

# Verträge und Verpflichtungen

► Das Management von Vertragsrisiken ist ein Teil des täglichen Geschäfts in Unternehmen. Gefahrenerkennung ist hier wichtig, da Fehler in hohen Schadensersatzforderungen enden können. Die Arbeitskarte enthält Informationen über Vertragsrisiken und Wege diese Risiken zu vermeiden.

## Vermeiden Sie Vertragsrisiken in Ihrem Unternehmen

Verträge und Vereinbarungen sind ein wichtiger Bestandteil der Geschäftstätigkeit. **Ein geeigneter Vertrag regelt Aufgaben, Rechte und Verantwortlichkeiten der Vertragspartner.** Die sorgfältige Ausarbeitung solcher Verträge verbessert die Zusammenarbeit und hilft Probleme zu vermeiden.

Aus Sicht des Risikomanagements liegt das Problem darin, dass Unternehmen **nicht genug auf Vertragsabschlüsse achten**, dass sie Veränderungen der Geschäftstätigkeit, neue Situationen, Haftungsfragen, usw. nicht genügend berücksichtigen. Im schlimmsten Fall werden schlechte Verträge geschlossen oder sogar gar keine.

Um eine hohe Qualität und rentable Geschäftsaktivitäten zu sichern, muss ein Unternehmen **Probleme und Risiken, die aus Verträgen und Verpflichtungen hervorgehen, kennen.** Vertragsverletzungen können hohe finanzielle Verluste mit sich bringen.

## Was sind Vertragsrisiken?

Vertragsrisiken haben einen großen Wirkungsbereich. Sie können durch das Fehlen von Verträgen oder durch unzureichende Verträge entstehen. Vertragsrisiken können sich beziehen auf: das Zustandekommen des Vertragsabschlusses, einen der Vertragspartner, ein Angebot, generelle Vertragsregelungen, eine Vertragsstrafe oder Schadensersatzregelungen.

## Bewertung von Vertragsrisiken

Das Management von Vertrags- und Haftungsrisiken beginnt mit der Gefahrenerkennung. Sie können dazu die **Übersicht der Vertragsrisiken** auf der nächsten Seite nutzen. Sie liefert ihnen einen schnellen und zunächst groben Überblick über Hauptrisiken bei Vereinbarungen und Verträgen. Sie ist in sechs Kategorien aufgeteilt, welche wiederum Unterkategorien enthalten.

Die Untersuchung der Vertragsrisiken beginnt mit der Prüfung, inwieweit die in der Übersicht aufgezählten Sachverhalte ihr Unternehmen betreffen. Die Übersicht gibt ihnen Anhaltspunkte, wo in ihrem Unternehmen Entwicklungsbedarf oder mögliche Vertragsprobleme bestehen können. Kreuzen sie zutreffende Sachverhalte in der Übersicht an. Markierte Sachverhalte zeigen ihnen, wo genauere Untersuchungen notwendig sind.

Die Arbeitsmappe enthält einen **Übersichtsbogen zum Risikomanagementmaßnahmen** für die Sammlung, das Management und die Dokumentation erkannter Gefahren und vorgeschlagener Gegenmaßnahmen.

# Übersicht der Vertragsrisiken

Unternehmen:	Gruppe/Bewerter:
Untersuchungsobjekt:	Datum:

## Vertragsinhalte

Generelle  
Vertragsbedingungen  
Individuelle  
Vertragbedingungen  
Lieferbedingungen  
Vertragsgegenstand  
Verkaufspreis  
Zahlungsbedingungen  
Lieferzeit  
Weiteres

## Vertragsarten

Vertragsgegenstand  
Vertragspartner  
Einmalige Verträge  
Folgeverträge  
Angebote  
Vorläufige Verträge  
Schriftliche Verträge  
Weiteres

## Verpflichtungen

Kenntnis der  
Verpflichtungen  
Einschränkung von  
Verpflichtungen  
Haftpflichtversicherung  
Weiteres

# Verträge und Verpflichtungen

## Vertragsentwurf

Gesetzesvorgaben  
Individuelle  
Vertragsregelungen  
Generelle  
Vertragsregelungen  
Angebotsunterlagen  
Handlungspraxis/  
Übliches Vorgehen  
Weiteres

## Vertragsabschluss

Fachkenntnisse im  
Unternehmen  
Vertragsfreiheit  
Methoden der  
Vertragsentwicklung  
Vertragsprüfung  
Hinzuziehen eines  
Rechtsbeistands  
Vertragsabschluß  
Weiteres

## Vorbereitung auf Probleme

Lieferfehler  
Lieferverzögerungen  
Zahlungsverzögerungen  
Vertragsstrafe  
Streitfälle  
Veränderungen  
Weiteres

## Anwendungsbeispiel

Verkaufspreis – ein deutliches  
Risiko

<sup>OK</sup> Lieferfehler – ist in Ordnung

~~Vereinbarte Alternativen~~ – betrifft  
uns nicht

**Vertragsinhalte:** Bei Verträgen ist es auf Grund der Vertragsfreiheit möglich und auch empfehlenswert von vorgegebenen Regelungen des Handelsrechts abzuweichen. Die Vertragspartner können den Vertrag spezifizieren, definieren, begrenzen oder bestehende Klauseln verändern, um sie den eigenen Bedingungen anzupassen. Verträge können sowohl auf generellen als auch auf individuellen Vertragsvereinbarungen basieren.

Abreden über Liefervereinbarungen, Lieferzeit, Vertragsgegenstand, Verkaufspreis und Zahlungsbedingungen werden in den Verträgen festgehalten.

**Vertragsentwurf:** An erster Stelle sind beim Vertragsentwurf Gesetzesvorgaben zu berücksichtigen. In anderen Fällen ist die Vertragsfreiheit die Grundlage. Der Vertrag regelt beispielsweise Rechte, Pflichten, Aufgaben, usw. der Vertragspartner. Liegen keine Absprachen vor oder fehlen genauere Regelungen können sie hilfreiche Anregungen für den Vertragsentwurf aus den Angebotsunterlagen erhalten.

**Vertragsarten:** Das Abschließen von unterschiedlichsten Verträgen ist ein wichtiger Teil der Geschäftstätigkeit. Die bekannteste Vertragsart sind Kaufverträge. Ausserdem schließen Unternehmen häufig fortlaufende Verträge ab, die in der Wirklichkeit eher Langzeitverträge sind. Bei Einigung und Auswahl der Vertragsart sollten sie darauf achten, dass die Verträge Klauseln über den Vertragsgegenstand, die Dauer der Vereinbarung und die Vertragspartner enthalten.

**Vertragsabschluss:** Unternehmen können aufgrund der Vertragsfreiheit entscheiden in welcher Form Absprachen getroffen werden. Ein schriftlicher Vertrag ist immer die beste Alternative! Um qualitativ gute Vertragsabschlüsse zu erzielen, sollten sie in ihrem Unternehmen auch bereit sein, das Erlangen von Fachkenntnissen im Vertragsrecht voranzutreiben und zu unterstützen. Kernaussagen eines Vertrages und entsprechende Klauseln sollten sie überprüfen und, wenn nötig, einen Rechtsbeistand hinzuziehen.

**Verpflichtungen:** Sie sollten sich den Verpflichtungen bewusst sein, die sie durch ihre Geschäftstätigkeiten eingehen und wissen welche Versicherungen sie zum Schutz ihres Unternehmens brauchen. Sie können die Forderungen an ihr Unternehmen in einem vernünftigen Rahmen halten, in dem sie ihre Verpflichtungen durch Vertragsklauseln beschränken oder, sofern das möglich ist, auf andere übertragen - beispielsweise durch eine Haftpflichtversicherung. **Vorbereitung auf Probleme:** Seien sie bereits in der Einigungsphase darauf vorbereitet, dass nicht alles reibungslos und ohne Probleme abläuft. Wägen sie die Folgen möglicher Fehler und Verzögerungen oder die Schwierigkeiten bei Zahlungsrückständen ab. Einigen sie sich auf das Vorgehen bei Streitfällen und legen sie Vertragsstrafen fest.