

Kooperationsvereinbarung in 11 Schritten

Hier finden Sie die wahrscheinlich einfachste und bequemste Lösung für Ihre Kooperationsvereinbarung. Beantworten Sie einfach zusammen mit Ihren Kooperationspartnerinnen und Kooperationspartnern die folgenden ELF Fragen – und schon haben Sie eine rechtssichere Vereinbarung für Ihre Zusammenarbeit!

1.	Was ist das Ziel der Zusammenarbeit?	Wird die Zusammenarbeit nur in Bezug auf die Schnittstellen eingegangen, muss dies hier genau definiert werden.
2.	Was macht jeder Partner, um dieses Ziel zu erreichen? Wie macht er das?	<p>Schnittstellen-Konsortium: Hier sind einzelne Schritte und Pflichten eines jeden Partners zu nennen. Was genau muss definiert/angepasst werden, damit die Schnittstellen zwischen mehreren Produkten entstehen und funktionieren? Müssen dafür bestimmte Mitarbeiter für einen bestimmten Zeitraum freigestellt werden? Muss ein Team aus verschiedenen Mitarbeitern der Partner gebildet werden?</p> <p>Was passiert, wenn die Partner im Laufe der Zeit merken, dass das Ziel nicht oder nicht in dieser Konstellation erreicht werden kann, bspw. die Arbeit an der Schnittstelle viel zu lange dauert und dadurch dem Ruf eines oder mehrerer Unternehmen schadet bzw. Kundenbeziehungen negativ beeinflusst?</p> <p>Was passiert, wenn der Kunde eine der Lösungen (aus welchen Gründen auch immer) nicht (mehr) haben/kaufen möchte? Besteht die Zusammenarbeit weiter?</p> <p>Wie wollen die Partner den Erfolg der Zusammenarbeit messen?</p>
3.	Wie wird die Verwertung von Ergebnissen geregelt? Wird Know-How geschaffen und berücksichtigt?	Was passiert mit den geschaffenen Schnittstellen? Wie können sie für andere Projekte genutzt werden? Gem. KIW-Code of Conduct sind die im Rahmen einer KIW-Kooperation geschaffenen Schnittstellen sog. offenen Schnittstellen? Wer teilt die geschaffenen Schnittstellen dem KIW mit?
4.	Wie werden Entscheidungen getroffen?	Zumindest in Bezug auf die Schnittstellen werden gemeinsame Entscheidungen notwendig. Wie werden diese getroffen? Reicht eine Mehrheit aus, bedarf es Einstimmigkeit? Trifft man sich dafür oder reichen E-Mails, Textnachrichten, o.ä.?
5.	Wer tritt dem Kunden gegenüber?	Im ersten Schritt will der Kunde Sicherheit haben, dass die Schnittstelle da ist. Im zweiten Schritt will er einen Ansprechpartner haben, falls irgendetwas schief/verloren geht. Wie regeln die Partner das? An wen soll sich der Kunde wenden?

6.	Wie werden sich die Partner koordinieren?	Sowohl am Anfang als auch im Laufe der Zeit werden immer wieder Fragen zu Schnittstellen kundenseits sowie seitens der Partner aufkommen. Wie soll dies koordiniert werden? Sammelt jemand Fragen und lässt sich an den (bereits irgendwie bestimmten) zuständigen Partner zukommen?
7.	Haftung	Wer haftet, wenn die Schnittstellen nicht funktionieren, Informationen verloren gehen, Datenschutzrechtsverletzungen aufkommen u.s.w.? Gem. § 708 BGB haftet jeder Partner für „eigenübliche Sorgfalt“. Ist das auch hier so gewollt? Oder wollen die Partner den Haftungsmaßstab anpassen?
8.	Kundenverhältnis	Wenn ein neuer Kunde die gleiche Lösung haben möchte, wie ein bereits bestehender Kunde, wie wird verfahren? Werden Einzelverträge mit allen Partnern individuell unterschrieben und zusätzlich eine Vereinbarung zwischen allen beteiligten Partnern und dem Kunden in Bezug auf die Schnittstellen?
9.	Ist die Zusammenarbeit öffentlich?	Dürfen auch andere Partner hinzukommen und eigene Schnittstellen schaffen? Ist der Kreis der Beteiligten eingeschränkt? Wie sieht es aus, wenn ein neues Unternehmen aufgenommen werden will? Wer und wie entscheidet darüber?
10.	Partnerverhältnis, Exklusivität	Falls einer der Partner auch mit anderen ähnlichen Software-Unternehmen wie seine Partner zusammenarbeiten und neue (ähnliche) Schnittstellen schaffen bzw. die vorhandene zusammen erarbeitete Schnittstelle nutzen möchte, darf er dies? Was passiert, wenn die Partner merken, dass ihnen eine bestimmte Kompetenz (noch) fehlt? Können sie einen weiteren Partner hinzuziehen? Wie wird darüber entschieden? Was passiert, wenn einer der Partner ausscheiden will (bspw. weil seine Lösung vom Kunden nicht mehr angenommen wird)? Soll die Zusammenarbeit zwischen den übrigen Partnern bestehen bleiben? Was passiert, wenn der Ausschluss eines Partners notwendig erscheint (bspw. weil dieser seinen Pflichten nicht nachgeht, üble Gerüchte über die Beteiligten verbreitet o.ä.)? Wie wird darüber entschieden?
11.	Konfliktlösung	In jeder Zusammenarbeit können Konflikte entstehen. Wie werden diese vermieden bzw. gelöst? Wird ein Dritter hinzugezogen (bspw. KIW)?

Haben Sie Fragen? Melden Sie sich gerne bei uns!

Olga Kunkel, LL.M.

Telefon: +49 3375 508 641
 Email: olga.kunkel@itwirtschaft.de
www.itwirtschaft.de

Projektpartner **Technische Hochschule Wildau**
 Hochschulring 1, 15745 Wildau