarbeit zwischen dem Outsourcing-Kunden und dem Offshore-Anbieter gilt es in Form eines Vertrags zu fixieren. Hierbei muss eine Vielzahl an vertragsrechtlichen Bedingungen berücksichtigt werden.

Des Weiteren können von einem Outsourcing-Projekt rechtliche Spezialgebiete, wie z. B. das Recht besonderer Branchen oder bestimmter Kredit- und Finanzdienstleistungen, betroffen sein (vgl. [Bräu2004, 170]).

In den folgenden Abschnitten werden die im Rahmen des Offshore Outsourcing bedeutendsten Rechtsgebiete herausgegriffen und einer tiefer gehenden Untersuchung unterzogen. Im Einzelnen handelt es sich hierbei um den **Datenschutz** sowie das **Steuerrecht**. Hinzu kommt das **Vertragsrecht**, das in Abschnitt 3 ausführlich behandelt wird.

Das Arbeitsrecht stellt üblicherweise ebenfalls ein wichtiges Rechtsgebiet in Bezug auf das Outsourcing dar. Da aber der Übernahme bzw. der Überlassung von Mitarbeitern im Rahmen von Offshore-Projekten eine untergeordnete Rolle zukommt, wird dieser Bereich in den weiteren Ausführungen nicht weiter vertieft.

2.1 Datenschutz

Ein wesentlicher Nachteil von Outsourcing-Projekten liegt im Kontrollverlust, der mit der Übertragung von Aufgaben an Außenstehende verbunden ist. Der Outsourcing-Auftragnehmer kann durch Schlechtleistung entscheidend auf das auslagernde Unternehmen einwirken. Beim IT Outsourcing kann der Dienstleister zudem unter Umständen interne Daten des Unternehmens einsehen. Hierbei kann es sich einerseits um strategische Informationen handeln, die die aktuelle wirtschaftliche Lage des Unternehmens widerspiegeln. Andererseits können hiervon personenbezogene Daten über Kunden oder Mitarbeiter betroffen sein. (vgl. [Söbb2002, 194-195])

Insbesondere bei der Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Dienstleister ist die Gefahr des Datenmissbrauchs als besonders hoch einzustufen. Zum einen stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage der Zuverlässigkeit der Datenübermittlung an

den Outsourcing-Partner, zum anderen besteht eine gewisse Unsicherheit in Bezug auf den Umgang mit den persönlichen Daten beim ausländischen Service-Provider. (vgl. [Söbb2002, 198]) Zur Abschwächung dieser Problematik existiert das Recht zum Schutz der personenbezogenen Daten. Dieses leitet sich aus dem im Grundgesetz verankerten informationellen Selbstbestimmungsrecht jedes Einzelnen ab.

In Deutschland wird der Umgang mit personenbezogenen Daten durch private Unternehmen vorrangig durch das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) geregelt. In besonderen Fällen wird das BDSG durch Zusatzregelungen ergänzt. (vgl. [Bräu2004, 335]) Betroffen vom BDSG ist die Erfassung, Verarbeitung und Nutzung von personenbezogenen Daten durch ein inländisches Unternehmen. Darüber hinaus erfasst das BDSG auch die Erfassung, Verarbeitung und Nutzung von persönlichen Daten durch Unternehmen, die nicht in einem Mitgliedsstaat der EU ansässig sind. Lediglich für ein Unternehmen, das sich in einem anderen EU-Mitgliedstaat befindet, besitzen die Regelungen des BDSG keine Gültigkeit. Der Grund hierfür liegt in der Vereinfachung des EU-grenzüberschreitenden Datenverkehrs. Ein Unternehmen innerhalb der europäischen Union soll nicht gezwungen sein, sich mit den nationalen Datenschutzrichtlinien eines anderen EU-Staates im Detail zu befassen. Eine Ausnahme hierzu, stellt die Datenerfassung, -verarbeitung und -nutzung durch eine inländische Niederlassung dar. In diesem Fall greifen wiederum die Regelungen des BDSG. (vgl. [Bräu2004, 336-337])

Die grenzüberschreitende Datenübermittlung ist insbesondere im Hinblick auf das Offshore Outsourcing von enormer Bedeutung. Grundsätzlich gilt es hierbei zwischen der Übermittlung in das europäische Ausland und in andere Länder zu differenzieren. In Bezug auf die Übermittlung von Daten in EU-Mitgliedsstaaten findet das BDSG unverändert Anwendung. Hingegen gestaltet sich die Datenübermittlung in Nicht-EU-Länder als wesentlich komplizierter. Falls das Offshoring-Zielland kein angemessenes Datenschutzniveau vorweisen kann, muss die Übermittlung personenbezogener Daten in dieses in der Regel unterbleiben. Ein Datentransfer in ein solches Offshore-Land setzt eine explizite Erlaubnis der betroffenen Personen voraus. (vgl. [Bräu2004, 346-347])

2.2 Steuerrecht

Im Rahmen der steuerrechtlichen Betrachtung eines international aufgestellten Outsourcing-Projekts ergibt sich eine Reihe von Besonderheiten. Diese werden im Rahmen der nachfolgenden Abschnitte einer genaueren Untersuchung unterzogen. (vgl. [Bräu2004, 538]) Im Allgemein bietet es sich bei der steuerrechtlichen Betrachtung von Outsourcing-Projekten an, zwischen der **Besteuerung der Auslagerung** und der **Besteuerung nach der Auslagerung** zu differenzieren. (vgl. [Söbb2002, 337])

2.2.1 Besteuerung der Auslagerung

Bei der Auslagerung übernimmt der Outsourcing-Anbieter Assets des auslagernden Unternehmens. Hierbei kann es sich sowohl um materielle Vermögenswerte (z. B. Hardware) als auch um immaterielle Gegenstände (z. B. Software) handeln. Des Weiteren kann der IT-Dienstleister auch Mitarbeiter sowie vertragliche Verpflichtungen des Auftraggebers übernehmen. Die Übertragung von Wertgegenständen hat insbesondere beim Kunden bilanzsteuerrechtliche Auswirkungen. Diese kann zu einer Aufdeckung stiller Reserven führen. Die hiermit verbundene Versteuerungspflicht kann durch eine Reihe von Gestaltungsmöglichkeiten verhindert werden. Die unterschiedlichen Möglichkeiten einer steuerneutralen Übertragung von Unternehmenswerten können allerdings aufgrund des beschränkten Umfangs dieses Arbeitspapiers nicht weiter betrachtet werden. (vgl. [Söbb2002, 337])

Die genaue Besteuerung der Ausgliederung hängt zudem von der gewählten Organisationsform sowie von dem gewählten Zielland des Offshoring-Vorhabens ab. Beim internationalen Outsourcing sind neben nationalen Regelungen auch das Steuerrecht in dem entsprechenden Offshore-Land sowie internationale Bestimmungen und Sondervorschriften zu berücksichtigen. Letztere sollen einerseits das Abwandern von inländischen Unternehmen in so genannte Niedrigsteuerrländer verhindern, andererseits sollen hierdurch die auslagernden Unternehmen entlastet werden, indem eine Doppelbesteuerung vermieden wird. (vgl. [Söbb2002, 338])

Keine größeren Probleme in Bezug auf die Besteuerung der Ausgliederung bereitet die Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Offshore-Anbieter. Die Übernahme von Assets durch diesen, stellt einen Gewinn nach deutschem Einkommensteuerrecht beim auslagernden Unternehmen dar. Selbstverständlich vorausgesetzt, dass der Verkaufspreis über dem Buchwert des Vermögensgegenstands liegt. Problema-

tisch hingegen erweist sich eine Übernahme innerhalb eines internationalen Konzerns. Aufgrund der gesellschaftsrechtlichen Möglichkeit der Einflussnahme können bei dieser Organisationsform Wertgegenstände zwischen den Unternehmen transferiert werden, die in keinem angemessenen Verhältnis zueinander stehen. Gegebenenfalls nimmt die Finanzverwaltung eine Gewinnkorrektur bei den betroffenen Unternehmen vor. (vgl. [Söbb2002, 349-350])

2.2.2 Besteuerung nach der Auslagerung

Nach der Auslagerung ergeben sich weitere steuerrechtliche Fragen bezüglich des Offshore-Projekts. Insbesondere gilt es zu prüfen, welche steuerlichen Auswirkungen mit der externen Leistungserbringung durch den Outsourcing-Anbieter verbunden sind. Analog zur Besteuerung der Auslagerung spielt in diesem Zusammenhang die für das Outsourcing-Vorhaben gewählte Organisationsform eine entscheidende Rolle. In erster Linie Dienstleistungen, die zwischen unterschiedlichen Konzerngesellschaften ausgetauscht werden, gilt es genau zu untersuchen. Keine Probleme im Hinblick auf die Besteuerung nach der Auslagerung ergeben sich wiederum bei der Kooperation mit einem Fremdunternehmen. (vgl. [Söbb2002, 338-339])

Des Weiteren ist in diesem Zusammenhang anzumerken, dass sich bei der Einbindung eines ausländischen Service-Providers wesentliche Änderungen bezüglich der Umsatzsteuer ergeben (vgl. [Bräu2004, 555-557]). Auf eine weitergehende Betrachtung der umsatzsteuerlichen Besonderheiten eines Offshore-Projekts wird allerdings aufgrund der enormen Komplexität dieser Thematik verzichtet.

3 Vertragswerk

Im Laufe eines Outsourcing-Projekts können die unterschiedlichsten Fragestellungen auftreten. Zur Beantwortung dieser sollte zum einen die vor Projektbeginn festgelegte Offshoring-Strategie und zum anderen der Outsourcing-Vertrag bzw. vielmehr das -Vertragswerk dienen. (vgl. [Söbb2002, 231])

Der Outsourcing-Vertrag stellt keine eigene Kategorie innerhalb der gesetzlichen Vertragstypen dar. In den meisten Fällen handelt es sich hierbei um eine gemischte Vertragsform, die in Form eines Rahmenvertrags abgeschlossen wird. Aufgrund der Komplexität und des besonderen Charakters von Outsourcing-Verträgen erscheint die Erfassung des kompletten Projekts in einem Vertrag als wenig flexibel und sehr

unübersichtlich. Es bestehen allerdings keine verbindlichen Regelungen für den Aufbau und die Vertragshierarchie eines Outsourcing-Vertragswerks. In vielen Fällen wird ein Rahmenvertrag, der rechtliche Aspekte wie Verzug, Haftung, Gewährleistung, Gerichtsstand etc. regelt, um spezielle Outsourcing-Verträge ergänzt. (vgl. [Söbb2002, 231]) Der Rahmenvertrag bildet hierbei die Klammer für die einzelnen Vertragsmodule (vgl. [Bräu2004, 642]).

In der Praxis hat sich der modulare Vertragsaufbau gegenüber einem starren Vertragsgebilde durchgesetzt (vgl. [Söbb2002, 231]). Auf diese Weise können die vom Kunden geforderten Einzelleistungen nach dem Baukastenprinzip zusammengestellt werden. Es besteht ein flexibler Mechanismus, der eine problemlose Anpassung an zukünftige Kundenanforderungen ermöglicht. (vgl. [Bräu2004, 642-643]) Entscheidet sich der Kunde im negativen Fall, gewisse Aktivitäten des Outsourcing-Projekts nicht mehr an den IT-Dienstleister auszulagern, muss nicht der komplette Vertrag geändert werden. Im positiven Fall, d. h. der Kunde möchte weitere IT-Aktivitäten an den Outsourcing-Anbieter abgeben, muss das modulare Vertragswerk lediglich um einen Einzelvertrag erweitert werden. (vgl. [Söbb2002, 231-232]) Aufgrund dieser Vorzüge wird in den folgenden Abschnitten lediglich auf den modularen Vertragsaufbau eines Outsourcing-Vertrags eingegangen (vgl. [Söbb2002, 232]).

Die Erstellung eines Rahmenvertrags ist ein klassisches Thema für die Rechtsabteilung eines Unternehmens bzw. für eine hinzugezogene Rechtsanwaltskanzlei. Die Übernahmeverträge und die sonstigen Verträge erfordern in der Regel die Unterstützung der Controlling-, Personal- und Rechtsabteilung der Unternehmung. Bei der Ausarbeitung der Leistungsverträge sind vorwiegend die IT- und Fachabteilungen des Outsourcing-Kunden gefragt. Diese sollten in Zusammenarbeit mit der Rechtsabteilung unter anderem eine rechtlich abgesicherte Leistungsbeschreibung erarbeiten. (vgl. [Söbb2002, 233])

In vielen Fällen legen Outsourcing-Anbieter ihren Kunden **Standardverträge** zur Fixierung der Leistung vor. Sämtliche Regelungen eines solchen Vertrags sind als allgemeine Geschäftsbedingungen einzustufen und unterliegen daher einer besonderen Wirksamkeitskontrolle. Im Allgemeinen sind alle Vertragsklauseln, die den Outsourcing-Kunden unangemessen benachteiligen, unwirksam. An ihre Stelle treten die entsprechenden gesetzlichen Regelungen. Dieses Schutzkonzept findet keine Anwendung, wenn die Parteien die Vertragsinhalte individuell aushandeln. Man spricht

in diesem Fall von einem **Individualvertrag**. Grundsätzlich sind alle Vertragsinhalte als Individualvertrag anzusehen, die Gegenstand der Vertragsverhandlungen waren. Hierbei ist es nicht entscheidend, ob die festzuhaltende Übereinkunft zwischen den Vertragsparteien letztendlich vom ursprünglich vorgelegten Standardvertrag abweicht. (vgl. [Bräu2004, 648])

In jedem Outsourcing-Vertrag sollte das anwendbare Recht festgelegt sein. Insbesondere beim Offshore Outsourcing ist eine solche Vereinbarung unverzichtbar. (vgl. [Bräu2004, 264-265; Haeb2004]). Verfügt ein Vertragswerk über keine entsprechende Klausel, gilt es festzustellen, mit welchem Partnerland der Vertrag am engsten verbunden ist. Eine solche Feststellung gehört zu den größten Herausforderungen im deutschen internationalen Privatrecht. (vgl. [Bräu2004, 265])

An dieser Stelle ist noch hinzuzufügen, dass die Gründung bzw. Akquisition eines Tochterunternehmens oder die Errichtung eines Joint Venture im Ausland nicht Bestandteil des Outsourcing-Vertragswerks sind (vgl. [Söbb2002, 233]).

3.1 Vertragskategorien

Nach [Söbb2002, 232-233] umfasst ein Outsourcing-Vertragswerk die folgenden vier Vertragskategorien:

- **Rahmenvertrag**
Der Rahmenvertrag regelt die grundlegenden Rechte und Pflichten der Vertragsparteien (vgl. [Bräu2004, 641-642]).
- **Leistungsverträge**
Mithilfe der Leistungsverträge wird der exakte Umfang der zu erbringenden Einzelleistungen (z. B. SAP-R/3-Betrieb, Pflege und Wartung von Software) festgehalten (vgl. [Bräu2004, 642]).
- **Übernahmeverträge**
Die Übernahmeverträge regeln die Übernahme von Personal, Assets und vertraglichen Verpflichtungen (vgl. [Söbb2002, 233]).
- **Sonstige Verträge**
Bei den sonstigen Verträgen handelt es sich beispielsweise um Mietverträge und Datenschutzkonzepte (vgl. [Söbb2002, 233]).

Die Leistungs-, Übernahme- und sonstigen Verträge können als Einzelverträge bezeichnet werden. In Kombination mit dem Rahmenvertrag bilden diese das Outsour-

cing-Vertragswerk. Abbildung 1 zeigt den typischen Aufbau eines solchen Vertragswerks mit den bereits kurz vorgestellten Vertragskategorien.

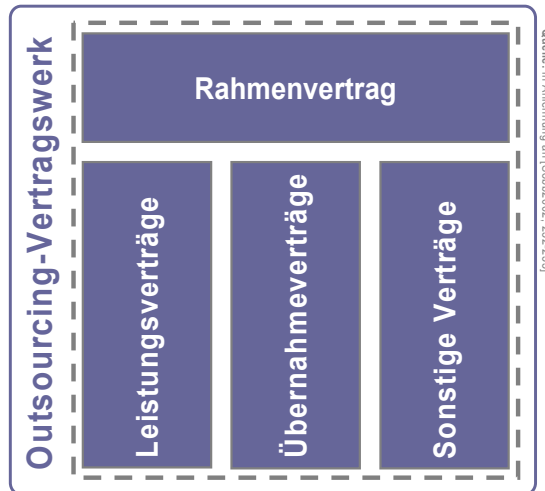


Abbildung 1: Vertragskategorien des Outsourcing-Vertragswerks

Zur Vermeidung von Streitigkeiten und Missverständnissen ist es nach [Bräu2004, 646] empfehlenswert, im Rahmenvertrag zu hinterlegen, welche Regelungen des Outsourcing-Vertragswerks Vorrang besitzen. Grundsätzlich sind Spezialregelungen den allgemeineren Normen aufgrund des höheren Detaillierungsgrads vorzuziehen. In Anlehnung an [Bräu2004, 647] lässt sich zusammenfassend die folgende Regelungshierarchie¹ festhalten:

1. Einzelverträge (Übernahme-, Leistungs- und sonstige Verträge)
2. Rahmenvertrag
3. Allgemeine Geschäftsbedingungen der Vertragspartner
4. Gesetzliche Regelungen

Die Regelungshierarchie findet nur dann Anwendung, falls sich Normen unterschiedlicher Regelungswerke widersprechen. Solange sich Regelungen ergänzen oder allgemeine Regelungen genauer spezifiziert werden, wird die Normenhierarchie nicht benötigt. (vgl. [Bräu2004, 647])

3.1.1 Rahmenvertrag

Ein Rahmenvertrag beinhaltet die Vertragsregelungen, die für die Mehrzahl der Einzelverträge gelten. Die allgemein gültigen Regelungen des Rahmenvertrags gelten

¹ Ein Regelungswerk hat Vorrang gegenüber den innerhalb der Normenhierarchie schlechter platzierten Regelungswerken.

nur für den Fall, dass sich in den Leistungs-, Übernahme- und sonstigen Verträgen des Outsourcing-Vertragswerks keine genaueren Regelungen befinden.

Der Rahmenvertrag muss nicht speziell auf das Outsourcing abgestimmt sein. Vielmehr genügt die Verwendung eines standardisierten IT-Rahmenvertrags. Die Besonderheiten des IT Outsourcing-Projekts werden in den Einzelverträgen behandelt. (vgl. [Söbb2002, 234])

Möchte ein Outsourcing-Kunde unter Zuhilfenahme eines IT-Dienstleisters die internen IT-Abteilungen entlasten, kann es sein, dass zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch keine konkreten Vorstellungen bezüglich der Leistungserbringung durch den externen Dienstleister bestehen. In diesem Fall wird zunächst ein Rahmenvertrag mit groben Angaben zu den Tätigkeitsgebieten und der Anzahl der durch den Provider bereit zu stellenden Mitarbeiter geschlossen. Bei Bedarf wird dieser um entsprechende Leistungsverträge ergänzt. Diese Vorgehensweise ist nur dann angebracht, wenn eine langfristige Zusammenarbeit mit dem Outsourcing-Anbieter angestrebt wird.

Der Aufbau eines Rahmenvertrags folgt in Anlehnung an [Bräu2004, 644] der folgenden Grundstruktur:

1. **Eingangsbestimmungen**

Die Eingangsbestimmungen bestehen in der Regel aus der Präambel, der Terminologie und der Normenhierarchie des Vertragswerks. In der Präambel werden die Vertragsparteien sowie der Zweck des Outsourcing-Vertrags festgehalten (vgl. [Söbb2002, 234]). Innerhalb der Terminologie werden die wichtigsten technischen und juristischen Fachausdrücke, die im Rahmen des Vertragswerks auftreten, aufgelistet und kurz erläutert. Mit der Normenhierarchie wird der Vorrang unterschiedlicher Vertragsbestimmungen innerhalb des Vertragswerks geregelt. (vgl. [Bräu2004, 650-652])

2. **Vertragspartner**

Beinhaltet die Präambel noch keinen Rechtsbindungswillen, wird an dieser Stelle festgelegt, wer mit wem einen Vertrag mit der entsprechenden Rechtsbindung schließt (vgl. [Söbb2002, 236]).

3. **Vertragsgegenstand**

Der Rahmenvertrag umfasst keine konkreten Leistungsinhalte. Diese werden in den Leistungsverträgen festgehalten. Allerdings ist im Rahmenvertrag ein

Verweis auf die entsprechenden Leistungsscheine vorzunehmen. Darüber hinaus werden bereits im Rahmenvertrag die allgemeinen Grundsätze der Leistungsabwicklung dokumentiert. (vgl. [Bräu2004, 652])

4. **Gegenleistung**

Analog zum Vertragsgegenstand wird auch die Gegenleistung nicht in detaillierter Form in den Rahmenvertrag aufgenommen. Vielmehr findet die genaue Preisgestaltung in einer gesonderten Anlage zum Outsourcing-Vertragswerk statt. (vgl. [Bräu2004, 660]) Allerdings können an dieser Stelle bereits grundsätzliche Regelungen bezüglich der Zahlungsbedingungen und der Vergütung getroffen werden. (vgl. [Söbb2002, 261])

5. **Mitwirkungspflichten**

Die Verankerung der Mitwirkungspflichten des Outsourcing-Kunden gestaltet sich bei IT-Verträgen in vielen Fällen als sehr aufwendig. Insbesondere die ungenauen Gesetzesformulierungen und die häufig fehlende Berücksichtigung in Standardverträgen erweisen sich hierbei als problematisch. (vgl. [Bräu2004, 677])

6. **Nutzungsrechte**

Die Nutzungsrechte gehören zu den wichtigsten Fragestellungen, die es innerhalb des Vertragswerks zu klären gilt. Es muss eindeutig festgelegt sein, welcher Vertragspartner die Rechte an welchen Arbeitsergebnissen des Outsourcing-Projekts besitzt. (vgl. [Bräu2004, 680])

7. **Zusammenarbeit**

Mit der Zusammenarbeit erfolgt eine formelle Regelung der Kommunikations- und Eskalationsprozesse. Der Bedarf hiernach ergibt sich aus den besonderen Kooperations- und Koordinationsanforderungen, die ein komplexer Langzeitvertrag, wie z. B. der Outsourcing-Vertrag, an die Vertragspartner stellt. (vgl. [Bräu2004, 685])

8. **Change Request Management**

Unter dem Begriff Change Request Management wird an dieser Stelle das im Vertrag hinterlegte Verfahren zur Durchführung von Vertragsänderungen verstanden (vgl. [Bräu2004, 688]). In der Regel werden hierbei die Schriftform und die Fristen von Änderungswünschen sowie die entsprechenden Entscheidungsgremien bestimmt (vgl. [Söbb2002, 268-270]).

9. **Gewährleistung**

Mit der Gewährleistung wird für den Fall von Störungen bei der Leistungserbringung durch den IT-Dienstleister vorgesorgt. Erbringt der Auftragnehmer die vereinbarten Leistungen nicht bzw. schlecht, stellt sich die Frage nach den entsprechenden Gewährleistungsregelungen. (vgl. [Bräu2004, 692]) In diesem Zusammenhang ist auch die Verjährung von Mängelansprüchen zu berücksichtigen (vgl. [Söbb2002, 244]).

10. **Haftung**

Die Haftung ist einer der wichtigsten Aspekte innerhalb des Outsourcing-Rahmenvertrags (vgl. [Söbb2002, 253]). Nach Gesetz besteht bei vorsätzlichem und fahrlässigem Handeln grundsätzlich eine Haftungspflicht. Weitergehende Haftungsansprüche können in diesem Punkt durch die Vertragspartner zumindest teilweise ausgeschlossen bzw. beschränkt werden (vgl. [Bräu2004, 711-713]).

11. **Datensicherheit und Datenschutz**

Beim Outsourcing stellt sich eine Vielzahl von Fragestellungen bezüglich der Datensicherheit und des Datenschutzes (vgl. [Bräu2004, 731]). Diese Problematik wurde bereits in Abschnitt 2.1 ausführlich behandelt.

12. **Geheimhaltung**

Allen voran bei der Verlagerung von Geschäftsprozessen erhält der Outsourcing-Anbieter eine Vielzahl vertraulicher Informationen. Daher sollte der Rahmenvertrag auch Regelungen bezüglich der Geheimhaltung der übergebenen Daten beinhalten. (vgl. [Bräu2004, 740])

13. **Vertragslaufzeit**

In Verbindung mit der Vertragslaufzeit können neben der Vertragsdauer (vgl. [Spar2003, 168]) unter anderem auch eine automatische Verlängerung des Vertragsverhältnisses oder so genannte Verlängerungsoptionen festgehalten werden (vgl. [Bräu2004, 749]).

14. **Vertragsbeendigung**

Der Rahmenvertrag sollte die erforderlichen Vorkehrungen beinhalten, für den Fall, dass das Outsourcing-Projekt vorzeitig scheitert (vgl. [Söbb2002, 265]). Hierdurch wird die Rückführung von Hard- und Software, die Rückgabe bzw. Vernichtung von vertraulichen Daten etc. geregelt (vgl. [Bräu2004, 765-766]).

15. **Schlussbestimmungen**

Im Rahmen der Schlussbestimmungen wird die Übertragbarkeit des Gesamtvertrags geregelt sowie die Vertragssprache und das anwendbare Recht festgelegt. Darüber hinaus erklären die Vertragsparteien Zustimmungsvorbehalte und berufen sich auf die üblichen Klauseln bezüglich der Teilunwirksamkeit (salvatorische Klausel) und der Schriftform. (vgl. [Bräu2004, 767-776])

In Einzelfällen kann der Auftraggeber an dieser Stelle eine Beitrittsklausel fordern, damit beispielsweise andere Konzerngesellschaften diesem Rahmenvertrag beitreten können. Außerdem kann innerhalb der Schlussbestimmungen noch ein Schiedsgericht zur außergerichtlichen Schlichtung von Streitigkeiten benannt werden. (vgl. [Söbb2002, 272-273])

Selbstverständlich handelt es sich hierbei lediglich um eine sehr vereinfachte Struktur eines Rahmenvertrags. In der Praxis gilt es diese in Abhängigkeit von den Interessen der Vertragsparteien an die individuelle Vertragssituation anzupassen.

3.1.2 **Übernahmeverträge**

Die im Rahmen der Übernahmephase ablaufenden Prozesse werden in der Kategorie der Übernahmeverträge festgehalten. Zusätzlich wird gemäß der Vertragshierarchie Bezug auf den Rahmenvertrag genommen. Nach [Söbb2002, 278] unterscheidet man zwischen vier Arten von Übernahmeverträgen. Im Einzelnen handelt es sich hierbei um den **Personalübernahmevertrag**, den **Hardware-Übernahmevertrag**, den **Software-Übernahmevertrag** und den **Vertrag zur Übernahme von vertraglichen Verpflichtungen**. Die unterschiedlichen Vertragstypen werden in den folgenden Abschnitten kurz vorgestellt.

Sollte sich bei der Erstellung des Outsourcing-Vertragswerks herausstellen, dass einige oder alle Arten der Übernahmeverträge im konkreten Outsourcing-Projekt nicht benötigt werden, können diese aufgrund des modularen Vertragsaufbaus einfach weggelassen werden (vgl. [Söbb2002, 278]).

3.1.2.1 **Personalübernahmevertrag**

Mit dem Personalübernahmevertrag wird die Übernahme von Mitarbeitern des auslagernden Unternehmens durch den Outsourcing-Anbieter geregelt. Bei der Erstellung eines Personalübernahmevertrags gilt es für die Vertragspartner eine Vielzahl an

Fragestellungen zu berücksichtigen. In diesem Zusammenhang können unter anderem die Auswahl der durch den IT-Dienstleister zu übernehmenden Mitarbeiter, die Berücksichtigung bestehender Betriebsvereinbarungen auf Kundenseite oder die Übereinkunft über die finanziellen Aspekte der Personalübernahme die Fertigstellung des Personalübernahmevertrags erschweren. (vgl. [Söbb2002, 279])

3.1.2.2 Hardware-Übernahmevertrag

Der Hardware-Übernahmevertrag regelt im Wesentlichen den Kauf der entsprechenden Hardware durch den Outsourcing-Anbieter (vgl. [Söbb2002, 285]). Gegebenenfalls kann dieser die gekaufte Hardware auch unverzüglich wieder an den Outsourcing-Kunden zurück vermieten. Man spricht in diesem Fall vom so genannten Sale-and-Lease-Back-Verfahren. (vgl. [Bräu2004, 788])

Bevor der Hardware-Übernahmevertrag erstellt werden kann, sollten die Vertragspartner klären, welche Hardware durch den Outsourcing-Anbieter übernommen werden soll und über welchen Buchwert die entsprechenden IT-Komponenten verfügen. Darüber hinaus gilt es zu überprüfen, ob mit der Übernahme der Hardware auch rechtliche Verpflichtungen auf den Outsourcing-Anbieter übergehen. (vgl. [Söbb2002, 285])

3.1.2.3 Software-Übernahmevertrag

Soll der Outsourcing-Anbieter sowohl Eigen- als auch Fremd-Software vom Auftraggeber übernehmen, bietet es sich aufgrund der unterschiedlichen rechtlichen Behandlung an, separate Software-Übernahmeverträge für Eigen- und Fremd-Software zu verfassen. Eine Übernahme von Standard- und Individual-Software sollte ebenfalls in eigenständigen Verträgen festgehalten werden. Die Unterscheidung zwischen Standard- und Individual-Software erscheint insbesondere dann sinnvoll, wenn die Standard-Software dauerhaft und die Individual-Software lediglich für einen begrenzten Zeitraum dem Provider überlassen werden soll. (vgl. [Bräu2004, 788-789])

Bei der Vorbereitung des Software-Übernahmevertrags gilt es unter anderem zu beachten, auf welchen Systemen die entsprechende Software eingesetzt werden kann, ob aktuelle Pflegeverträge mit Dienstleistern bezüglich der abzugebenden Software bestehen oder ob die Software für die spätere Leistungserbringung durch den Outsourcing-Anbieter vorausgesetzt wird (vgl. [Söbb2002, 288]). In Bezug auf die Aus-

formulierung des Vertrags, empfiehlt es sich nach [Bräu2004, 789-794], die genaue Bezeichnung der Software, die Art und Weise der Übergabe sowie die durch den Outsourcing-Kunden eingeräumten Nutzungsrechte an der Software im Übernahmevertrag schriftlich zu fixieren.

3.1.2.4 Vertrag zur Übernahme von vertraglichen Verpflichtungen

Im Rahmen der Übernahmephase müssen bestehende Verträge des Outsourcing-Kunden mit Dritten berücksichtigt werden (vgl. [Bräu2004, 794]). Hierbei ist es in erster Linie von Interesse, ob Personalverträge mit Fremdunternehmen bestehen und welche Software-Mietverträge und -Pflegeverträge mit anderen Service-Providern in der Vergangenheit abgeschlossen worden sind (vgl. [Söbb2002, 291]). Die Identifikation der entsprechenden Verträge findet üblicherweise bereits im Rahmen der Due Diligence statt. Hierbei wird zudem überprüft, ob der Vertrag gekündigt werden kann bzw. ob eine Übernahme der vertraglichen Verpflichtungen durch den Outsourcing-Partner ohne Zustimmung des Vertragspartners erfolgen kann. (vgl. [Bräu2004, 794])

3.1.3 Leistungsverträge

Nach der Analyse der Anforderungen des Outsourcing-Kunden und der Übertragung der identifizierten Auslagerungskandidaten auf den Offshore-Anbieter, erbringt dieser die ausgelagerten Dienstleistungen anstelle des Auftraggebers. Damit der Kunde die Leistungen rechtssicher von dem ausländischen Dienstleister abrufen kann, müssen entsprechende Leistungsverträge zwischen den Kooperationspartnern abgeschlossen werden. (vgl. [Söbb2002, 299])

Da der Rahmenvertrag als Basis des Outsourcing-Vertragswerks allgemein gehalten sein muss, erfolgt die genaue Spezifikation der durch den Anbieter zu erbringenden IT-Dienstleistungen innerhalb der Leistungsverträge. Um ein einheitliches Verständnis dieses Begriffs sicherzustellen, erfolgt an dieser Stelle zunächst eine Definition: Ein *Leistungsvertrag* ist eine vertragliche Vereinbarung, in welcher der Inhalt und der Umfang der Leistungserbringung durch den externen Service-Provider im Rahmen des Outsourcing-Projekts festgehalten werden. Neben der detaillierten Leistungsbeschreibung enthält dieser auch Standards sowie weitere Punkte, die eine vertragliche Klärung erfordern (z. B. Sanktionen bei Nichterfüllung, Preis). Somit bildet der Leis-

tungsvertrag den Rahmen für die Leistungsbeschreibung und die Bestimmung der Leistungsstandards (Service Level Agreements). (vgl. [Bräu2004, 802])

Mit dem Outsourcing von IT-Services ist automatisch eine gewisse Abhängigkeit von dem beauftragten Dienstleistungsunternehmen verbunden. Diese Abhängigkeit legt nahe, neben der eindeutigen Beschreibung der einzufordernden Leistung auch Sanktionen bei Nicht- bzw. Schlechterfüllung festzulegen. Der Erfüllungsgrad durch den externen IT-Dienstleister wird hierbei anhand der bereits erwähnten SLAs bewertet. (vgl. [Söbb2002, 300])

Zur Vereinfachung der Nachvollziehbarkeit sollten die verschiedenartigen Leistungsverträge eine einheitliche Grundstruktur vorweisen (vgl. [Söbb2002, 303]). In Anlehnung an [Bräu2004, 803] hat sich in der Praxis der folgende Aufbau für Leistungsverträge bewährt:

- **Leistungsbeschreibung**
- **Service Level Agreement (SLA)**
- **Sanktionen bei Nichterfüllung**
- **Sonstiges**

Der hier skizzierte Aufbau von Leistungsverträgen deckt die wesentlichen Elemente eines solchen Vertragstyps ab (vgl. [Bräu2004, 803]). Darüber hinaus sollten Leistungsverträge über die entsprechenden Standardregelungen eines Vertrags (salvatorische Klausel, anwendbares Recht etc.) verfügen. Hierbei besteht aber grundsätzlich auch die Möglichkeit auf den Rahmenvertrag zu verweisen, der ergänzend zu den einzelnen Leistungsverträgen Anwendung findet. (vgl. [Söbb2002, 301])

In den folgenden Abschnitten werden die oben bereits aufgeführten Bausteine eines Leistungsvertrags näher betrachtet.

3.1.3.1 Leistungsbeschreibung

Grundlegend für ein erfolgreiches Outsourcing-Projekt ist eine ausreichend detaillierte Leistungsbeschreibung. In der Literatur wird empfohlen, sich an dieser Stelle nicht zu sehr in Detailfragen zu verlieren. Beispielsweise macht es wenig Sinn, dem Offshoring-Partner vorzuschreiben, welche Hardware er für den ERP-Betrieb einsetzen darf. Trotz allem ist die Beschreibung der zu erbringenden Leistungen eine der umfangreichsten und damit zeitaufwendigsten Aufgaben bei der Erstellung eines Offshoring-Vertragswerks. (vgl. [Söbb2002, 303])

Unabhängig davon, ob der zugehörige Leistungsvertrag die Gesamtleistung oder nur Teile dieser umfasst, sollten die entsprechenden Leistungen so detailliert wie möglich innerhalb der Leistungsbeschreibung festgehalten werden. Diese Vorgehensweise erweist sich in der Regel für beide Vertragsparteien als vorteilhaft. Der Kunde kann anhand der exakten Vorgaben die Leistungserbringung durch den IT-Dienstleister beurteilen und bei Schlecht- bzw. Nichterfüllung entsprechende Sanktionen (z. B. Bonus-Malus-Regelung, Vertragsstrafe) einleiten. Für den Anbieter ergibt sich in erster Linie der Vorteil, dass der Kunde nach der Vertragsschließung lediglich die in der Leistungsbeschreibung festgehaltenen Services einfordern kann. Hält der Outsourcing-Kunde Zahlungen an den Vertragspartner aufgrund unzureichender Leistung zurück, kann anhand der Leistungsbeschreibung geklärt werden, welche konkreten IT-Leistungen dem Kunden zustehen. (vgl. [Bräu2004, 804])

In den meisten Fällen werden die Leistungsbeschreibungen von Serviceverantwortlichen mit technischer oder organisatorischer Zuständigkeit erstellt. Auf diese Weise wird ein Kompromiss zwischen technischer Expertise und fachlichem Know-how erreicht. (vgl. [Söbb2002, 303])

3.1.3.2 Service Level Agreement (SLA)

Service Level Agreements (SLAs) stellen einen unverzichtbaren Bestandteil eines Outsourcing-Vertragswerks dar. Nachdem die zu erbringende Leistung im Rahmen der Leistungsbeschreibung möglichst exakt spezifiziert worden ist, kann die durch den Anbieter tatsächlich erbrachte Leistung anhand der vereinbarten SLAs gemessen werden. (vgl. [Söbb2002, 318])

Die SLAs dienen in erster Linie der Verankerung von quantitativen (z. B. Verfügbarkeit) und qualitativen Leistungsstandards (z. B. Nutzerzufriedenheit) im Leistungsvertrag (vgl. [Bräu2004, 802]). Beispielsweise könnte ein Leistungsvertrag bezüglich des Netzwerkbetriebs SLAs für die Netzwerkverfügbarkeit, die Netzwerksicherheit und die Netzwerkdurchlaufzeit beinhalten. (vgl. [Bräu2004, 809]) Wichtig in Bezug auf die Festlegung von SLAs ist zudem die Vereinbarung eines Berichtszeitraums. Als Zeiteinheiten sind hierbei Tage, Wochen, Monate oder Jahre denkbar. Nach [Söbb2002, 318] ist es empfehlenswert, möglichst kurze Reporting-Intervalle zu wählen.

Die folgende Auflistung enthält die in Anlehnung an [Bräu2004, 816-822] wichtigsten Gruppen von Service Levels:

- Verfügbarkeit
 - Maximal- bzw. Minimalgrößen
 - Durchschnittsgrößen
 - Statistische Größen
 - Customer Satisfaction Index
- etc.

Im Rahmen der Messung der SLAs gilt es teilweise Verknüpfungen zwischen verschiedenen Leistungsverträgen zu berücksichtigen. Dieser Spezialfall tritt beispielsweise beim so genannten „End-to-End-SLA“ ein: Angenommen es bestehen separate Leistungsverträge bezüglich des Hosting sowie der Unterhaltung eines WAN. Der Kunde möchte allerdings aufgrund sensibler Applikationen die Gesamtverfügbarkeit der genannten Dienstleistungen sicherstellen. In diesem Fall würde der Auftraggeber mit dem Outsourcing-Anbieter gegen ein zusätzliches Entgelt ein SLA vereinbaren, welches das komplette Leistungspaket umfasst. Folglich können bei der Messung eines solchen „End-to-End-SLA“ die einzelnen Leistungsverträge nicht isoliert betrachtet werden. (vgl. [Bräu2004, 854-855])

3.1.3.3 Sanktionen bei Nichterfüllung

Zusätzlich zur exakten Leistungsbeschreibung und der hiermit eng verbundenen Vereinbarung von Service Levels gilt es im Rahmen des Leistungsvertrags auch die möglichen Konsequenzen bei Nicht- bzw. Schlechterfüllung festzuhalten. Dies kann entweder mithilfe von vereinbarten Minderungssätzen, einer Bonus-Malus-Regelung und/oder Vertragsstrafen geschehen. Die Vereinbarung von Sanktionen ist zum Teil als eine Erweiterung der gesetzlichen Gewährleistung bzw. Haftung anzusehen. Im Gegensatz hierzu können Sanktionen jedoch auch ohne Verschulden des Auftragnehmers ausgesprochen werden. (vgl. [Bräu2004, 866-867])

Die Bonus-Malus-Regelung stellt in diesem Zusammenhang eine besondere Sanktionsform dar. Sie kann sich für beide Vertragsparteien als vorteilhaft erweisen. Hierdurch wird gleichzeitig festgelegt, ab wann der Service-Provider dem Outsourcing-Kunden eine Vertragsstrafe zu zahlen hat und ab wann der Kunde einen Bonus an den Provider (z. B. bei deutlicher Übererfüllung der vertraglich vereinbarten Leistungen) entrichten muss. (vgl. [Söbb2002, 321])

3.1.3.4 Sonstiges

Neben den bereits erwähnten Bestandteilen eines Leistungsvertrags sollte darüber hinaus der Preis, die Vertragsdauer und die Kündigungsbedingung, mögliche Abweichungen vom Rahmenvertrag sowie ein Verweis auf eben diesen Rahmenvertrag unter Sonstiges in den Leistungsvertrag aufgenommen werden. Bezüglich der Vergütung bieten sich grundsätzlich zwei Möglichkeiten an: Entweder der Dienstleister erhält eine leistungsabhängige Entlohnung oder der Outsourcing-Kunde entscheidet sich dafür, dem Vertragspartner einen Pauschalbetrag zu bezahlen. In Bezug auf die Vertragsdauer des Leistungsvertrags ist es möglich, dass diese nicht mit der im Rahmenvertrag vereinbarten Vertragsdauer übereinstimmt. Gegebenenfalls kann die für den konkreten Einzelfall gültige Geltungsdauer in diesem Abschnitt des Leistungsvertrags festgehalten werden. Bestehen weitere Abweichungen des Leistungsvertrags gegenüber dem Rahmenvertrag, können diese ebenfalls unter Sonstiges in den Leistungsvertrag aufgenommen werden. Am Ende des Leistungsvertrags sollte auf den Rahmenvertrag mit der dort enthaltenen Normenhierarchie verwiesen werden. (vgl. [Söbb2002, 324-325])

3.1.4 Sonstige Verträge

Zu den sonstigen Verträgen gehört neben den Infrastrukturverträgen das von den Vertragspartnern entwickelte Datenschutzkonzept. Zudem können auch andere Vertragstypen, die weder Übernahme- noch Leistungsverträge darstellen, innerhalb dieser Vertragskategorie in das Outsourcing-Vertragswerk aufgenommen werden. Aufgrund der Vielzahl der Verträge, die diese Vertragskategorie beinhalten kann sowie aufgrund des beschränkten Umfangs des vorliegenden Arbeitspapiers, wird diese Kategorie im Folgenden nicht weiter betrachtet.

3.2 Internationalisierung des Vertragswerks

Im Rahmen der Internationalisierung eines Outsourcing-Vertragswerks stehen den Vertragspartnern verschiedene Möglichkeiten offen. Einerseits können die Partner versuchen ein Vertragswerk nach deutschem Recht zu schließen, welches zugleich über Wirkung im Ausland verfügt. Ein solches wird im Folgenden als **Vertragswerk mit internationaler Geltung** bezeichnet. Andererseits können die Partner auch ein

globales Vertragswerk entwerfen, das spezielle Regelungen für die von dem Outsourcing-Projekt betroffenen Länder beinhaltet. (vgl. [Söbb2002, 331])

3.2.1 Vertragswerk mit internationaler Geltung

Im Allgemeinen gelten Verträge, die in Deutschland abgeschlossen werden, auch im Ausland. Als Ausnahme hiervon erweisen sich Verträge, die in einem Land gegen die nationale Rechtsprechung verstoßen. Einen Vertrag so zu formulieren, dass er in verschiedenen Ländern Gültigkeit besitzt, stellt allerdings eine sehr komplizierte Aufgabe dar. (vgl. [Söbb2002, 331]) Beispielsweise geht man im deutschen Rechtsgebiet bei der Schließung eines Kaufvertrags nahezu automatisch davon aus, dass dieser einen Eigentumsvorbehalt beinhaltet. Hingegen ist diese einfache Form der Kaufpreisabsicherung in anderen Ländern teilweise noch vollständig unbekannt. Des Weiteren benötigen Verträge in Deutschland keiner besonderen Form. Dagegen müssen im angloamerikanischen Raum Verträge ab einem geringen Mindestgegenstandswert schriftlich fixiert sein. (vgl. [Söbb2002, 331-332])

In Verbindung mit der Gestaltung eines internationalen Vertragswerks gilt es noch anzumerken, dass der deutsche Vertragspartner grundsätzlich in seiner Rechtswahl frei ist, d. h. die Offshoring-Partner können den Vertrag auch einem anderen Recht unterstellen. Theoretisch kann sogar ein Recht gewählt werden, das in keinerlei Verbindung zu dem Outsourcing-Projekt steht. Allerdings sind in diesem Zusammenhang einige Einschränkungen und Sonderregelungen zu beachten. (vgl. [Söbb2002, 332-333])

Abschließend kann festgehalten werden, dass sich bei der Ausarbeitung eines Outsourcing-Vertrags aufgrund der hier bereits exemplarisch aufgeführten Unterschiede in den nationalen Rechtssprechungen und den bestehenden Gestaltungsfreiräumen eine Vielzahl an Problemfelder ergibt. Dies verdeutlicht auch die Einstufung dieses Vertragstyps als komplexen Langzeitvertrag (vgl. [Bräu2004, 628]).

3.2.2 Globales Vertragswerk

Möchten die Vertragsparteien einen Vertrag über ein internationales Outsourcing-Projekt abschließen, empfiehlt es sich aufgrund der problematischen Internationalisierung eines Vertrags ein globales Vertragswerk zu entwerfen. Im Grunde genommen bestehen keine großen Unterschiede zu dem in Kapitel 3 vorgestellten Ver-

tragswerk. Allerdings besteht für jedes Land, das von dem Outsourcing-Projekt betroffen ist, ein eigenes Vertragswerk. Die verschiedenartigen Länderverträge werden durch einen globalen Rahmenvertrag (Global-Agreement), der den wirtschaftlichen und organisatorischen Rahmen für ein globales Outsourcing-Projekt schafft und darüber hinaus die Schnittstellen zwischen den nationalen Verträgen regelt, geklamert. (vgl. [Söbb2002, 333])

Die länderspezifischen Outsourcing-Vertragswerke bezeichnet man in der Regel als Local-Country-Agreements. Diese bestehen analog zu dem bereits beschriebenen nationalen Vertragswerk aus Einzelverträgen (Single-Agreements) und verweisen auf einen Rahmenvertrag (Master-Agreement). Die Local-Country-Agreements sind den entsprechenden Länderrechten angepasst und verweisen wiederum auf den globalen Rahmenvertrag. Durch diesen modularen Vertragsaufbau lassen sich ohne größere Probleme weitere Länder in den globalen Outsourcing-Vertrag aufnehmen. (vgl. [Söbb2002, 333]) Nachteilig bei dieser Vertragsform erweist sich der enorme Pflegeaufwand, der mit der Vielzahl an unterschiedlichen Länderversionen verbunden ist.

Als Vertragssprache für das globale Outsourcing-Vertragswerk können sich die Vertragsparteien einerseits auf eine einheitliche Sprache (z. B. Englisch) einigen. Dies hätte den Vorteil, dass sämtliche Vertragsinhalte für alle Projektbeteiligten leicht verständlich wären. Allerdings kann eine Vielzahl der juristischen Fachausdrücke nicht problemlos in eine andere Sprache übersetzt werden. Daher ist es ratsam, die länderspezifischen Vertragswerke in der jeweiligen Landessprache zu belassen. Der globale Rahmenvertrag sollte in derjenigen Sprache verfasst werden, in der die Projektleitung vorwiegend kommuniziert. Des Weiteren sollte das Global-Agreement der Rechtssprechung des Landes unterstellt werden, in dem sich die Hauptverantwortlichen des Outsourcing-Projekts befinden. (vgl. [Söbb2002, 334-335])

Literaturverzeichnis

- [Bräu2004] *Bräutigam, Peter (Hrsg.): IT Outsourcing. Eine Darstellung aus rechtlicher, technischer, wirtschaftlicher und vertraglicher Sicht. E-
rich Schmidt Verlag, Berlin 2004.*
- [Haeb2004] *Haerberlein, Thomas: Outsourcing unter Sicherheitsaspekten. Bun-
desamt für Sicherheit in der Informationstechnik, Bonn 2004.*
- [Söbb2002] *Söbbing, Thomas: Handbuch IT Outsourcing. Rechtliche, strategi-
sche und steuerliche Fragen. Redline Wirtschaft bei Ueberreuter,
Frankfurt Wien 2002.*
- [Spar2003] *Sparrow, Elizabeth: Successful IT Outsourcing. Springer Verlag,
London 2003.*