

Hoever mag een leverancier gaan om een pitch te winnen?



In 2000 won EDS na een biedingsproces een contract ter waarde van in totaal € 72 miljoen. Doel was de Engelse broadcaster BSkyB te voorzien van een nieuw 'customer relationship management'-systeem.

Het project verliep van meet af aan moeizaam. In 2002 diende BSkyB een claim in tegen EDS. BSkyB nam de controle van de systeemintegratie in eigen hand en voltooide het project in maart 2006. Totale kosten: € 260 miljoen voor software, integratie, infrastructuur, onderhoud en afronding. Oftewel, bijna viermaal meer dan afgesproken.

In augustus 2004 spande BSkyB een rechtszaak aan tegen EDS. BSkyB baseerde haar claim erop dat EDS gedurende de biedingsfase onjuiste informatie aan haar zou hebben verschaft. Zo had EDS volgens BSkyB ten onrechte aangegeven dat de belangrijkste producten die EDS van plan was om te gebruiken in het project 'proven leading-edge technology' waren, terwijl in werkelijkheid EDS deze producten niet eerder tezamen had gebruikt. Bovendien had EDS aangegeven dat het "would meet the financial and budgetary targets that you have set". In werkelijkheid had EDS geen gedegen begroting van de kosten gemaakt. Volgens BSkyB zou zij, indien zij dit had geweten, EDS het project niet gegund hebben. BSkyB vorderde een bedrag van € 709 miljoen, bijna een tienvoud van de oorspronkelijke contractswaarde en ver boven de contractuele aansprakelijkheidsbeperking van EDS.

De Engelse High Court oordeelde op 26 januari 2010 dat EDS aansprakelijk was jegens BSkyB voor 'misrepresentation', waarmee BSkyB deze vijf jaar durende opmerkelijke juridische strijd heeft gewonnen. De Engelse rechter heeft de 'sales talk' van EDS afgestraft.

Hewlett Packard, dat EDS had overgenomen, beschreef de kwestie in een statement als een legacy-issue: "We're pleased the court dismissed the majority of the allegations made. While we accept that the contract was problematic, HP strongly maintains EDS did nothing to deceive BSkyB. HP will seek permission to appeal."

In juni 2010 trof BSkyB een schikking met EDS. De data systems provider ging akkoord met betaling van € 318 miljoen aan de broadcaster. De omvang van de schikking is ruim viermaal het oorspronkelijke projectbedrag van € 72 miljoen, en komt vrijwel overeen met de daadwerkelijke kosten.

Deze zaak is een duidelijk voorbeeld van de risico's waarin leveranciers en afnemers zich begeven als zij met elkaar onderhandelen. De uitspraak is belangrijk voor biedingstrajecten in outsourcingdeals. Leveranciers moeten behoedzaam omgaan met financiële en juridische toezeggingen. Onjuiste contractuele toezeggingen worden afgestraft en kunnen leiden tot hoge financiële kosten en schadevergoedingen.

Maar ook afnemers dienen reëel te zijn. Wanneer een leverancier tijdens een biedingsproces een prijs afgeeft die slechts een fractie van de kosten bestrijkt, moet bij de outsourcingde partij een alarmbel afgaan. Cruciale informatie dient te worden gecontroleerd.

Een succesvolle outsourcing staat of valt met gedegen onderhandelingen.

ANJA DEKHUIJZEN (dekhuijzen@whitebridge.nl) is geboren in Amsterdam. Na het Vossius Gymnasium studeerde ze rechten en juridische bestuurswetenschap in Amsterdam. Vervolgens haalde ze een Masters in Amerikaans recht in New York. Anja is Partner bij Whitebridge en ICT & Outsourcing advocaat. Bij ITECHLAW (mondiale ICT Advocaten vereniging) is zij Vice-President van de Outsourcing Committee. Zowel Chambers als Legal 500 bevelen Dekhuijzen aan als outsourcing expert. Voor *Outsource Magazine* schrijft ze columns over de juridische aspecten van outsourcing.