

a f f i n i s

c o n s u l t i n g

## **Effizienzsteigerung durch aktives Vertragsmanagement**

Strategie – Prozesse – juristische Anforderungen

- Ein Baustein zum Risikomanagement und zur Kostenreduktion -

**Dipl.-Kfm. Gerald Hirsinger**

## Herausforderung

- Durch Unbundling besteht die Notwendigkeit, bestehende Verträge zu trennen und organisatorisch getrennt aufzubewahren
  - Netznutzungsvertrag
  - Stromliefervertrag
- Kündigungsfristen (insb. für Preisanpassungen) sind zu beachten
- Risiken in Verträgen sind aktiv zu managen (KonTraG)
- Service-Level von Verträgen sind zu überwachen, insbesondere kostenrelevante Auswirkungen
- Geschuldete Leistungen, insb. von Lieferanten sind zu überwachen
- Rechtliche Änderungen sind in Verträgen zu berücksichtigen
- Betroffene Mitarbeiter müssen jederzeit Zugriff auf Verträge haben
- Verträge müssen schnell verfügbar sein
- Neue Verträge müssen effizient erstellt werden können
- Vertragsversionen müssen zentral verfügbar sein
- Rechtliche und steuerliche Strukturen sind zu optimieren
- IT ist sinnvoll zu nutzen
- .....



**Kosten und Risiken in Verträgen erfordern ein aktives Vertragsmanagement**

## Aktives Vertragsmanagement – warum?

- Die Abwicklung, Verwaltung und Auswertung von Verträgen ist ein zentraler Bestandteil der Geschäftstätigkeit und somit des **Risikopotenzials** eines Unternehmens.
  - Vermeidung der Unwirksamkeit von Verträgen oder Vertragsteilen
  - Vermeidung der Einrede Verjährung seitens des Vertragspartners
  - Vermeidung von Verzugsschäden durch rechtzeitige Erfüllung der eigenen Vertragspflichten
  - Vermeidung der Inanspruchnahme wegen Schlechterfüllung durch stringente Vertrags- und Leistungskontrolle
  - Vermeidung der persönlichen Haftung der Geschäftsführung
- Der Lifecycle von Verträgen sollte damit integraler Bestandteil eines Überwachungssystems sein (§§ 317 Abs. 4 HGB i.V.m. 91 Abs. 2 AktG, KonTraG).

Auch für den Konzernlagebericht ist die Darstellung der Geschäftsrisiken nach §§ 289 Abs. 1, 315 Abs. 1 HGB notwendig.

# Überblick Life-Cycle von Verträgen



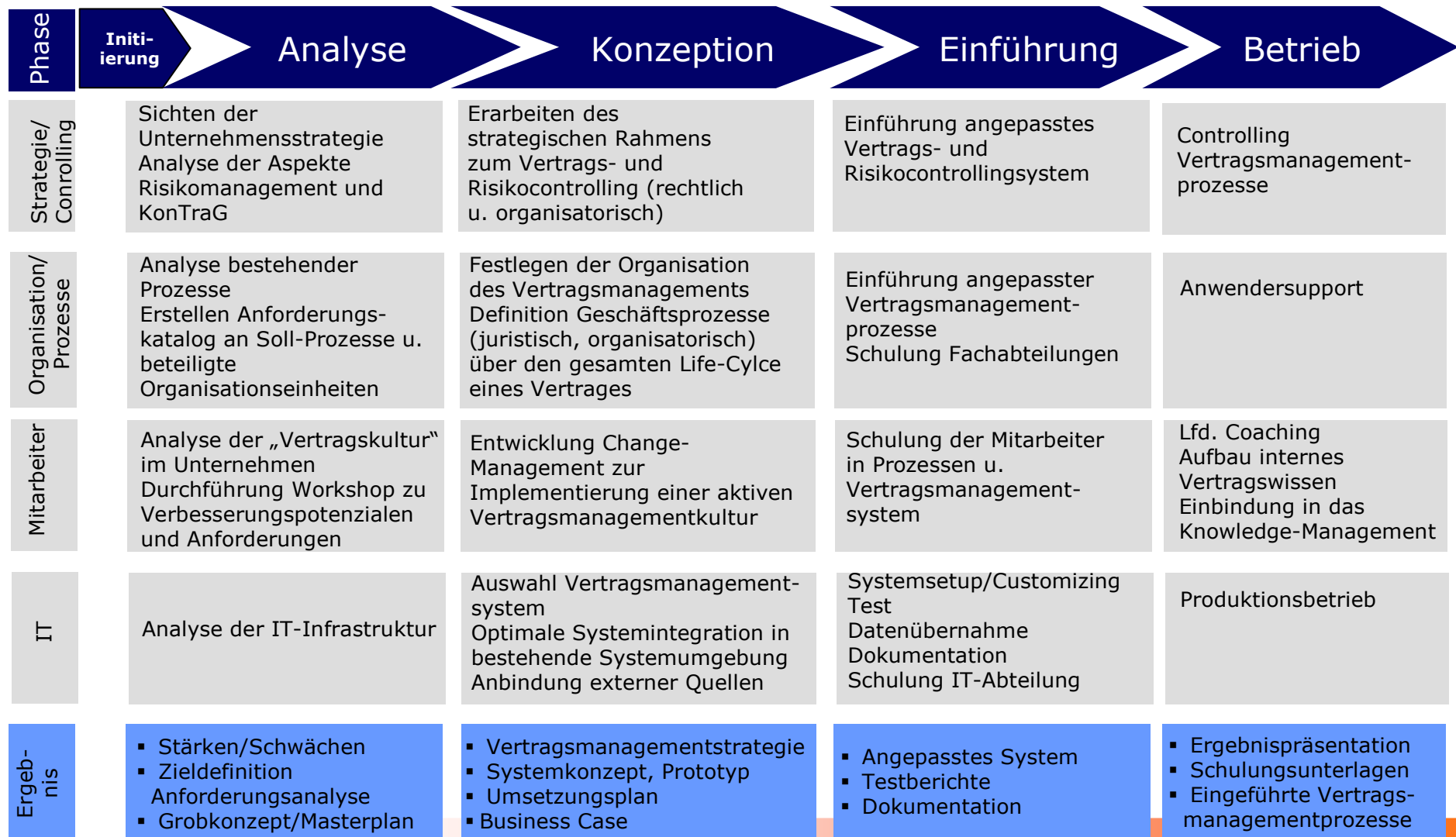
## Aktives Vertragsmanagement – warum?

- Ein **aktives Vertragsmanagement** stellt die Weiterentwicklung in Richtung eines proaktiven, entscheidungs- und risikoorientierten Vertragsmanagements über alle Stadien eines Vertrages dar („der Vertrag meldet sich selbständig“ nach definierten Kriterien)
- Wesentliche Informationen können hierzu unter anderem aus einem gut dokumentierten **Vertragsmanagement-System** gewonnen werden.
- Die Vertragsakte sollte jederzeit so produzierbar sein, dass sie vor Gericht **Beweiskraft** hat
- Die Einführung eines **Vertragsmanagement-Systems** kann entweder für eine Abteilung, z. B. Rechtsabteilung, für mehrere Abteilungen einer Firma oder im Konzernverbund national sowie international erfolgen. Je mehr Mitarbeiter abteilungs- und/ oder standortübergreifend von diesem Automatisierungs- und Standardisierungsprozess profitieren, desto größer ist der Nutzen eines Vertragsmanagementsystems für das Unternehmen.

## Chancen und Nutzenpotenzial durch aktives Vertragsmanagement

- Reduzierung der **Risiken** aus Verträgen, da eine völlige Transparenz über alle Vertragsbedingungen gegeben ist.
- Effizientes **Vertragscontrolling** und absolute Revisionsicherheit für die Bereiche Finanzen, Rechtsabteilung bzw. Revision
- Elektronisches **Knowledge Management** reduziert die Zeiten für Vertragsrecherche und -analyse und führt so zu Einsparungen von Prozess-, Verwaltungs- und Datenhaltungskosten
- Höchste **Sicherheit** und Vertraulichkeit durch ein Workflow basiertes Berechtigungskonzept
- Schnelle **Entscheidungsunterstützung** aufgrund elektronisch verfügbarer Verträge und den dazugehörigen Analysen
- Verkürzung der **Durchlaufzeiten** für die Vertragserstellung und verwaltung
- Verbessertes Genehmigungsverfahren und Qualitätsmanagement
- Kostenreduktion durch **effiziente Geschäftsprozesse**
- Realisierung des vollen **Ertragspotentials** von Verträgen z.B. durch Identifikation nicht benötigter Leistungen oder Konditionen in Lieferverträgen
- Verhinderung der **Verjährung** von Ansprüchen
- Vermehrung von **Anspruchsgrundlagen** durch Dokumentation der Vertragsverhandlungen
- Synergien und Optimierung der Prozesse durch **Transparenz** im Unternehmen
- Erlangung verbesserter **Kreditkonditionen** aufgrund der Regularien von "Basel II"
- Erlangung vergünstigter Prämien bei **D&O-Versicherung** aufgrund besseren Risikoprofils?

# Das Vorgehensmodell zur Implementierung eines aktiven Vertragsmanagements gliedert sich in vier Phasen



# Beispiel für Systemunterstützung

Grunddaten | Zuständigkeiten | Diverses | Spezielles

Aktenzeichen :	<input type="text" value="IFX3452"/>	Projektbeginn :	<input type="text" value="10.04.2001"/>
Projektname :	<input type="text" value="Ideon"/>	Laufzeit : von	<input type="text" value="01.05.2001"/> bis <input type="text" value="31.12.2005"/>
Confidential :	<input checked="" type="checkbox"/>	Vertragspartner IFX :	<input type="text" value="COM TI"/>
Status :	<input type="text" value="draft"/>	Vertragspartner Extern :	<input type="text" value="Nokia Communications"/>
Dokumentenart :	<input type="text" value="Vertrag"/>	Gültigkeitsbereich :	<input type="text" value="weltweit"/>
Objekt :	<input type="text" value="Software"/>	Anwendbares Recht :	<input type="text" value="deutsches"/>
Zweck :	<input type="text" value="Lizenz"/>		
Referenzverträge :	<input type="text" value="IFX3422"/>		

Grunddaten | Zuständigkeiten | Diverses | Spezielles

<b>Fristen</b>		<b>Risiken</b>	
Lieferung :	<input type="text" value="01.05.2001"/>	Haftungsbedingungen :	<input type="text"/>
Zahlung :	<input type="text" value="01.06.2001"/>	Haftungsbetrag :	<input type="text"/>
Kündigung :	<input type="text"/>		
Option :	<input type="text" value="15.06.2005"/>		
Gewährleistung :	<input type="text" value="31.12.2005"/>		
Wiedervorlage :	<input type="text"/>		

# Unsere Leistungen

## Durchführung eines Gesamtprojektes bzw. einzelner Leistungsmodule

### Erarbeitung **Strategie**

- Strategische Ziele, die mit einem Vertragsmanagement erzielt werden sollen
- Einbindung in Unternehmensstrategie und Unternehmenssteuerungssystem
- Stellung der Vertragsabteilung im Unternehmen
- Erstellen Business Case mit Kosten-/Nutzen- und ROI-Betrachtung unter Einbeziehung von
  - Prozessoutsourcing
  - IT-Outsourcing

### **Prozessgestaltung** aktives Vertragsmanagement

- Vertragsoptimierung über den gesamten Vertrags-Life-Cycle
  - Einbeziehung und Festlegen der juristischen Aspekte
  - Archivierung und Aufbewahrungsfristen
- #### Einbeziehung von und Schnittstellen zu den Prozessen
- Forderungsmanagement
  - Risikomanagement
  - Interne Kontrolle und Transparenz

### **Informations-technologie**

- Erstellen Anforderungskatalog
- Durchführung Systemauswahl
- Erstellen Systemkonzept
- Systemeinführung

### **Mitarbeiter**

- Coaching der Mitarbeiter
- Change-Management bei der Implementierung eines aktiven Vertragsmanagementsystems

### **Betrieb/Outsourcing**

- Systembetrieb
- Wartung und Anwendersupport
- Betrieb der Prozesse (juristisch und organisatorisch)
  - Vertragsmanagement
  - Forderungsmanagement
  - Risikomanagement

Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung Ihrer Ziele!

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**

**Dipl.-Kfm. Gerald Hirsinger**

Mobil-Tel. : +49 163 33 020 70

e-Mail : gerald.hirsinger@affinis.de

**affinis consulting GmbH**

Flughafenstraße 52

D-22335 Hamburg

Telefon : +49 40 50 79 86-0

Fax : +49 40 50 79 86-99

Internet : [www.affinis.de](http://www.affinis.de)