

# Mediation im Bereich des IT-Rechts

**Deutsch-ukrainisches Online-Fachgespräch**

26. Mai 2021

Deutsche Stiftung für internationale rechtliche  
Zusammenarbeit e.V. (IRZ)

# Einteilung von IT- Streitigkeiten

Mediation bei IT-Streitigkeiten

Dr. Thomas Lapp, Rechtsanwalt und  
zertifizierter Mediator, Fachanwalt für  
Informationstechnologierecht

Mediation  
drlapp.de 

# IT-Verträge

- Softwareprojekte
  - Erstellung von Individualsoftware
  - Anpassung von Standardsoftware
- Outsourcing-Projekte, Cloud-Computing, SaaS
- Softwarelizenzen, gewerbliche Schutzrechte
- Support- und Pflegeverträge

# Ursachen für Krisen in IT-Projekten

- Spezifikationsprobleme
  - unklare, unvollständige Leistungsbeschreibung
  - unterschiedliches Verständnis der Leistungsbeschreibung
- Organisationsprobleme
  - Vertrieb hat Erwartungen geweckt, die die Entwickler nicht erfüllen können
- Technische Probleme
  - Anforderungen des Auftraggebers sind technisch unmöglich zu realisieren
- Umgebungsprobleme
  - Verzögerungen im Projekt führen zu update des Betriebssystems oder anderer Software oder neuen gesetzlichen oder sonstigen Anforderungen

# typische Streitpunkte

- Verzug des Auftragnehmers – Meilensteine werden nicht eingehalten
- versprochene Funktionen stehen nicht oder nur eingeschränkt oder anders als vom Auftraggeber erwartet zur Verfügung
- was ist zu leisten und was sind zusätzliche Leistungen bzw. Change request
- vereinbarte Service Level werden nicht eingehalten

# typische Streitpunkte

- Mitwirkungsleistungen des Auftraggebers
  - Auftraggeber glaubt, nur die Vergütung zu schulden
  - Auftragnehmer versucht mit Nachfragen Zeit zu gewinnen
- Abnahme wird vom Auftraggeber nicht erklärt
  - Mitarbeiter des Auftraggebers fühlen sich nicht kompetent und wollen keine Verantwortung übernehmen
- Zahlungen werden zurückgehalten oder gekürzt

# Kommunikationsprobleme

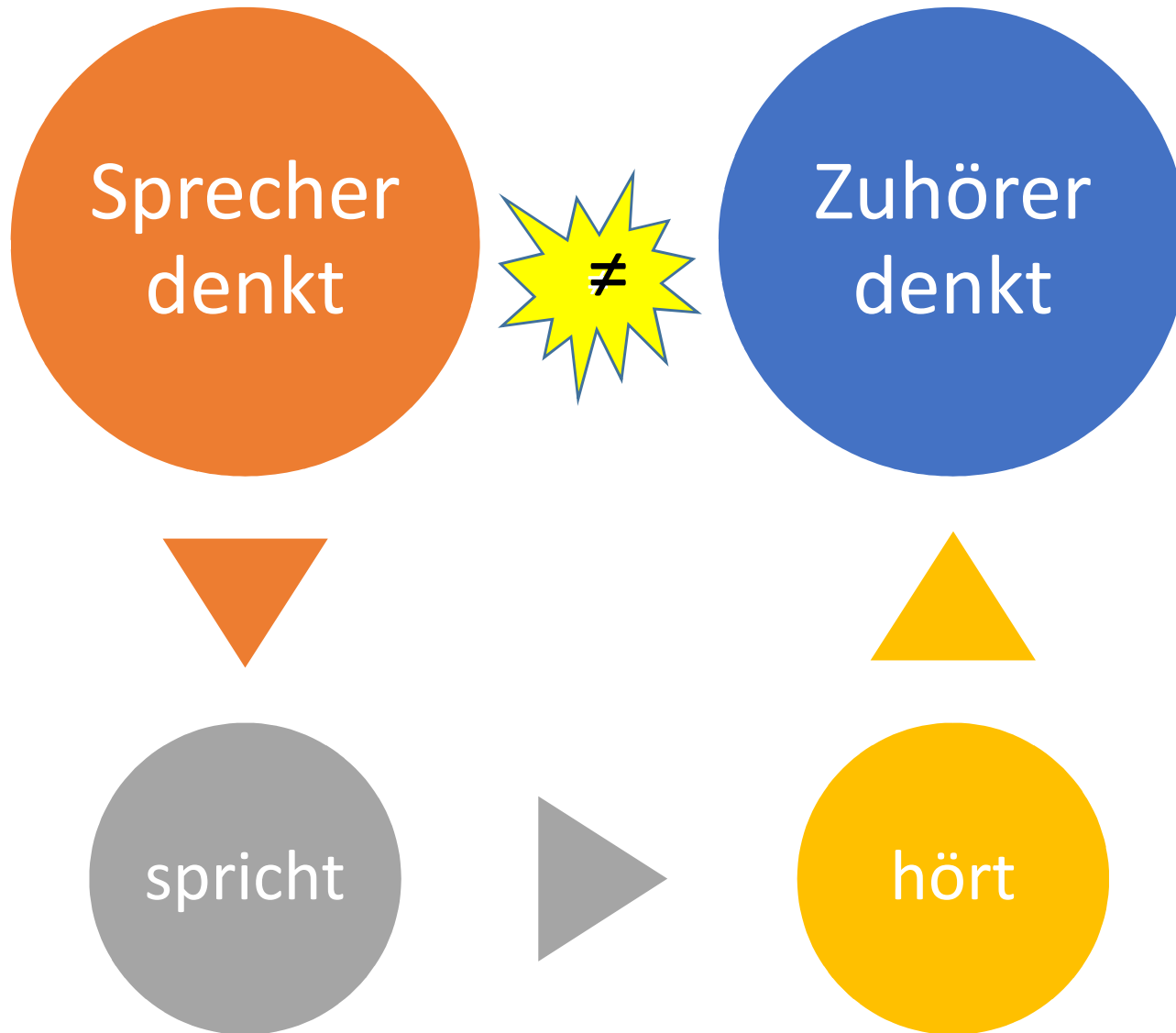
bei der Definition des Leistungsumfangs in IT-Projekten als herausforderndes Element im Mediationsverfahren

# Definition des Leistungsumfangs in IT-Projekten

- Lastenheft bzw. Grobspezifikation
  - fachliche Anforderungen des Auftraggebers
  - Definition von Anwendungsfällen
- Pflichtenheft bzw. Feinspezifikation
  - Darstellung, wie der Auftragnehmer die Anforderungen umsetzen will
- gute Kommunikation ist Basis guter Zusammenarbeit der Beteiligten im Projekt



# Kommunikation



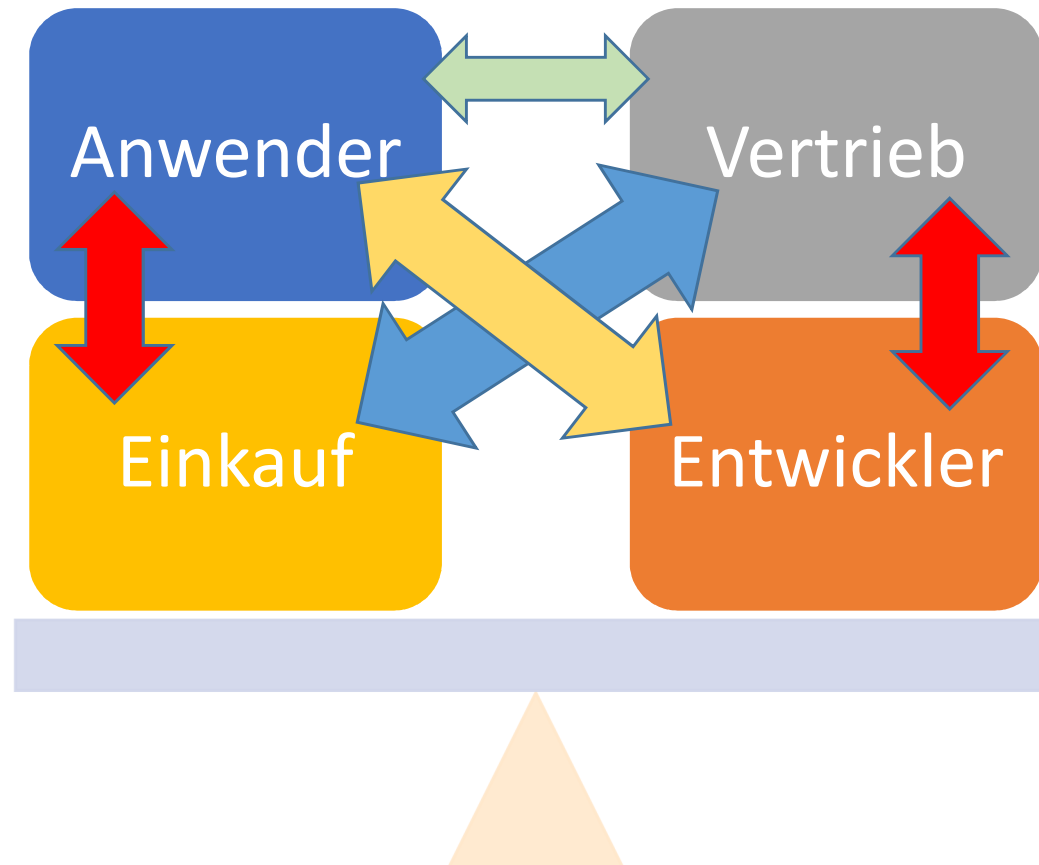
# Fachsprache

- Fachleute benutzen ihre Fachsprache
- Fachsprache benutzt Begriffe der Alltagssprache
- identische Begriffe bedeuten für Informatiker etwas anderes als für Betriebswirte, Juristen, Physiker etc.
- Beispiel: Prozess

# Kommunikation

Kunde

IT-  
Unternehmen



# Kommunikation

- Anwender haben hohe Erwartungen an die IT, sind häufig nicht in der Lage, diese präzise zu formulieren
- Verkäufer versprechen den Kunden, alle Erwartungen zu erfüllen, um den Zuschlag zu erhalten
- Einkäufer wollen die Preise drücken und günstige Konditionen aushandeln, werden aber nicht mit dem Produkt arbeiten müssen
- Entwickler müssen die Erwartungen der Kunden erfüllen bzw. enttäuschen.

# Goethe zum Mediator

Nichts ist bedeutender in jedem Zustande, als die

**Dazwischenkunft eines Dritten.**

Ich habe Freunde gesehen, Geschwister, Liebende, Gatten,

deren Verhältnis durch den zufälligen oder gewählten

Hinzutritt einer neuen Person ganz und gar verändert, deren

Lage völlig umgekehrt wurde.

*Goethe, Wahlverwandtschaften (1809), 1. Kapitel (Charlotte)*

# Mediation

Urheberrechtliche Fragen im IT-Recht,  
Interessenausgleich statt Verteilungskampf

# Kunden fordern oft ausschließliche Nutzungsrechte

- Rechtsabteilung und Einkaufsabteilung fordern ausschließliche Nutzungsrechte
- Kunden bezahlen Entwicklungsleistungen nach Aufwand und wollen im Gegenzug alle Rechte an den Entwicklungen haben

# IT-Unternehmen wollen einfache Nutzungsrechte übertragen

- Softwareentwicklung basiert heute auf Erfahrung aus früheren Projekten und nutzt Elemente, die bereits entwickelt wurden
- Probleme ähneln sich und es können nicht immer vollkommen neue Lösungen programmiert werden



# Interessen führen zur Lösung

## Auftraggeber

- faire Bezahlung
- innovative  
Geschäftsmodelle

## Auftragnehmer

- faire Bezahlung
- weitere Projekte  
akquirieren

# faire Bezahlung

- Auftragnehmer bringen Erfahrungen und einzelnen Lösungen aus früheren Projekten mit ein
- Auftraggeber erwarten Branchenkenntnis
- Auftragnehmer wollen weiter in der Branche tätig sein können
- Weiterverkauf kann zu Erstattung der Kosten führen und Einsparungen bei Wartung/Pflege bringen

# innovative Geschäftsmodelle

- ausschließliche Nutzungsrechte werden (nur) zum Vertrieb von Software benötigt
- Innovative Geschäftsmodelle schützt man durch:
  - Vereinbarung von Geheimhaltung
  - Vereinbarung, dass Entwicklungen nicht an Konkurrenten oder Wettbewerber verkauft werden

# langfristige Kundeninteressen

- Verkauf an branchenfremde oder nicht im Wettbewerb stehende Unternehmen beeinträchtigt die Interessen nicht
- Geschäftsmodelle sind nicht geschützt
- Jeder Weiterverkauf verteilt die Kosten für Pflege und Weiterentwicklung auf mehrere Schultern und kann zu zusätzlichen Innovationen führen

# Mediationskanzlei dr-lapp.de

- **Dr. Thomas Lapp**

Rechtsanwalt und zertifizierter Mediator,  
Fachanwalt für Informationstechnologierecht  
Präsident Deutsches Forum für Mediation  
Vorsitzender AG Mediation im Deutschen  
Anwaltverein

- **Corinna Lapp**

Rechtsanwältin und Mediatorin,  
Fachanwältin für Informationstechnologierecht

IT-Kanzlei dr-lapp.de GbR

Berkersheimer Bahnstraße 5, 60435 Frankfurt am Main

Tel.: +496995408865      [mediation@dr-lapp.de](mailto:mediation@dr-lapp.de)