

# NOCH IMMER GUT GEGANGEN...

## PROFESSIONELLES, PRAXISGERECHTES VERTRAGSMANAGEMENT FÜR UNTERNEHMEN

**V**iele mittelständische Maschinen- und Anlagenbauer bieten führende Technik an und besetzen Spitzenpositionen im internationalen Wettbewerb. Mit vertraglichen Risiken gehen manche derselben Unternehmen nachlässig um. Der hart erarbeitete Erfolg wird nach dem Motto „es ist ja noch immer gut gegangen“ auf Spiel gesetzt. Dabei ist effektives Vertragsmanagement kein Hexenwerk. Oliver Dittmann, Diplom-Wirtschaftsjurist (FH) mit langjähriger Projekt- und Führungserfahrung im internationalen Maschinen- und Anlagenbau, empfiehlt vier grundlegenden Praxisregeln.

### Regel 1: Mitarbeiter qualifizieren

Viele externe Rechtsberater bieten ihre Dienste an. Da Expertise vergütet sein will, kommen sie in der Praxis erst dann zum Einsatz, wenn das Kind im Brunnen liegt. Effektiv und dauerhaft sind vertragliche Risiken nur durch qualifizierte Mitarbeiter in den Griff zu bekommen. Diese müssen wissen, auf welche Regelungen es ankommt und wie man diese inhaltlich ausgestaltet. Auch die Verhandlungsführung als Methodenwissen gehört zur Grundausstattung der mit dem Vertrag betrauten Personen. Denn es hilft nichts, den optimalen Vertragstext zu kennen, wenn man ihn nicht ansatzweise durchsetzen kann. Bei international ausgerichteten Firmen ist es auch wich-

men, nur eingeschränkt wirksam. Wem die Sachkenntnis fehlt, dem können solche AGB-Werke schaden statt nutzen. Vor allem aber kommen sie vertriebsseitig meist gar nicht oder nur nachrangig zur Anwendung, weil die marktmächtigere Partei ihre Bedingungen diktiert. Wichtige Inhalte, insbesondere Vertragsparteien, Leistungsbeschreibung, Zahlung und Haftung (inklusive Verzug und Gewährleistung), sind zu prüfen, individuell auszuhandeln und zu vereinbaren. Dazu sind wiederum vor allem die qualifizierten Mitarbeiter aus der ersten Regel nötig. Was nicht wichtig ist, kann getrost den Bestimmungen anerkannter Standardwerke (z.B. FIDIC-Bücher) beziehungsweise des anwendbaren Rechts überlassen werden.

### Regel 3: Risiken organisiert bewerten und freigeben

Vertragliche Risiken sind systematisch zu bewerten und freizugeben. Dazu bedarf es nicht mehr als eines zum Geschäft passenden Bewertungsfragebogens und eines schlanken, zweckmäßigen Prozesses. Mit geringem Aufwand schafft standardisiertes Vorgehen Sicherheit und Transparenz und entspricht den Anforderungen aus Kapitel 7.2 der DIN EN ISO 9001.

### Regel 4: Kooperative Grundeinstellung

Unstimmigkeiten bleiben bei umfangreichen Projekten nicht aus. Entscheidend ist, wie man damit umgeht. Pflegen Sie partnerschaftliche Geschäfts-



Mediator Oliver Dittmann

tig, den relevanten englischen Wortschatz parat zu haben. Wer über sattelfestes Wissen verfügt, agiert sicher und strahlt gelassene Professionalität aus.

### Regel 2: Wichtiges individuell vereinbaren

Bei manchen Firmen besteht das vertragliche Risikomanagement alleine aus dem Besitz einer Sammlung ausgeklügelter „Allgemeiner Geschäftsbedingungen“ (AGB). Das hilft in der Praxis wenig. Denn leider sind AGBs, insbesondere bei den wichtigen Haftungsthe-

beziehungen, legen Sie Wert auf verhandlungs- und konfliktkompetente Mitarbeiter und vereinbaren Sie einen abgestuften Konfliktautomatismus, bei dem die Entscheidung durch Richter oder Schiedsrichter nur gesucht wird, wenn durch konsensbasierte Verfahren (z.B. Mediation) kein Erfolg zu erzielen ist. So sparen Sie Zeit, Geld und Ressourcen und vermeiden den Bruch mit Geschäftspartnern. Eine Musterklausel wird unter [www.oliver-dittmann.de/musterklausel-konfliktloesung](http://www.oliver-dittmann.de/musterklausel-konfliktloesung) zur Verfügung gestellt.

## NETZWERKKONTAKT:

**OLIVER DITTMANN**  
**MEDIATION & TRAINING**

### Oliver Dittmann

Hauptstraße 17 | 91731 Langfurth

Tel. 09856 / 92 26 03 | Fax 09856 / 92 18 93

post@oliver-dittmann.de | [www.oliver-dittmann.de](http://www.oliver-dittmann.de)