

05. März 2026

Vertragliche Aspekte beim Wechsel in die Cloud

Impuls im Rahmen des i2S Seminars: „Die ERP-Roadmap: steuern statt getrieben werden“

— Manuel Treiterer, LL.M.

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

v-p – Die Boutique-Kanzlei für die digitale Ära

- **3 Standorte:** Stuttgart, Karlsruhe und das **v-p Legal Lab** in Konstanz
- Wir sind **spezialisiert**, reaktionsschnell, flexibel und kostenbewusst.
- Wir beraten in **allen Fragen des IT- und Datenschutzrechts**, mit internen Subspezialisierungen zu bestimmten Themen.
- Schnittstellen vom **IT-Recht** zu **IP- und Arbeitsrecht**.
- Unser Ansatz ist wissenschaftlich fundiert, aber **pragmatisch** in der Umsetzung.
- Wir sind innovativ und **technologieorientiert**, d.h. wir verstehen die Technik und die Anforderungen hinter den Prozessen.

Referent



Manuel Treiterer, LL.M.

mt@vogel-partner.eu

- Wirtschaftsjurist, Counsel
- 2012 – 2018: Studium Wirtschaftsrecht (LL.B.) und Legal Management (LL.M.) an der HTWG Konstanz sowie Finanzmanagement an der Harvard University, Boston, USA.
- Seit 2017: Mitarbeiter bei Vogel & Partner Rechtsanwälte, Practice Area Leader ERP (Legal Lab Konstanz)
- Seit 2022: Lehrbeauftragter für IT-Recht an der HTWG Konstanz
- Seit 2026: Lehrbeauftragter für Legal Tech an der HTWG Konstanz

Agenda

01



Leitprinzip:
Verträge
dienen dem
Business Case

02



Verträge und
Leistungen

03



Weichen-
stellungen

04



Vertrags-
gestaltung

01_Verträge dienen dem Business Case



„Wir sind uns ja einig. Jetzt braucht es nur noch das Wording. Das müssen die Juristen machen.“

Reality Check

Konflikte werden durch vermeintliche Einigungen vermieden. Erst klare Vertragssprache macht den „Scheinwerfer an“.

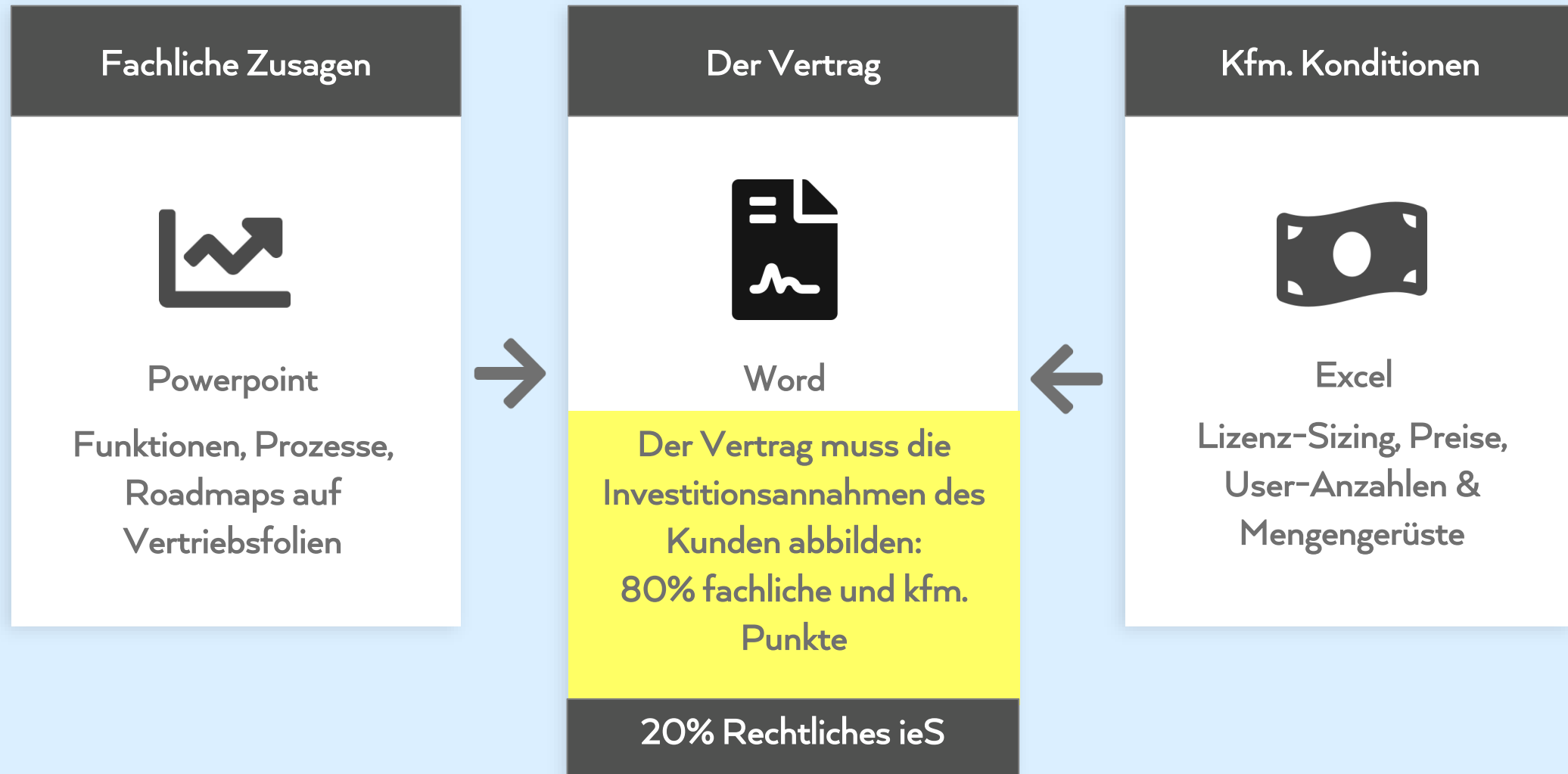


„Der Vertrag wird einmal gemacht und dann in die Schublade gelegt.“

Reality Check

Ein guter Vertrag sorgt für Klarheit auf beiden Seiten und vermeidet Konflikte, bevor sie entstehen, und gibt Leitplanken vor, um Konflikte zu lösen.

01_Verträge dienen dem Business Case



Business Case: Cloud (Beispiel/ nicht abschließend)



Amortisation

→ Der Vertrag muss die Laufzeit, Preise und weitere kfm. Konditionen so sichern, wie im Vorfeld gerechnet wurde.



Cashflow

- Fälligkeit
- Preisstabilität
- Konditionen im Renewal-Prozess



Funktionalitäten

- Passt der Standard zum Unternehmen oder das Unternehmen zum Standard?
- Umfang mit Fit-to-Standard vs. Fit-Gap muss vertraglich abgebildet sein (insbesondere im Zusammenhang mit CRs).



Innovation

Zugriff auf neueste Features (AI, Analytics); Sicherstellen, dass Innovationen ohne Mehrkosten inkludiert sind; Release-Roadmap.



Stabilität & Sicherheit

Verlässliche SLAs und Compliance. Was passiert bei Ausfällen? Haftung und Service Credits vertraglich regeln.

Agenda

01



Leitprinzip:
Verträge
dienen dem
Business Case

02



Verträge und
Leistungen

03



Weichen-
stellungen

04



Vertrags-
gestaltung

02_Verträge und Leistungen

On-Premise

„Eigenheim“

Implementierung

Klassischer Projektvertrag (Werk- oder Dienstvertrag). Fokus auf Installation und Customizing.

Lizenzen/ Softwarebereit- stellung

- Kauflizenzen.
- Ausnahmsweise auch Miete denkbar („Subscription“).

Betrieb und Pflege

- Opt. Hosting-Vertrag
- Pflege (inkl. Upgrade und ggf. Releasewechsel-Leistungen)

Cloud

„Mietwohnung“

- Cloud-Vertrag (= Miet- und Dienstvertrag).

- Betrieb und Pflege in Cloud-Leistung enthalten.
- Application-Management (AMS)-Vertrag für alles, was über Betrieb und Pflege hinausgeht (bspw. Erweiterungen/ Modifikation nach Projekt.

Agenda

01



Leitprinzip:
Verträge
dienen dem
Business Case

02



Verträge und
Leistungen

03



Weichen-
stellungen

04

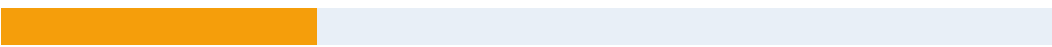


Vertrags-
gestaltung

03_Weichenstellung: Vertragsprozess

SZENARIO: ASYNCHRON

Cloud Order Form → Projekt-Vertrag

Verhandlungsposition:  **schwächer**

Risiko: Lock-In Effekt

SZENARIO: SYNCHRON

Cloud + Projektvertrag parallel verhandeln

Verhandlungsposition:  **stärker**

Best Practice

Sofern kommerzielle oder fachliche Vorteile eines vorgezogenen Lizenzerwerbs oder Projektbeginns nicht überwiegen.

03_Weichenstellung: Delivery-Modell



Projekt und SW-Bezug
über Hersteller

Kunde ← Hersteller (Cloud + Projekt)

- ✓ Nur ein Ansprechpartner und Anspruchsgegner.
- ✓ Integrierte Projektverantwortung: Implementierung + Standardsoftware
- ✗ Risiko des Vendor-Lock-ins.



Projekt und SW-Bezug
über Implementierer

Kunde ← Implementierer ← Hersteller

- ✓ Nur ein Ansprechpartner und Anspruchsgegner.
- ✓ Integrierte Projektverantwortung: Implementierung + Standardsoftware
- ✗ Oft Aufschlag wg. Provision, schwer verhandelbare Back-to-Back-Konditionen (+ggf. EULA mit Hersteller).

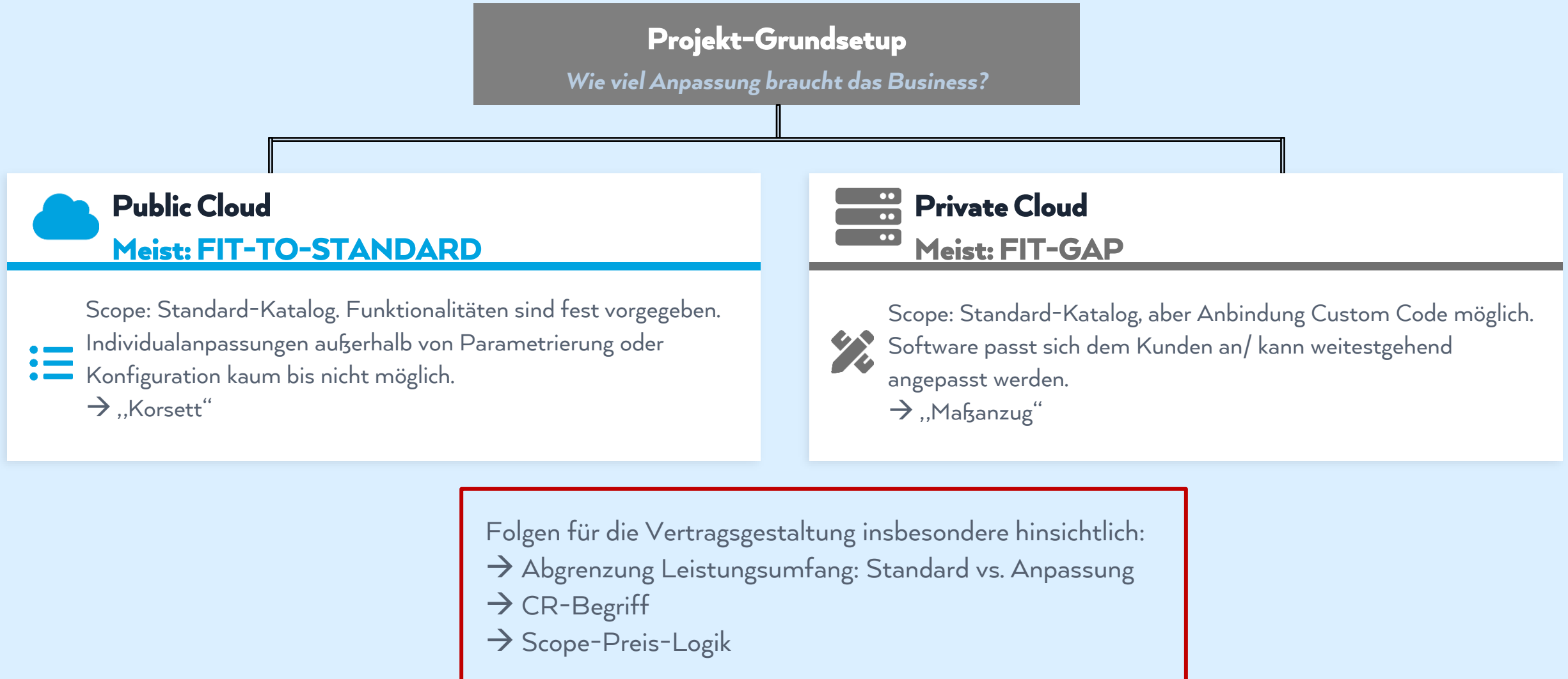


Getrennte Verträge

Hersteller → Kunde ← Implementierer

- ✓ Direkte Vertragsbeziehung zum Cloud-Hersteller.
- ✓ Implementierer ist ggf. einfacher austauschbar ohne Lizenzverlust.
- ✗ Koordinationsaufwand beim Kunden ("Finger-Pointing")/ verschiedene Anspruchsgegner; keine einheitliche Verantwortung für Lizenzen und System im Zielzustand.

03_Weichenstellung: Public oder Private Cloud



Agenda

01



Leitprinzip:
Verträge
dienen dem
Business Case

02



Verträge und
Leistungen

03



Weichen-
stellungen

04



Vertrags-
gestaltung

Cloudvertrag: Einige Kernthemen



Order Form = Business Case?

Spiegelt die Order Form Ihre Annahmen wider? Laufzeit des Systems = Lizenzlaufzeit. Cashflow = Konditionen, Preiserhöhungsklauseln, Renewal-Prozess. Stabilität kommerzieller und fachlicher Konditionen. Etc.



Kopplung Projekt & Cloudvertrag

Haben Sie ein (Sonder)Kündigungsrecht für die Cloud-Lizenzen, wenn das Projekt scheitert?
Alt.: Lizenz-Ramp-up oder Staged-Buying.



Wechselhürden & EU Data Act

Jederzeitige, vorbehaltlose Datenherausgabe.
Beendigungsrechte während Laufzeit → Wechselbeendigung nach EU Data Act Vorgaben möglich?



Flexibilität & Konditionen

Konfigurationsrecht
Preisstabilität für Nach- und Zukäufe
Wechselrecht zwischen Public- und Private-Cloud (schwer durchsetzbar)



Anwendbares Recht

Nicht selten ist bei einem Lizenzbezug direkt über den Hersteller ausländisches Recht anwendbar.

Projektvertrag: Einige Kernthemen



AIRBUS SIDESTICKS DON'T MOVE TOGETHER

→ Pro
Steuer
„Pilot



Werk- vs. Dienstvertrag

Erfolgsschuld (Werkvertrag) vs.
Tätigkeitsschuld (Dienstvertrag)



Scope-Preis-Mechanik

Wie flexibel ist der Preis bei Scope-
Änderungen? CR-Definition und
Preismechanik für Mehr- oder
Minderleistungen.



Abnahme & Qualität

- Wann gilt die Leistung als erbracht?
- Abnahmekriterien definieren (Lastenheft?).
- Einheitliche Schlussabnahme oder Teilabnahmen?
- Big-Bang vs. Roll-out-Template



Mitwirkung

- Was muss der Kunde liefern?
- Was passiert bei Verletzung der Mitwirkungspflichten?
- Behinderungsanzeigenprozess



Beendigung & Exit

- Beendigungsrechte
- Schicksal Projekt- und Cloud-Vertrag
- Herausgabe von Ergebnissen, Datenmigration, Transitionsleistungen

Cloud-spezifische Projektthemen



Lizensizing & Haftung

- Fehler im Sizing (Hersteller/ Implementierer) vs. falsche Annahmen (Kunde/Berater).
- Vertraglich klären, wer das Risiko von Lizenzlücken trägt: falsche Produkte, zu viel, zu wenig.



Scope & Change Request

- Was ist ein CR in der Cloud (vs. Konfiguration)?
- Definition von Mehrkosten bei Abweichungen vom Standard.
- Wenn Public Cloud nicht passt und Individualentwicklung nötig wird: Wer zahlt die Integration?



Switching-Recht (schwer durchsetzbar)

- Flexibilität von Public zu Private (und umgekehrt).
- Vorabregelung zu Preisanpassung, Funktionsumfang und Zeitplan.



Phasenansatz: Konzept vs. Implementierung

Bei hoher Unsicherheit: Aufteilung in Konzeptionsvertrag (Scope-Klärung und Eignung Public- vs. Private-Cloud) und Implementierungsvertrag.

Zusammenfassung



Das Business führt

Der Vertrag muss Ihre kommerziellen und fachlichen Ziele schützen. Juristen als Enabler instruieren und nicht das Ruder (vollständig) übergeben.



Einfluss der Weichenstellung auf den Vertragsprozess kennen/ Weichen stellen

Delivery-Modell, Vertragspartner und zeitliche Reihenfolge (Lizenzen vs. Projekt) möglichst festlegen, bevor Sie verhandeln.



Kernthemen identifizieren und in der Verhandlung priorisieren

Fragen / Diskussion

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



05. März 2026

Vertragliche Aspekte beim Wechsel in die Cloud

Impuls im Rahmen des i2S Seminars: „Die ERP-Roadmap: steuern statt getrieben werden“

— Manuel Treiterer, LL.M.

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