

11.06.2025

Worauf sollte man bei der Gestaltung von ERP-Projektverträgen achten?

Ein Impulsvortrag im Rahmen des i2s Seminars:
Vertragsmanagement bei ERP- und IT-Transformationsprojekten

Prof. Dr. Marc Strittmatter, Manuel Treiterer LL.M.

— **Vogel & Partner Rechtsanwälte mbB**

Vogel & Partner Rechtsanwälte mbB
info@vogel-partner.eu
www.vogel-partner.eu

Büro Karlsruhe
Erbprinzenstrasse 27
D-76133 Karlsruhe
Tel +49 (0) 721 78 20 27-0
Fax +49 (0) 721 78 20 27-27

Büro Stuttgart
Königsbau-Passagen
Königstrasse 26
D-70173 Stuttgart
Tel +49 (0) 711 24 83 95-200
Fax +49 (0) 711 24 83 95-205



vogel—partner Rechtsanwälte

Die Boutique-Kanzlei für
die digitale Ära

IT-Recht und Datenschutz
Geistiges Eigentum und Medien
Arbeits- und Wirtschaftsrecht

Referenten



Prof. Dr. Marc Strittmatter

Prof. für IT- u. Datenschutzrecht



- Of Counsel Vogel & Partner
- Spezialist für IT- und Datenschutzrecht
- Seit 2012 beratend bei Vogel & Partner



Manuel Treiterer, LL.M.

Wirtschaftsjurist



- Counsel Vogel & Partner
- Spezialist für IT- und Datenrecht
- Seit 2017 bei Vogel & Partner

Thesen

- I. Verträge sind keine lästige Formalität.
- II. Ein Vertrag muss den Investitions-/ Beschaffungszielen folgen.
- III. Ein guter Vertrag ist aufwändige Massarbeit – die sich lohnt.

Thesen

I. Verträge sind keine lästige Formalität.

II. Ein Vertrag muss den Investitions-/ Beschaffungszielen folgen.

III. Ein guter Vertrag ist aufwändige Massarbeit – die sich lohnt.

I. Verträge sind keine lästige Formalität.

Berühmte Zitate:



KI-generierter Inhalt durch ChatGPT

„Da sollen die Juristen eine Formulierung finden, in der wir uns beide wiederfinden.“

„Kaufmännisch und fachlich sind wir schon durch, jetzt müssen die Juristen nur noch den Vertrag fertig machen.“

„Der Vertrag wird einmal gemacht und dann in die Schublade gelegt. Im Idealfall brauchen wir den nie mehr.“

„Wir schliessen die Juristen ein Wochenende in einem Hotel ein und lassen sie erst wieder heraus, wenn sie sich geeinigt und das formale Zeug erledigt haben.“

Aber:

1. Der Vertrag ist ein Ort der Konsolidierung der gegenseitigen **Erwartungen und Versprechungen**.
2. Der Konflikt mit dem Verhandlungspartner zur **Klärung in Vertragssprache** – auch nach anscheinend guten kaufmännischen und fachlichen Gesprächen – sollte nicht gescheut werden.
3. Ein guter Vertrag sorgt für Klarheit auf beiden Seiten und vermeidet Konflikte, **bevor** sie entstehen.

Thesen

I. Verträge sind keine lästige Formalität.

II. Ein Vertrag muss den Investitions-/ Beschaffungszielen folgen.

III. Ein guter Vertrag ist aufwändige Massarbeit – die sich lohnt.

II. Ein Vertrag muss den Investitions-/ Beschaffungszielen folgen.



II. Ein Vertrag muss den Investitions-/ Beschaffungszielen folgen.



Quelle: Icertis, The 2025 State of Contracting Report, S.3.

Fragen an Sie:

1. Teilen Sie diese Einschätzung?
2. Wenn ja, was sind die Gründe?

II. Ein Vertrag muss den Investitions-/ Beschaffungszielen folgen.

Most negotiated terms

Overall	
1	Limitation of Liability
2	Price / Charge / Price Changes
3	Indemnification
4	Termination
5	Payment / Payment Options
6	Scope and Goals / Specification
7	Warranty
8	Intellectual Property
9	Delivery
10	Liquidated Damages

Most disputed terms

1	Price / Charge / Price Changes
2	Scope and Goals / Specification
3	Delivery
4	Invoices / Late Payment
5	Service Levels
6	Payment / Payment Options
7	Responsibilities of the Parties
8	Amendments / Changes to Contract
9	Liquidated Damages
10	Termination

Quelle: Icertis/World Commerce & Contracting, Most Negotiated Terms 2024.

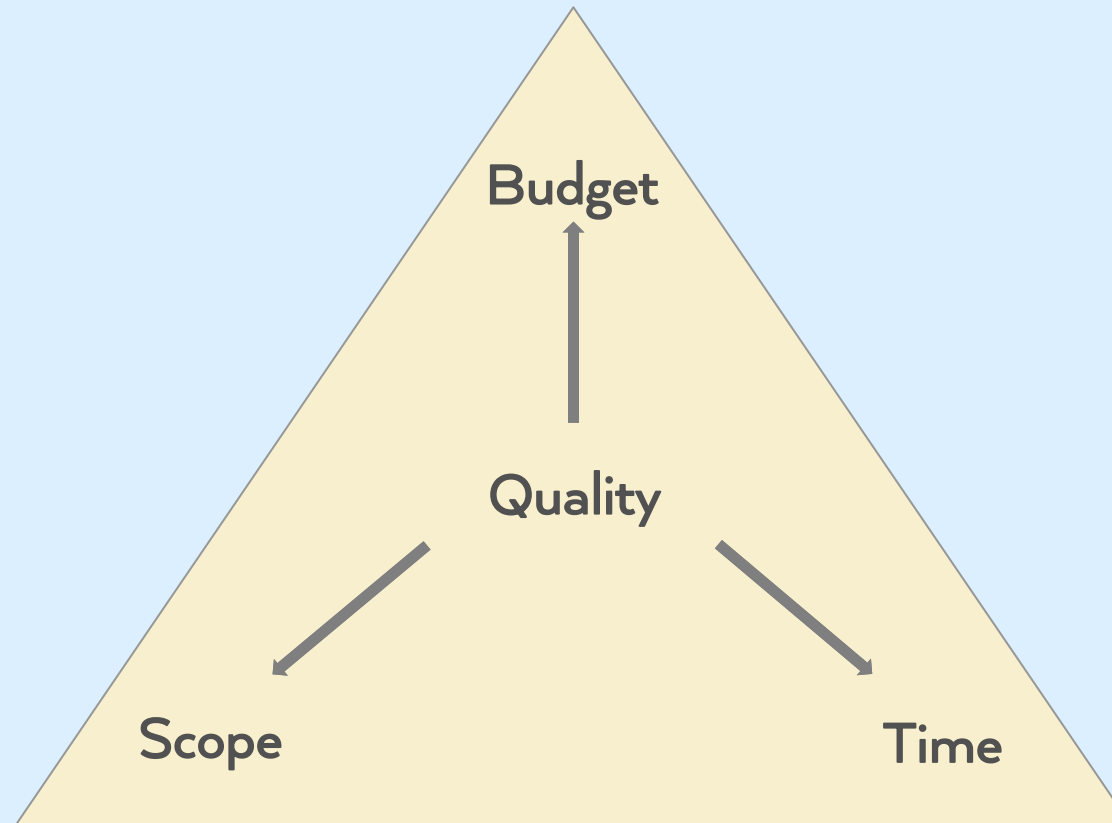
Most important terms

1	Scope and Goals / Specification
2	Price / Charge / Price Changes
3	Delivery
4	Service Levels
5	Responsibilities of the Parties
6	Payment / Payment Options
7	Acceptance
8	Product Specification
9	Limitation of Liability
10	Amendments / Changes to Contract

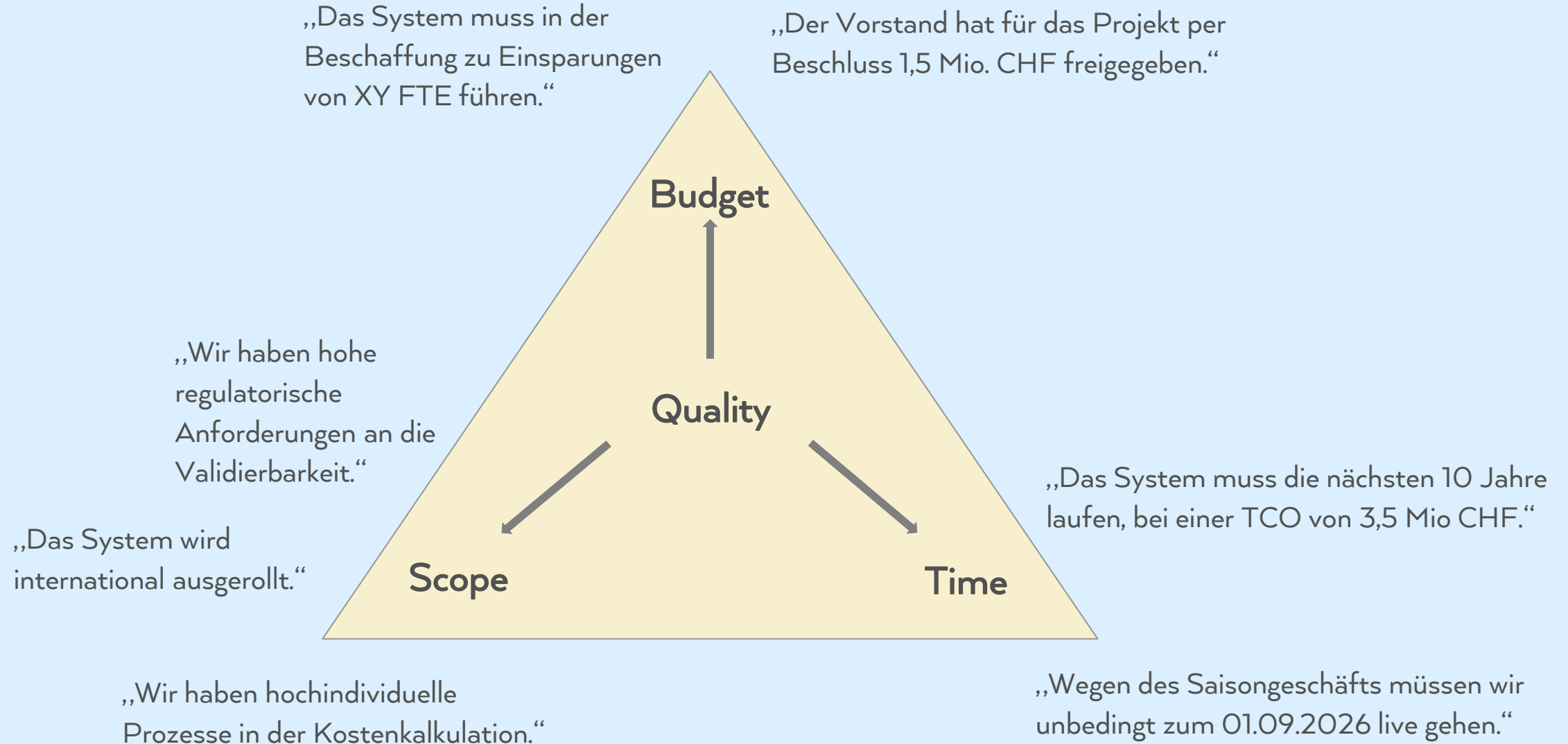
Fragen an Sie:

Entspricht dies auch Ihrer Erfahrung?

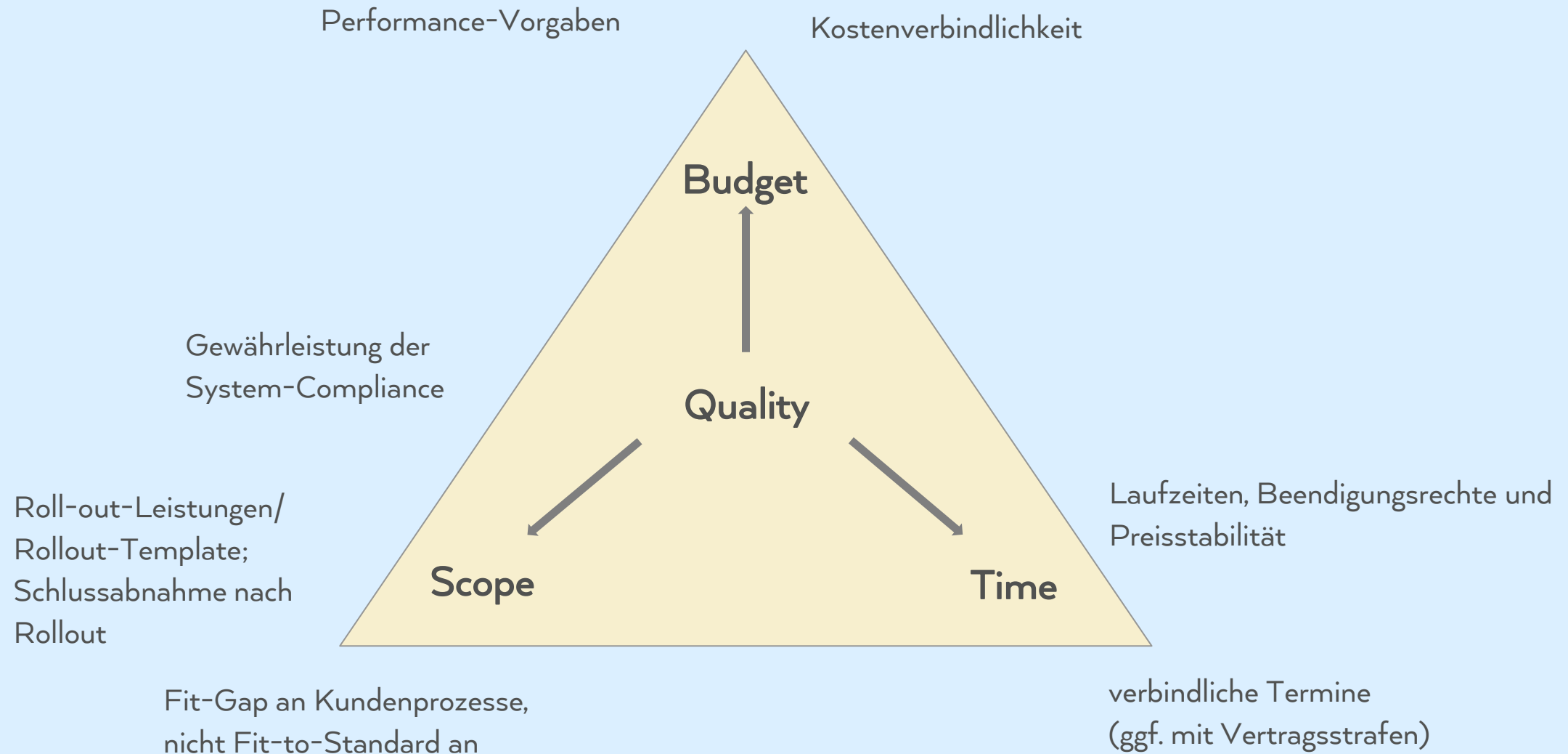
II. Ein Vertrag muss den Investitions-/ Beschaffungszielen folgen.



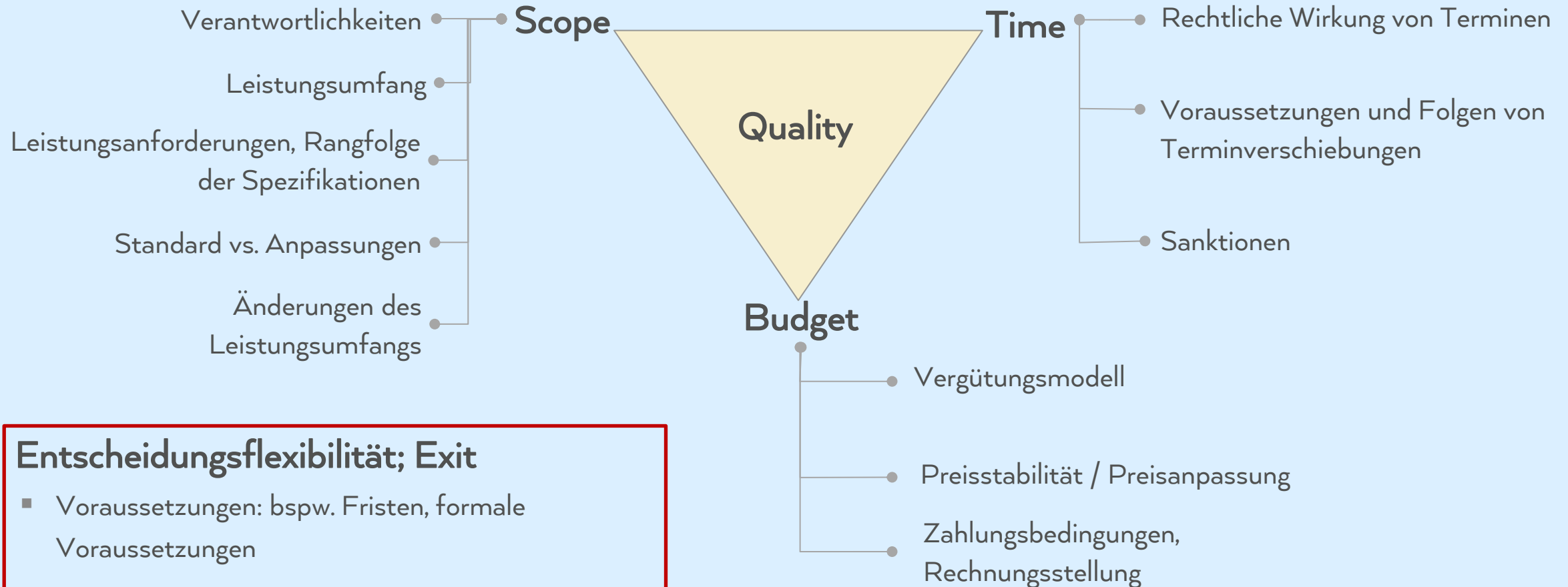
II. Ein Vertrag muss den Investitions-/ Beschaffungszielen folgen.



II. Ein Vertrag muss den Investitions-/ Beschaffungszielen folgen.



II. Ein Vertrag muss den Investitions-/ Beschaffungszielen folgen.



Entscheidungsflexibilität; Exit

- Voraussetzungen: bspw. Fristen, formale Voraussetzungen
- Rechtsfolgen: betroffene Leistungen, Kostentragung, Projekttransition

II. Ein Vertrag muss den Investitions-/ Beschaffungszielen folgen.

Sie stellen fest:

Für > 75% der Vertragsbestimmungen gilt: § § = \$\$
Es geht nicht um Jura, sondern um
kommerzielle, fachliche und unternehmerische Ziele.

< 25% der Vertragsbestimmungen
adressieren rechtliche Themen
im engeren Sinne.

II. Ein Vertrag muss den Investitions-/ Beschaffungszielen folgen.

Sie stellen fest: **Leistungsbeschreibung**

- Lastenheft
- Pflichtenheft (SOW)
- Feinkonzept
- Normen/ Techniklauseln
- User Stories/ Sprint back log
- Mitwirkungsleistungen

Organisationsregeln

- Vertretungsberechtigte
- Gremien
- Protokolle
- Änderungsmanagement
- Zuständigkeiten (RACI)
- Eskalation
- Schlichtung

Vergütungsregeln

- Festpreis/ Kostenobergrenze
- Aufwand/ Einheitspreise („t&m“)
- Preisstabilität, Erhöhungen (ggf. Indexklausel)
- Kosten f. Änderungsangebote
- Kostenpuffer
- Währungsrisiken
- Fälligkeit, Abrechnung

< 25% der Vertragsbestimmungen adressieren rechtliche Themen im engeren Sinne.

II. Ein Vertrag muss den Investitions-/ Beschaffungszielen folgen.

Sie stellen fest: **Leistungsbeschreibung**

- Lastenheft
- Pflichtenheft (SOW)
- Feinkonzept
- Normen/ Techniklauseln
- User Stories/ Sprint back log
- Mitwirkungsleistungen

Organisationsregeln

- Vertretungsberechtigte
- Gremien
- Protokolle
- Änderungsmanagement
- Zuständigkeiten (RACI)
- Eskalation
- Schlichtung

Vergütungsregeln

- Festpreis/ Kostenobergrenze
- Aufwand/ Einheitspreise („t&m“)
- Preisstabilität, Erhöhungen (ggf. Indexklausel)
- Kosten f. Änderungsangebote
- Kostenpuffer
- Währungsrisiken
- Fälligkeit, Abrechnung

Rechtsregeln

- Nutzungsrechte
- Gewährleistung
- Haftung
- Beendigungsregeln
- Schlussbestimmungen
(Gerichtsstand, anwendbares Recht, Teilnichtigkeit etc.)

Thesen

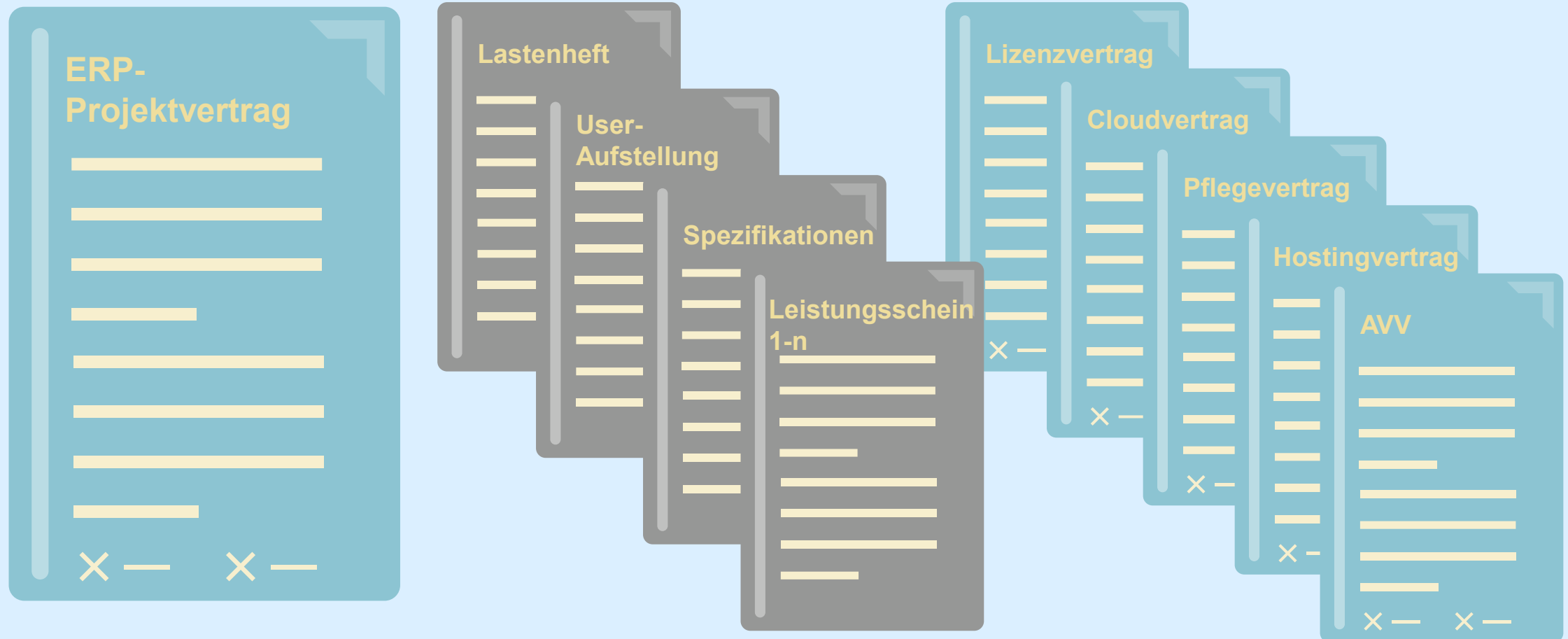
I. Verträge sind keine lästige Formalität.

II. Ein Vertrag muss den Investitions-/ Beschaffungszielen folgen.

III. Ein guter Vertrag ist aufwändige Massarbeit – die sich lohnt.

III. Ein guter Vertrag ist aufwändige Massarbeit – die sich lohnt.

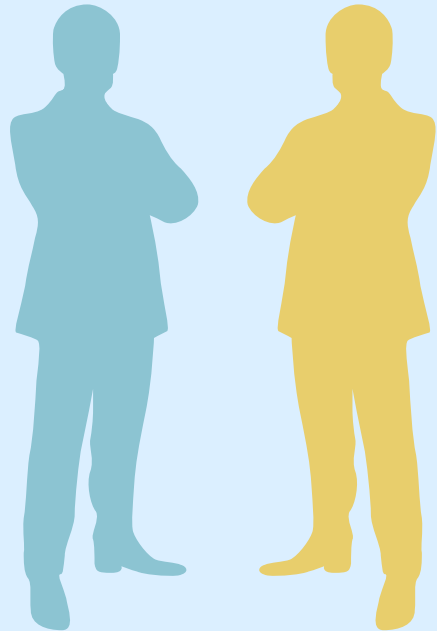
Dokumente:



III. Ein guter Vertrag ist aufwändige Massarbeit – die sich lohnt.

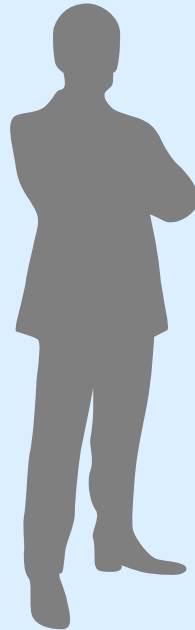
Personen:

Negotiator



Fachberater & Juristen

Commander



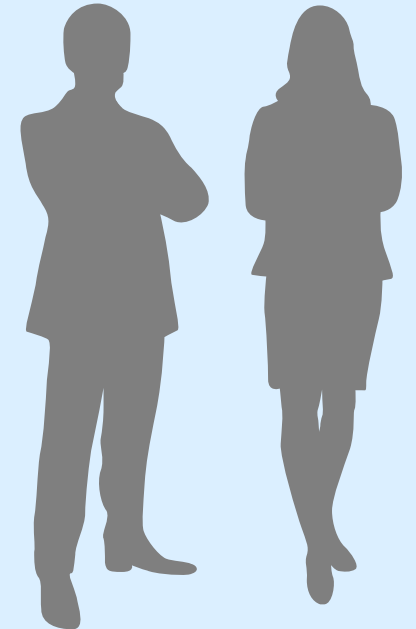
Projektführer
Mandant

Decision Maker



Entscheidungsträger
Mandant

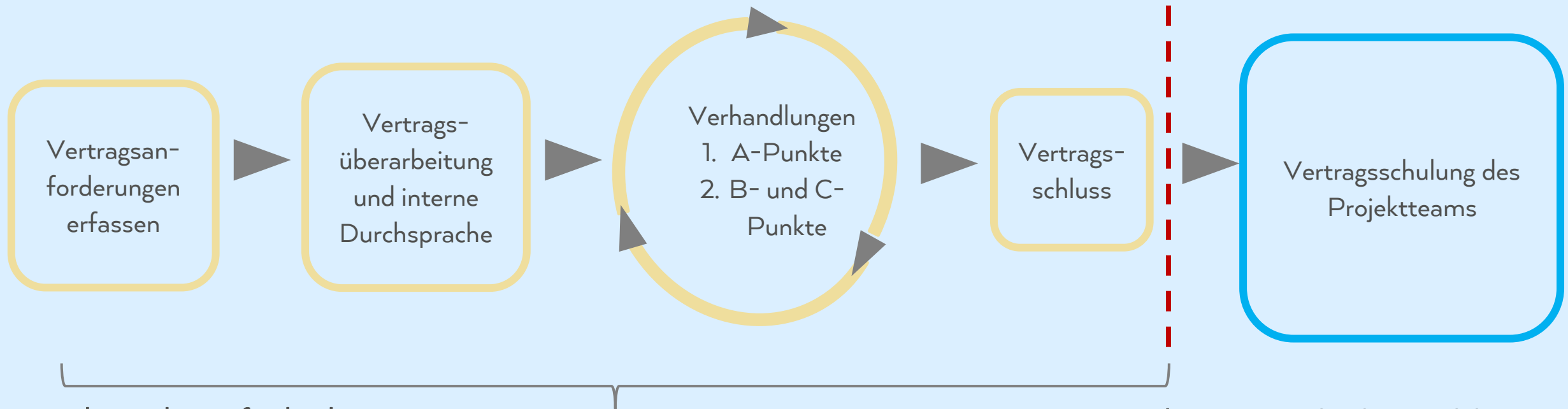
Experts



Teammitglieder
Mandant

III. Ein guter Vertrag ist aufwändige Massarbeit – die sich lohnt.

Prozess:



Phasenübergreifende Aktivitäten:

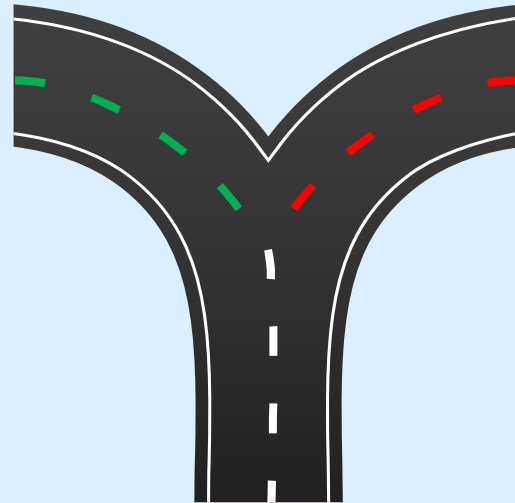
- Laufende Zwischenabstimmungen intern und extern
- Mitwirkung Mandantin / Contract Manager Mandantin
- Dokumenten- und Terminmanagement

Ziel: Investition absichern und den Nutzen des Vertrags durch **vertragsnahes Projektmanagement** im Projekt heben!

III. Ein guter Vertrag ist aufwändige Massarbeit – die sich lohnt.

Dos and Don'ts

- ✓ Driver-Seat: Prozess und Zeitplan bestimmen
- ✓ Abstimmung des Verhandlungsteams
- ✓ Kenntnis des Vertragswerks
- ✓ verhandlungstaktische Vorbereitung
- ✓ klares Verhandlungsmandat
- ✓ alle entscheidungsfähigen und -befugten Personen sitzen am Verhandlungstisch
- ✓ Zugeständnisse nur bei Gegenleistung



- Verhandlungsziele unklar oder nicht existent
- Verhandlungen ohne Abstimmung mit dem Verhandlungsteam
- Sich vor dem Verhandlungspartner widersprechen
- Projektstart / Anbieterentscheid vor Vertragsschluss
- “Verhandeln gegen sich selbst”
- Argumentieren statt zu fordern
- Aufschieben wichtiger Entscheidungen bis kurz vor (geplanter) Vertragsunterzeichnung
- Von der “Rabattkeule” beeindruckt lassen

Key Takeaways

1. Sorgfalt im Vertragsprozess spart Folgekosten:

Geld, das in einen durchdachten ERP-Vertrag fließt, zahlt sich mehrfach aus.

2. Verträge schaffen Verlässlichkeit:

Ziel ist nicht Formalismus, sondern klare, belastbare Regelungen für komplexe IT-Projekte.

3. Vom Pitch zum Vertrag:

Was im Vertriebsgespräch versprochen wird, muss sich im Vertragstext widerspiegeln – „PowerPoint muss zu Word werden“.

4. Vor- statt Nachsorge:

Eine vorausschauende vertragliche Gestaltung ist der beste Schutz vor späterem Streit:
Better safe than sorry.

Fragen und Diskussion

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Copyright-Hinweis: Diese Präsentation und die darin enthaltenen Texte, Fotos und grafischen Gestaltungen sind urheberrechtlich geschützt. Sollten Sie diese Präsentation oder Teile davon vervielfältigen, weitergeben oder in sonstiger Weise verwenden wollen, wenden Sie sich bitte an Vogel & Partner Rechtsanwälte mbB.

Vogel & Partner Rechtsanwälte mbB
info@vogel-partner.eu
www.vogel-partner.eu

Büro Karlsruhe
Erbprinzenstrasse 27
D-76133 Karlsruhe
Tel +49 (0) 721 78 20 27-0
Fax +49 (0) 721 78 20 27-27

Büro Stuttgart
Königsbau-Passagen
Königstrasse 26
D-70173 Stuttgart
Tel +49 (0) 711 24 83 95-200
Fax +49 (0) 711 24 83 95-205



11.06.2025

Worauf sollte man bei der Gestaltung von ERP-Projektverträgen achten?

Ein Impulsvortrag im Rahmen des i2s Seminars:
Vertragsmanagement bei ERP- und IT-Transformationsprojekten

Prof. Dr. Marc Strittmatter, Manuel Treiterer LL.M.

— **Vogel & Partner Rechtsanwälte mbB**

Vogel & Partner Rechtsanwälte mbB
info@vogel-partner.eu
www.vogel-partner.eu

Büro Karlsruhe
Erbprinzenstrasse 27
D-76133 Karlsruhe
Tel +49 (0) 721 78 20 27-0
Fax +49 (0) 721 78 20 27-27

Büro Stuttgart
Königsbau-Passagen
Königstrasse 26
D-70173 Stuttgart
Tel +49 (0) 711 24 83 95-200
Fax +49 (0) 711 24 83 95-205