

Legal Service Delivery Model

IT RECHT

Rechtsanwalt Guido Osterheider

Kundenbedürfnis für externe Legal Services

Ihr Benefit durch externe Legal Services

Guido Osterheider



Rechtsanwalt
Guido Osterheider

Seitersweg 27
64287 Darmstadt

Tel.: + 49 6151 981 97 97
Mobil: +49 171 19 36 552
E-Mail: info@Osterheider.org
www.osterheider.org

Profil

- Langjährige Expertise im ICT-Legal Management
- Neunzehn Jahre erfolgreiche Tätigkeit als Anwalt in diversen Kanzleien
- Zehn Jahre Senior Legal Counsel in einem IT DAX Unternehmen
- Kompetenzen / Leistungsausweis
- Erfolgreiche Begleitung von komplexen IT-Verträgen mit hoher Systemrelevanz
- Erfolgreiche Abwehr und Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen
- Umfassende Erfahrung als Verhandlungsleiter
- Erarbeitung, Einführung und rechtliche Durchsetzung von Compliance Regelungen
- Datenschutz / Datensicherheit – Geschäftsgeheimnisse bei Industrie 4.0.
- Profunde Expertise in der Bewältigung von notleidenden Verträgen und juristischer Konfliktlösung
- Sparringpartner auf Geschäftsleitungsebene (Managementbriefings mit Handlungsempfehlungen)
- Veröffentlichung in 2015: Der Service as before-Grundsatz im Outsourcingvertrag, ITRB 2015, 124-126

Kundenbedürfnis

Unterstützung / fachlich-rechtliche Begleitung bei

- Verhandlungsführung und Erstellung von IT-Outsourcingverträgen
- Rechtliche Begleitung bei Kauf oder Leasing von IT-Infrastruktur
- Projektverträge / Einzelverträge
 - WAN/LAN/Software/Hardware
 - Telekommunikationsverträge
 - Software- und Lizenzverträge
 - Kooperationsverträge
 - Dienst-, Kauf- und Werkverträge
- Begleitung und rechtliche Weichenstellung bei der Erstellung von Ausschreibungsunterlagen wie RFI, RFP, LOI, MOU, NDA, SLA-Gestaltung.
- Contract- / Claim-Management
- Schulung Einkaufsbereich und Rechtsabteilung / IT-Recht
- Rechtliche Beratung bei der Erstellung von IT-Governance Modellen
- Arbeitsrechtliche Zusammenarbeitsmodelle im IT-Bereich (Scheinselbständigkeit, Arbeitnehmerüberlassung, Werkvertrag)

IHR Benefit

- Branchenkenntnisse über ICT-Provider zum Vorteil des Auftraggebers nutzen
- Risiken (Kosten, Rückgriff auf Provider) in Verträgen verringern
- Interimsconsulting in „Nicht-IT-Branchen“ mit ICT-Bedarf
- Zeit- und kostensparende Dienstleistung (keine Weiterbildungskosten der internen Rechtsabteilung)
- Exklusivität für das eingesetzte Projekt
- Single point of contact
- Marktgerechte und kostengünstige Consultingdienstleistungen ohne kostenintensive Kanzleistruktur
- Bedarfsgerechte und projektbezogene Preismodelle (Tagessatz, Stundensatz oder Gesamtprojektpreis).

Erfahrungen:

- Legal Management von strategischen und komplexen nationalen und internationalen Großprojekten (Outsourcingverträge, Master Service Agreements, Rahmenverträge etc. mit besonders hohem rechtlichen und kommerziellen Konfliktpotential)
- Leitung von Vertragsverhandlungen
- Führung von Projektmitarbeitern in Großprojekten
- Rechtliche Durchsetzung von Unternehmensstrategien
- Verhandlungsstärke mit Beratungs- und Konfliktlösungskompetenz
- Auswahl und Steuerung von externen Rechtsanwaltskanzleien national und international einschließlich Durchführung von projektbezogenen Beauty Contests (pitches) von Anwaltskanzleien im Ausland
- Einsatz in besonders kritischen Projekten auch im Bezug von Compliance Vorgaben
- Managementbriefings und Boardbetreuungen

Erfahrungen:

- Co-signing Verantwortung im turnusmäßig stattgefundenen Management Approval Deal Board für dort zur Zustimmung eingebrachte Projekte mit Volumen von bis zu 60 Mio. Euro
- Weitere rechtliche Deal Board Verantwortung einer Profit Business Unit
- Mitglied im Compliance Committee
- Betreuung und Verantwortung von Legal Department übergreifenden Projekten und Aufgaben
- Sicherer Umgang mit unterschiedlichen internen und externen Unternehmens- und Geschäftskulturen
- Risikobewertung und Risikovermeidung von arbeitsrechtlichen Zusammenarbeitsmodellen in der IT (Arbeitnehmerüberlassung, Scheinselbstständigkeit, Werkvertrag)