



”D17 er en stor hjælp i kontraktforhandlinger med små og mellemstore virksomheder”

Af Flemming Kjærdsdam

Itadel er en af Danmarks absolut førende IT-outsourcingleverandører med stort fokus på hybrid cloud services. Itadel leverer løsninger som leverandør af IT-drift inden for cloudløsninger og med tilhørende IT-services. Virksomheden har brugt standardaftalen D17 til at indgå kontrakter med en række små og mellemstore virksomheder.

Legal Counsel Søren Ballegaard, Itadel mener, at standardaftalen for IT-drift, D17, især har sin berettigelse til små og mellemstore virksomheder.

”Det er især til små og mellemstore virksomheder, at D17 har sin berettigelse. Når kunderne er store og henvender sig til Itadel og beder os om at varetage IT-driften, har de sædvanligvis en kontrakt med, som er udformet af deres advokat. Den vil de gerne bruge som udgangspunkt. Dette er sjældent med små og mellemstore virksomheder. Derfor er D17 særligt anvendelig til det segment af virksomheder, og som leverandør skeler vi til D17 standardaftalen, da den giver en vis tryghed i forhandlingerne på begge sider af bordet. Bare det at tage udgangspunkt i en kontrakt, der er udarbejdet af 3.part, giver mere ro under forhandlingerne,” siger Legal Counsel Søren Ballegaard, Itadel.

D17 er en standardkontrakt for IT-drift til private virksomheder. Den er kommet til verden i et samarbejde mellem Danske IT-advokater, Dansk IT og IT Brancheforeningen. Det vil sige, at både kunder og leverandører har haft indflydelse på udformningen af D17, og den er i sit udgangspunkt ”neutral”. Aftalen blev offentliggjort i januar 2017.

Vundet indpas

Søren Ballegaard vurderer, at vi vil opleve flere underskrevne kontrakter, som bygger på D17. Han synes det er positivt, at den i nogen grad har vundet indpas på markedet og ikke er blevet overset.

”Det er positivt, at D17 har været igennem hænderne på interesseorganisationer på området. Det borger for en vis kvalitet, når både kunder og leverandører og Danske IT-advokater har brugt henvend to år på at lave den første version af standardaftalen. D17-kontrakten fungerer godt, da den lægger en ramme for forhandlingerne. Når parterne kender den ramme, er forventningerne afstemt på begge sider af bordet. Det forkorter og letter det juridiske arbejde i løbet af forhandlingerne,” siger Søren Ballegaard.

Det er ikke ualmindeligt at store kontrakter om IT-drift nemt løber op i 200 sider. Det siger næsten sig selv, at det er meget komplekst at bruge kontrakter af den størrelse som et styringsredskab i den daglige IT-drift. Derfor er D17 både i form og indhold en nyskabelse. Dels er den i sit udgangspunkt ”neutral”, og dels er den betydeligt kortere i omfang, og dermed også nemmere for virksomheder og IT-organisationer at bruge som styringsredskab i IT-driften.

”Hvis du ser på D17 med kundens øjne, er aftalen jo med til at mindske udgifterne til advokater, da den bygger på standarder. I en forhandlingssituation – hvor det enten er en leverandørkontrakt eller en kundekontrakt vil modparten som regel være på vagt. Der går meget tid i sådanne forhandlinger om detaljerne. Med D17 er der ikke samme uro og vagtsomhed, da der ikke er det samme behov for at omskrive dokumenterne, da parterne ved, at D17 som udgangspunkt er neutral,” siger Søren Ballegaard.

At D17 er udarbejdet som en skabelon betyder, at parterne kan gradbøje aftalen, og derfor kan den bruges som input i kontraktforhandlingerne.

”Det er muligt for både leverandør og kunde at lægge en klar linje i kontrakten, så parterne mere præcist ved, hvor de står i forhold til hinanden, hvis der undervejs i kontraktperioden opstår en tvist. Det er også en fordel for begge parter, da de så kan mindske omfanget af en eventuel konflikt,” siger Søren Ballegaard.