



”D17 gør forhandlingerne om en ny IT-kontrakt noget nemmere”

Af Flemming Kjærdsdam

”D17 er med til at gøre forhandlingerne om en ny IT-kontrakt noget nemmere”. Det siger souschef Peter Rimfort, CO-industri, som er et sekretariat for ni faglige organisationer på metalområdet.

Da CO-industri skulle forhandle en ny IT-kontrakt på plads i 2018 kom hosting-leverandøren med sin egen kontrakt som oplæg til forhandlingerne. Men CO-industris advokat fra Bird & Bird gjorde CO-Industri opmærksom på, at standardaftalen for IT-drift, D17, ville være et bedre forhandlingsoplæg – set med CO-Industris øjne. Da parterne først var blevet enige om at bruge D17 som udgangspunkt, gik forhandlingerne om en ny IT-kontrakt noget nemmere.

”D17 beskriver nogle principper og når parterne fra starten bliver enige om at bruge disse principper, går forhandlingerne noget nemmere. Et eksempel kan være princippet om, at det ikke kun er den ene part, der skal bære ansvaret ved et nedbrud. Her er det vigtigt for os som kunde at få præciseret, det er et fælles ansvar at få serverne og netværket op at køre igen. Når man først er enige om at bruge et sådant princip, får man et betydeligt lettere forløb i forhandlingerne,” siger Peter Rimfort.

CO-Industri er som nævnt sekretariat for ni faglige organisationer i metalindustrien og bistår dem med services inden for forhandling om overenskomster, drift af registre og sagsbehandling om arbejdsmarkedsforhold, der involverer de faglige organisationer og arbejdsgiverne.

Skiftede leverandør

Sekretariatet skiftede leverandør i 2015 og gjorde det ligeledes i 2018. Når Peter Rimfort sammenligner de tidligere forhandlinger om IT-drift med forløbet fra 2018, hvor CO-Industri for første gang anvendte D17, har det været et betydeligt mere fleksibelt forløb. D17 kan ”klippes og klistres”, så den bliver tilpasset til den konkrete aftale. I CO-industris situation er der tale om en kontrakt, hvor man outsourcer IT-drift til en hosting-leverandør med tilhørende servicedesk og online-support gennem et callcenter.

”Det gode ved D17 er, at den i sit udgangspunkt er neutral. Den tager ikke parti for kunden eller for leverandøren. Den er afbalanceret. Da leverandøren også kendte til D17-standardaftalen i forvejen, gav det os en god start på forhandlingerne. D17 har betydet, at vi ikke har siddet og pindehugget om en hel masse små detaljer. Vi var enige om grundlaget og enige om, hvilke områder, der skulle reguleres af kontrakten. Derfor gik forhandlingerne betydeligt lettere med D17 – end de foregående kontraktforhandlinger, hvor udgangspunktet har været leverandørernes egne kontrakter,” siger Peter Rimfort.

En af de knaster, der kan være i forhandling mellem kunde og leverandør, er, hvis det er leverandørens kontrakt, der er udgangspunktet, at hver bestemmelse og paragraf bliver vendt og drejet af kunden, da kunden gerne vil kende konsekvenserne af den enkelte bestemmelse. Det samme kan være tilfældet, hvis

det er kunden, der kommer med sin egen IT-kontrakt, som grundlag for forhandlingerne med en IT-leverandør.

Det sker ikke på samme måde med D17, da interesseorganisationer fra både kunder og leverandører har givet input til aftalen.

Det er interesseorganisationerne Dansk IT, ITB og Danske IT-advokater, der gennem en fælles arbejdsgruppe, har udarbejdet D17 kontrakten som blev publiceret i januar 2017.

”En ny IT-kontrakt er selvfølgelig kompleks at forhandle på plads – uanset D17 eller ej. Men jeg vil alligevel gerne omtale forhandlingerne som uproblematisk. D17 er en standardaftale, hvor vi har taget de dele af standarden som begge parter var enige om. Og så har vi skrevet de formuleringer ind, som passer til vores specifikke forhold,” siger Peter Rimfort.