

Gestaltung von IP-VPN Verträgen

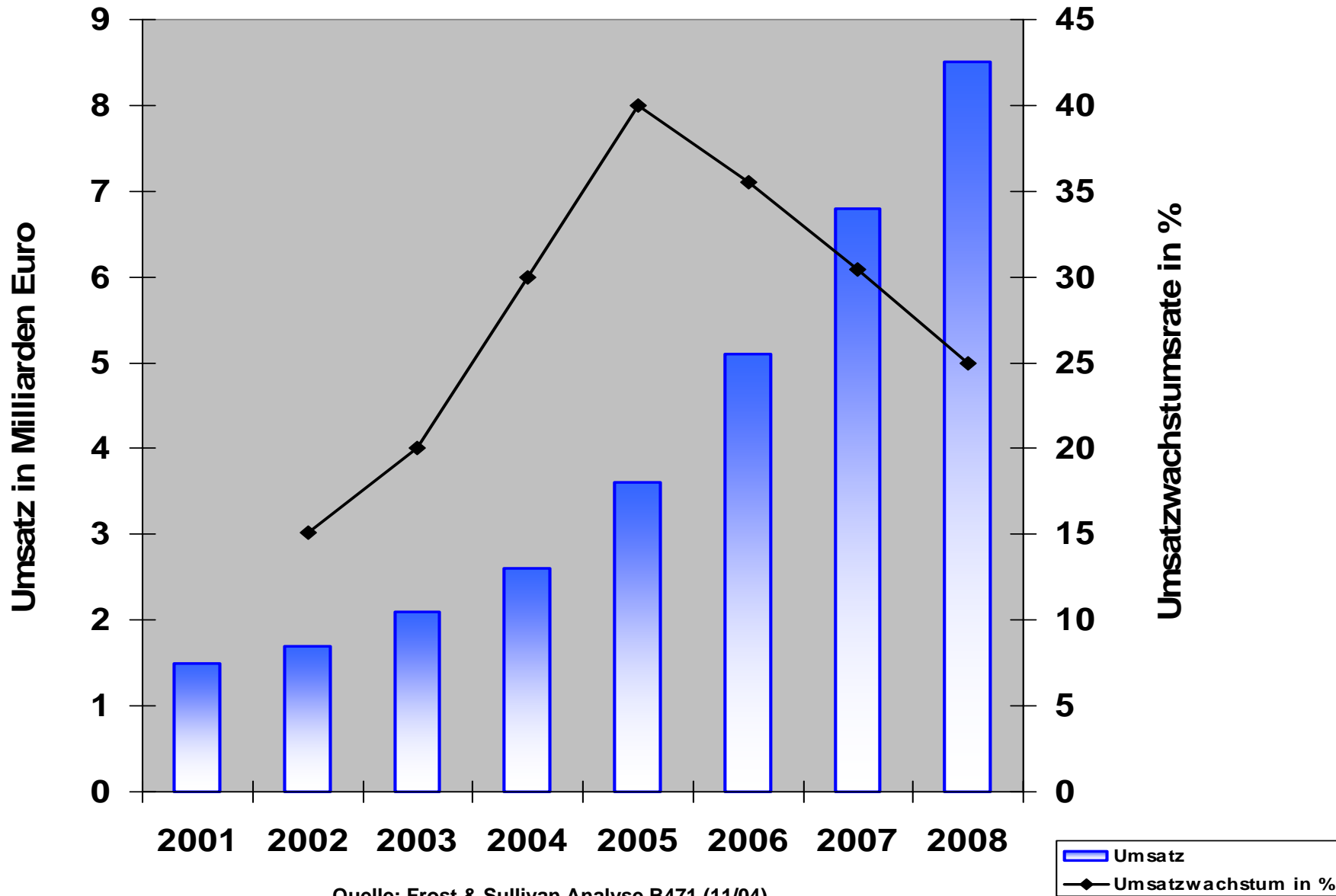
Dr. Volker A. Schumacher

- VPN sind Daten-Netzwerke zwischen verschiedenen Standorten eines Unternehmens und damit eine **Spielart der WAN**.
- VPN-Anbieter schließen einzelne Kunden an eine **gemeinsame Netzinfrastruktur** an.
- Die Datenkommunikation bleibt „**privat**“, da der VPN-Anbieter den Datenverkehr „**virtuell**“ trennt.

- Der Anbieter markiert die Datenpakete am Standort des Kunden, damit die Router und Switches wissen, an welche Adresse die Daten geleitet werden sollen.
- Zusätzlich bieten VPN-Provider auch Sicherheitslösungen (IP Sec, SSL) an.
- VPN kann man damit definieren als:
„Ein Netzwerk, das ein anderes öffentliches Netzwerk nutzt, um private Daten zu transportieren.“

- IP bedeutet **Internet Protocol** basierte **Übertragungstechnik**.
 - Bei IP basierten Übertragungen werden Daten in Pakete zerlegt und auf unterschiedlichen Wegen durch die Infrastruktur zum Empfänger geleitet.
 - Hiermit werden leitungsgebundene Übertragungstechniken wie Frame Relay oder ATM (Asynchronous Transfer Mode) abgelöst.

- Erhebliche **Kosteneinsparungen** (Very Profitable Networks)
 - Früher teure Festverbindungen.
- **Mobilität** und **Flexibilität** der einzelnen Clients (Remote Access Anbindungen)
 - Ermöglicht ein modernes Arbeitsumfeld.
- **Konvergenz der Netzte**
 - Angebot von integrierten Sprachlösungen ist attraktiv.



- Das Bestimmen des Vertragstyps ist wichtig für:
 - AGB-Kontrolle.
 - Füllen von Lücken im Vertrag.

- Ein VPN-Vertrag ist einem **Outsourcing-Vertrag** ähnlich.

- Ein VPN-Vertrag lässt sich in **zwei verschiedene Teile** gliedern:
 - Einrichten des VPN.
 - Betreiben des VPN.

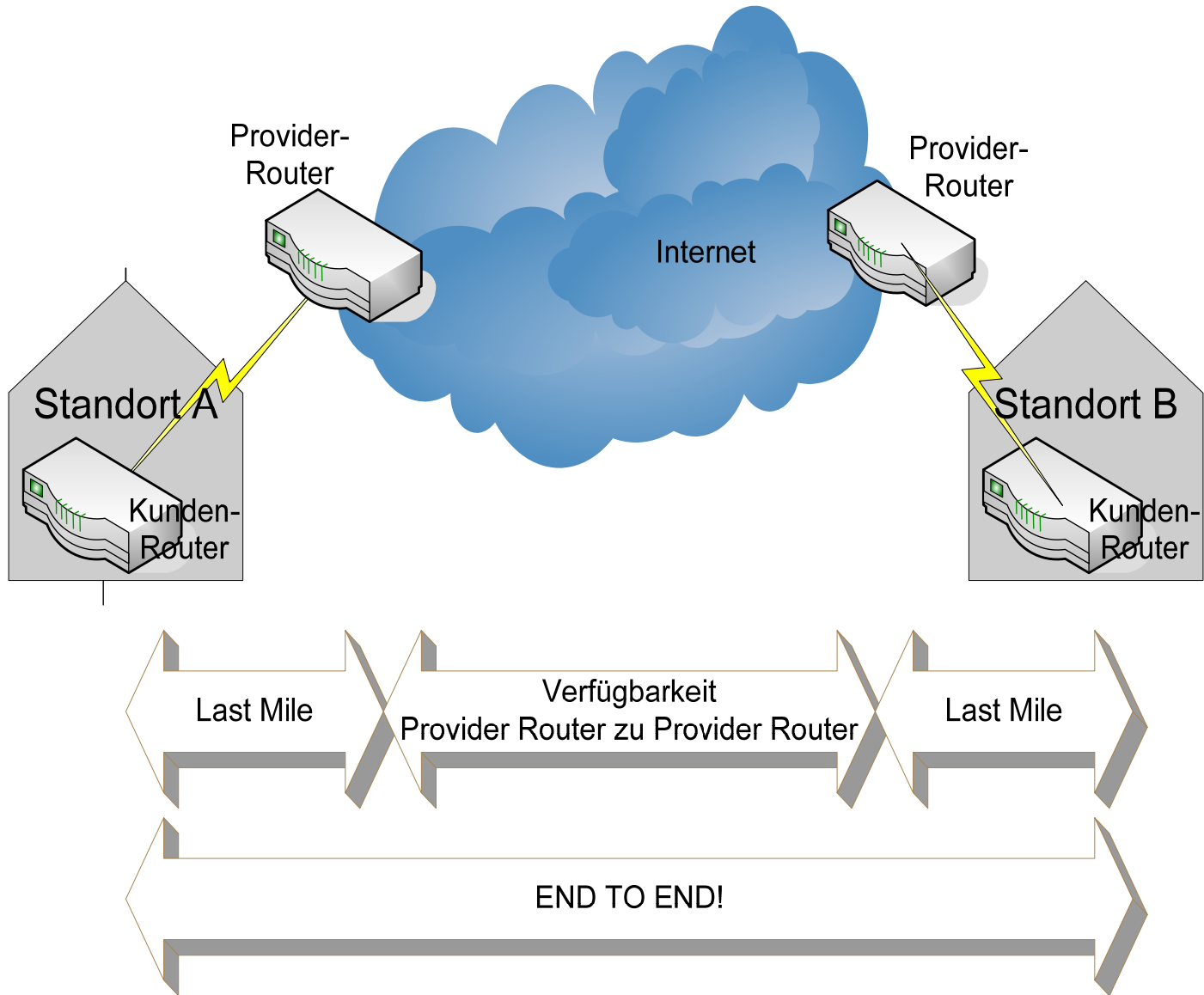
- Einrichten des VPN = **Werkvertrag**
 - Parallele zu Softwareerstellungsverträgen.

- Betreiben des VPN ist umstritten, richtigerweise **Dienstvertrag**
 - Werkvertrag: Abnahme und Nacherfüllungsrecht passen nicht.
 - Mietvertrag: VPN Vertrag ist tätigkeits- und nicht sachbezogen.
 - Vertrag sui generis: Entbindet nicht von der Frage nach BGB-Vertragstyp.

- Die Parteien müssen festlegen, welche **Qualität** die **Leistungen** haben müssen.
 - Ohne Vereinbarung muss der Anbieter nach § 243 BGB nur eine Leistung „*mittlerer Art und Güte*“ erbringen, damit ist dem Kunden nicht gedient!
 - Der Kunde braucht für sein Unternehmen maßgeschneiderte Leistungen.

- Availability (Verfügbarkeit)
- Round Trip Delay (Rundlaufzeit)
- Packet Loss Ratio (Verlustrate)
- Jitter (Verzögerungslatenz)
- Guaranteed Time to Repair (Problemlösungszeit)

- Die Werte liegen in der Regel um die 99,5 %.
- Auf den Bezugszeitraum achten: i. d. R. Monat.
- Maximum Downtime regeln.
- Auf Bezugsverbindung achten:
 - Nur eine echte End-To-End-Verfügbarkeit ist für den Kunden sinnvoll.



- **Gesetzliche Gewährleistungsregeln** helfen nicht.
- **Service Level Credits** = Minderungspauschalen für das Unterschreiten der Service Level.
- **Kündigungsrecht** regeln, wenn wichtiger Service Level (Verfügbarkeit) mehrmals (zwei Monate) hintereinander erheblich unterschritten wird.

- Auf **Abstimmung mit** den Vereinbarungen in den **SLA** achten.
 - Unklarheiten lassen Argumentationsspielräume.
- Haftungsregelungen sind oft **AGB** und als solche **unwirksam**.
 - Wegen Rechtsklarheit ist es besser die Haftung zu verhandeln (insbesondere ist die Anwendung der Haftungsbeschränkung aus § 7 Abs. 2 TKV (ev. § 44a TKG n.F.) risikoreich).
- Streitpunkt: Ausschluss **indirekter Schäden**.
 - Kompromiss: kein Ausschluss, aber Haftungsbegrenzung auf jährlichen Umsatz.

- Laufzeit des VPN-Vertrags zwischen **zwei und fünf Jahren**.
- **Atmungsbandbreite** vereinbaren.
 - Geschäftsbetrieb muss flexible bleiben. Soweit keine MRG vorgesehen, meist Kündigungsmöglichkeit von 30 % der einzelnen Services.
- Auf **Co-Terminus** aller Services achten.
 - Vereinfacht den Vertragsabschluss mit neuem Provider.
- **Migrationsunterstützung** vereinbaren.
 - Zwar aus § 242 abzuleiten, Konkretisierung der Pflichten aber sinnvoll.

In preislicher Hinsicht:

- **Benchmarkklauseln**
 - Preistreiber, aber gutes Druckmittel.
- **Automatische Weitergabe von Preisreduktionen**
 - etwa 5 % pro Jahr.

In technischer Hinsicht:

- **Technology Refresh Regelungen**
 - Informationspflichten.
 - Verpflichtung, auf dem neuesten Stand der Technik zu bleiben.
 - Verpflichtung, neue Services anzubieten.