

IT-Beschaffung und Konjunkturkrise - Wichtiges für Auftraggeber und Bieter –

hamburg@work, 15.12.2009

Chancen und Risiken der Vertragsverhandlung im IT-Vergabeverfahren

- Stolperfallen aus der Praxis -



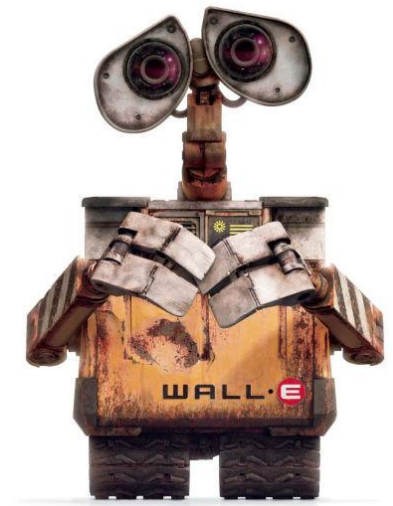
Es gibt keine Probleme...

...nur Herausforderungen.

Herausforderung 1

Das IT-Vergabeverfahren verläuft in Phasen.

- Phase 1: Konzeption und Prototyp
- Phase 2: Umsetzung
- Phase 3: Pflege/Support
- Kalkulation für Konzeption mit/ohne Einbeziehung der Chance auf nachfolgende Phasen?



Herausforderung 2

Die Vertragsvorlage des AG hat mit IT nichts zu tun.

- Ausschreibungsunterlagen des „zentralen Einkaufs“ der Behörde
 - Bsp. Ingenieurvertrag
 - Vertragsgrundlage „alle gültigen Technischen Baubestimmungen/Normen“
 - 5 Jahre Gewährleistung
- Mit eigenen „Besonderen Vertragsbedingungen“ antreten – aber vergaberechtlich Thema Vergleichbarkeit.**



Herausforderung 3

Dem eigentlichen Bieterwettbewerb ist ein Teilnahmewettbewerb vorgeschaltet. Ein „Bieterkonsortium“ sucht seine Rechtsform.



- 2 Unternehmen wollen gemeinsam anbieten
 - bei Erklärung zum Teilnahmewettbewerb noch unklar, ob als Bietergemeinschaft (BIEGE) oder General-/Nachunternehmer (GNU)
 - laut Ausschreibungsunterlagen bei BIEGE Erklärung zur gesamtschuldnerischen Haftung gefordert
 - laut Ausschreibungsunterlagen sind Nachunternehmer anzukündigen und zu genehmigen
- Vor Abgabe Teilnahmeantrag entscheiden!**

Herausforderung 4

Der NU möchte Einfluss auf die Vertragsverhandlung durch den GU haben.

- schlechte Verhandlung durch GU
= höhere Haftungsrisiken für NU
(Bsp. Vertragsstrafen)
- bzgl. Leistungsinhalte/erforderliche Mitwirkung des AG ggf. größeres Know-how beim NU
- Befürchtung, dass GU Termine verspricht, die nicht zu halten sind



Corinna Rindfleisch

Herausforderung 5

Die Leistungen und Haftungsrisiken müssen im Innenverhältnis verteilt werden.

- Wahl des richtigen Vertrags für das Innenverhältnis:
Werk- oder Dienstvertrag?
- saubere Abgrenzung Leistungen und Termine
- GU versucht, dem NU Konditionen und Haftungsregime aus dem Außenvertrag 1:1 aufzuerlegen
- Abwerbe-/Beschäftigungsverbot
- Nachverhandlungsvorbehalt



Corinna Rindfleisch

Herausforderung 6

Auch die wirtschaftlichen Risiken müssen im Innenverhältnis erteilt werden.

- GU bietet nach außen Festpreis an
- Leistungsanteil NU bei Angebotsabgabe oft noch unklar
- Zahlungsplan
- Verteilung der Chancen/Risiken, wenn Festpreiskalkulation nicht hinkommt
- Verteilung der Risiken, falls AG vorzeitig aus dem Projekt aussteigt

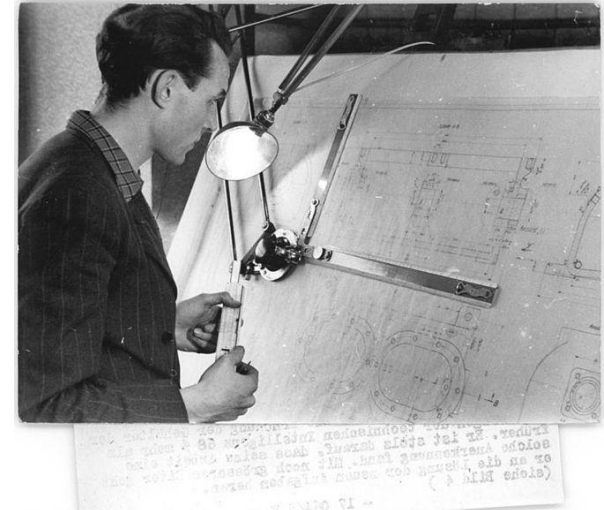


Corinna Rindfleisch

Herausforderung 7

Einer der Teilnehmer/Bieter ist der Projektant.

- Informationsvorsprung durch Mitwirkung bei Erstellung der Ausschreibungsunterlagen/LV muss durch Bekanntgabe aller Infos an alle Bieter ausgeglichen werden



Bundesarchiv, BfP 103-17094-0023
Foto: Böttcher, 14. November 1952

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !

Corinna Rindfleisch
SCHULZ NOACK BÄRWINKEL
Baumwall 7
20459 Hamburg
www.snb-law.de
Tel. 040 / 36 97 96 0
Fax 040 / 36 20 88
c.rindfleisch@snb-law.de

