

IT FREELANCER

FÜR SELBSTÄNDIGE UND EXISTENZGRÜNDER
IN DER COMPUTERBRANCHE

MAGAZIN

Postvertriebsstück – Entgelt bezahlt ZKZ 67539 | ISSN 1614-6425 | www.it-free.info

11,50 Euro • 17,90 CHF

AUFTRÄGE | RECHT | KNOW-HOW



**Freiberufler
helfen Behörden
in die Cloud**

**Mobile
IT-City
Bremen**



**Experten-
Plattform für
IT-Sicherheit**

IT FREELANCER
DES JAHRES **2013**

Martin Dilger

Klarheit

Selbstbewusstsein

Kenntnisspektrum

Mobile IT-City Bremen

Gute Adresse für Freiberufler und Selbstständige



Erste Hilfe bei unfairen Agenturverträgen

Viele Agenturen präsentieren IT-Freelancern sehr einseitige Standardverträge. Worauf Freiberufler achten und was sie unternehmen können. Tipps von Rechtsanwältin Julia Gertz



Das Projekt ist erfolgreich akquiriert, der Kunde hat sich für Sie als Freiberufler entschieden und der vereinbarte Stundensatz ist auch in Ordnung. Es bleibt nur eine Kleinigkeit: der Vertrag mit der Vermittlungsagentur. „Wir schicken Ihnen unseren Standardvertrag“, heißt es freundlich von Ihrem Vermittler. Am Tag darauf finden Sie einen Rahmen- und einen Projektvertrag als PDF von 20 Seiten

Rechtsanwältin Julia Gertz: „Wenn Sie nur diese drei Punkte bei Ihrem nächsten Vertrag in Ihrem Sinne verhandeln, haben Sie Ihr wirtschaftliches Risiko entscheidend begrenzt.“

in Ihrem Postfach. Ausdrucken, unterschreiben und zurück? Moment, nicht ganz so schnell! In den üblichen Agenturverträgen lauern für Sie ernstzunehmende wirtschaftliche Risiken. Die drei wichtigsten Punkte finden Sie hier.

1. Einseitige Kündigungsregelung

Gerne geben sich Agenturen ein sofortiges Sonderkündigungsrecht, falls sie den Auftrag verlieren oder der Kunde plötzlich keine Lust mehr auf das Projekt hat. Also basierend auf Faktoren, die außerhalb Ihres Einflusses liegen. Die Konsequenz? Sie stehen von einem Tag auf den anderen ohne Projekt da und können mit

der Akquise neu beginnen. Ein Verdienstaufschlag von mindestens einem Monat ist sicher.

Was ist zu tun? Am besten vereinbaren Sie für beide Seiten eine ordentliche Kündigungsfrist von z. B. einem Monat zum Monatsende. Dies entspricht auch den gesetzlichen Fristen, die das BGB für Dienstverträge vorsieht. Denn vielleicht wollen ja auch Sie das Projekt einmal vorzeitig beenden.

2. Kundenschutzvereinbarung

Ein Dauerbrenner sind Kundenschutzvereinbarungen. Natürlich haben die Agenturen ein verständliches Interesse daran, die mühsam akquirierten Kunden nicht nach der ersten Projektlaufzeit an Sie zu verlieren. Hellhörig sollten Sie aber werden, wenn Ihnen beispielsweise ein Großkunde mit verschiedensten Geschäftsbereichen und Niederlassungen komplett verboten werden soll oder die vertraglich vorgesehene Vertragsstrafe den bei einem Verstoß gegen den Kundenschutz entstehenden Schaden um ein Mehrfaches überschreitet. Der monatlich denkbare Schaden entspricht der monatlichen Marge der Agentur auf Ihr Honorar. Eine Kundenschutzklausel sollten Sie gar nicht akzep-

tieren, wenn Sie den Kunden selbst akquiriert haben und die Agentur erst später als Abrechnungsstelle eingeschaltet wird.

Was können Sie bei einer überzogenen Kundenschutzklausel tun? Entweder Sie stutzen die Klausel auf ein für Sie erträgliches Maß zurecht, indem Sie beispielsweise die Dauer kürzen und inhaltlich den genauen Schutzbereich eingrenzen: z. B. Standort, Abteilung, nur das Folgeprojekt etc. Oder Sie lassen die Klausel mit einem Hinweis auf eine notwendige Karenzzahlung (siehe Textkasten) ganz streichen. Denn solche Zahlungen sind für Agenturen wirtschaftlich nicht vertretbar. Falls Sie es nicht schaffen, die Klausel ganz zu streichen oder auf ein vernünftiges Maß zu reduzieren, lassen Sie sie lieber im ursprünglichen Wortlaut stehen. Dann sind die Chancen am größten, dass die Klausel nachträglich als unwirksam angesehen wird. Dabei gilt: Je überzogener die Klausel ist, desto eher sind Sie dadurch benachteiligt und die Klausel damit rechtlich unbeachtlich.

3. Unbegrenzte Haftung

Auch als Dienstleister müssen Sie für Ihre Fehler einstehen. Das BGB sieht grundsätzlich eine nach oben offene

Haftung vor. Natürlich müssen sowohl der Fehler als auch der dadurch entstandene Schaden und Ihre Verantwortung dafür (d. h. Verschulden: Vorsatz oder Fahrlässigkeit) nachgewiesen werden. Gelingt das, haften Sie mit Ihrem gesamten Vermögen, falls Sie nicht als haftungsbegrenzte Gesellschaft, wie z. B. als GmbH, organisiert sind. Bei Großprojekten wie im Anlagebau oder der Kfz-Industrie etc. kann ein solcher Fehler, wenn er große Schäden verursacht, existenzvernichtend werden. Gegenüber den eigenen Arbeitnehmern ist der mögliche Schadenersatz eines Unternehmens dagegen deutlich begrenzt. Auch aus diesem Grund werden schadensträchtige Projekte gerne mit Freelancern besetzt.

Wie können Sie sich schützen? Sie sollten eine Berufshaftpflichtversicherung unterhalten und die vertrag-

liche Haftung auf die Haftungshöchstsumme begrenzen. Oder zumindest auf die im Rahmen des Projekts an Sie bezahlten Nett honorare. Außerdem können Sie die Haftung für leichte Fahrlässigkeit ausschließen. Achtung: Die Haftung für Vorsatz darf nicht beschränkt werden. Als Argument für die Haftungsbegrenzung können Sie einerseits erklären, dass weder dem Kunden noch der Agentur die Vernichtung ihrer wirtschaftlichen Existenz im Schadensfall hilft und andererseits, dass der Kunde auch dann nur einen begrenzten Schadenersatz erhalten würde, wenn er das Projekt mit eigenen Arbeitnehmern ausführe.

Wenn Sie nur diese drei Punkte bei Ihrem nächsten Vertrag in Ihrem Sinne verhandeln, haben Sie Ihr wirtschaftliches Risiko entscheidend begrenzt und werden mit einer deutlich größeren Autonomie und unterneh-

merischen Entscheidungsfreiheit belohnt.

Karenzzahlung

Wenn Sie als „wirtschaftlich abhängig“ gelten, muss Ihnen als Ausgleich für das Kundenschutzverbot eine Zahlung in Höhe von mindestens 50 Prozent Ihres monatlichen Projekthonorars angeboten werden. Wirtschaftlich abhängig sind Sie nach neuerer Rechtsprechung, wenn Sie in Vollzeit und ohne eigene Arbeitnehmer für mindestens sechs Monate im Projekt arbeiten, in den Betrieb des Kunden eingebunden sind und Schwierigkeiten haben, wegen des Kundenschutzes Ihre Arbeitskraft wirtschaftlich vernünftig zu verwerten. Achtung, hier kommt es auf die Bedingungen Ihrer konkreten Situation an!

Link

www.juliagertz.de

Der Kampf um den eigenen Ruf

Unternehmen sowie Einzelpersonen können Online Reputations-Rechtsschutzversicherungen abschließen und gegen Schäden durch Reputationsattacken vorgehen.

Facebook, Twitter und Co: Ein Klick reicht, um ein Leben zu zerstören. In sozialen Netzwerken des Internets sind Rufschädigung oder Mobbing seit Langem keine Einzelfälle mehr. Immer mehr Menschen werden Opfer von Webattacken. Dabei kann man ungerechtfertigte Einträge löschen lassen und auch die Kosten für die Erhebung von Schadenersatzansprüchen in Rechnung stellen: mit Hilfe von Versicherungen. Seit 2012 gibt es in Frankreich die so genannte Reputationsversicherung. Die „Protection Familiale Intégrale“-Police soll Privatpersonen gegen Rufmord im Netz schützen. Auch in Deutschland kommen erste Produkte auf den Markt, die eine Art Online-Schutz bieten. Kosten von Policen Angebote am Versicherungsmarkt liegen bei 70,- Euro im Monat, wodurch man sich nachhaltig gegen Angriffe aus dem Internet absichern können soll.

Link www.gdv.de