

# Zmluvné právo v outsourcingu

Tomáš Nielsen  
ROWAN LEGAL

*e* FOCUS

---

# Vybrané riziká

- Podcenenie úvodnej fázy
- Podcenenie záverečnej fázy
- Tips & Tricks

# Podcenenie úvodnej fázy

## Na čo sa zabúda?

- Identifikácia predmetu outsourcingu
- Analýza autorských práv
- Vplyv transferu zmlúv na záruky
- Ďalšie záväzky voči tretím stranám

# Identifikácia predmetu outsourcingu

## Dopady

- Možné nedodržania povinností zákazníkov vo vzťahu k osobným údajom
- Možná strata ochrany obchodného tajomstva
- Možné porušenia povinností špeciálnych subjektov (banky, poisťovne, advokáti, telekomunikačné spoločnosti a pod.)

# Úprava autorských práv

## Dopady

- Nemožnosť poskytovať služby
- Strata licencie
- Iné dopady porušenia licenčných podmienok

# Vplyv na záruky

## Dopady

- Zánik záruk pri prevode HW na 3. osobu
- Zánik SLA

# Ďalšie záväzky

## Dopady

- Zmluvné pokuty pri sprístupnení dôverných informácií
- Kontrola dodržiavania zmluvných podmienok

# Podcenenie záverečnej fázy

## Na čo sa zabúda?

- Jasne stanovený spôsob vytvorenia exit plánu
- Riešenie optimalizácie (zmeny plnenia)
- Aktualizácia exit plánu



# Jasný spôsob tvorby EP

## Dopady

- Právne vákuum pri odstúpení od zmluvy
- Priestor pre spory aj počas trvania spolupráce

# Riešenie optimalizácie

## Dopady

- Nemožnosť transferu po skončení outsourcingu
- Nesúlاد poskytovaného riešenia s vnútornými podmienkami zákazníka

# Aktualizácia EP

## Dopady

- Nesúladi EP s aktuálnym stavom

# Tips & Tricks I

## **Nezabudnite na právne riziká**

- Právne riziká sú súčasťou Risk Assessmentu od začiatku projektu

# Tips & Tricks II

## Hovorte otvorene a jasne

- Identifikujte a popíšte predmet outsourcingu ako aj všetky práva a povinnosti do zmluvy vždy výslovne a presne (aby tomu rozumela aj tretia osoba, nielen účastníci projektu)
- Nezabudnite na správne definície
- Ak používate zmluvné pokuty, kredity a pod., vždy ich nastavte jednoznačne

# Tips & Tricks III

## Venujte čas zárukám

- Nie zárukám za vady, ale vyhláseniam, ktorými zákazník ošetrí svoje práva a dodávateľ vyjasní svoju zodpovednosť
- Zmluvná pokuta nie je vždy ideálnym nástrojom – je potrebné v prvom rade zabezpečiť plnenia záväzkov, nie sankcie

# Tips & Tricks IV

## **Nenechajte v zmluve žiadne budúce dohody**

- Dojednania typu „ak XY, strany sa dohodnú“ minimalizujte iba na riešenie nepredvídateľných situácií
- Pre tieto potreby nastavte interpretačné pravidlá (dobrá viera, oprávnené záujmy strán, účel zmluvy a pod.)
- Ak je to možné, eliminujte slepé miesta v procesoch

# Tips & Tricks V

## **Nastavte funkčný model riešenia sporov**

- Vnútorný eskalačný proces
- Zapojenie mediátora / znalca počas projektu
- Rozhodcovské konanie



# Ďakujem za pozornosť

**Tomáš Nielsen**

**ROWAN LEGAL s.r.o. advokátska kancelária**

**nielsen@rowanlegal.com**

**0918 732 905**

**e FOCUS**