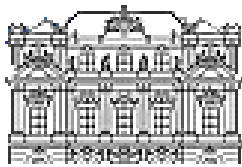


Ralf Budde

Basiswissen Vertragsmanagement **im internationalen Maschinen- und Anlagenbau**

Contract- & Claim-Management Band 1



Contract Academy
Knowledge Series

Die Inhalte in diesem Buch sind nicht dazu gedacht, juristischen Rat zu ersetzen. Der Leser sollte daher von Fall zu Fall selbst entscheiden, ob die Unterstützung und Einholung von Rat durch einen Fachmann erforderlich ist.

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die deutsche Bibliothek verzeichnet die Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.ddb.de> abrufbar

Ralf Budde

Basiswissen Vertragsmanagement im internationalen Maschinen- und Anlagenbau
Contract- & Claim-Management Band 1

Berlin: Pro BUSINESS 2005

ISBN 3-939000-17-5

1. Auflage 2005

© 2005 by Pro Business GmbH
Schwedenstrasse 14, 13357 Berlin

Alle Inhalte sind urheberrechtlich geschützt. Jegliche Nutzung von Inhalten, Texten, Grafiken und Bildern ist ohne ausdrückliche schriftliche Zustimmung unzulässig. Dies gilt insbesondere für die Verbreitung, Vervielfältigung, öffentliche Wiedergabe, Übersetzung, sowie Speicherung, Bearbeitung oder Veränderung. Alle Rechte bleiben vorbehalten.

Produktion und Herstellung: Pro Business GmbH
Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier
Printed in Germany

www.book-on-demand.de

Gesamtproduktion:
Contract Academy / Frankfurt
www.contract-academy.de

Inhaltsverzeichnis – Vertragsmanagement

Wegweiser

1. VERTRAG UND GESETZ.....	1-3
2. DER VERTRAG	2-45
3. DAS VERTRAGSNETZWERK.....	3-130
4. VERGABEVERFAHREN.....	4-151
5. ZOLL- UND AUSSENWIRTSCHAFTSRECHT	5-171
6. KORRUPTION, KARTELLRECHT UND INSOLVENZ	6-185
7. VERTRAGS-MANAGEMENT	7-196
8. CHECKLISTEN	8-252
9. VERZEICHNISSE: ABBILDUNGEN / LITERATUR / WEB-ADRESSEN.....	9-300
10. JURISTISCHE UND BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE BEGRIFFE.....	307

Detailiertes Inhaltsverzeichnis

1. VERTRAG UND GESETZ	1-3
1.1 Vertragsrecht und Rechtssysteme	1-5
1.1.1 Kontinentales Recht (Romanisches Recht).....	1-5
1.1.2 Angloamerikanisches Recht.....	1-6
1.1.3 Religiöses Recht.....	1-7
1.1.4 Unterschiede bei angloamerikanischem und kontinentalem Recht.....	1-7
1.1.5 Gesetzgebung in Deutschland.....	1-8
1.1.6 Vertragssprache.....	1-9
1.1.7 Die Wahl des Vertragsrechts.....	1-9
1.1.8 Kein Vertragsrecht vereinbart.....	1-10
1.1.9 Die Vienna Sales Convention.....	1-11
1.1.10 Der Kaufmann.....	1-12
1.2 Vertragsinterpretation	1-13
1.2.1 Interpretation des Vertrages nach deutschem Recht.....	1-14
1.2.2 Interpretation des Vertrages in den Vereinigten Staaten.....	1-15
1.2.3 Interpretation bei europäischem Vertragsrecht.....	1-16
1.2.4 Der Umgang mit Widersprüchen.....	1-17
1.2.5 Weitere Vertrags-Dokumente.....	1-18
1.3 Schiedsgerichtsverfahren	1-19
1.3.1 Schiedsgericht.....	1-19
1.3.2 Schiedsverfahren nach den Regeln des ICC.....	1-20
1.3.3 Schiedsverfahren nach dem ICSID Verfahren.....	1-22
1.3.4 Schiedsverfahren nach dem AAA Verfahren.....	1-22
1.3.5 Schiedsverfahren nach dem LCIA.....	1-23
1.3.6 Schiedsverfahren an der SCC.....	1-23
1.3.7 Schiedsverfahren nach dem AALCC.....	1-23
1.3.8 Schiedsverfahren nach den UNCITRAL Verfahren.....	1-23
1.3.9 Vollstrecken von Urteilen und Schiedssprüchen.....	1-24
1.4 Gerichtsverfahren	1-25
1.4.1 Gerichte in Deutschland.....	1-25
1.4.2 Anwaltszwang.....	1-28
1.4.3 Prozessführung in Deutschland.....	1-29
1.4.4 Prozessführung in Großbritannien und Wales.....	1-34
1.4.5 Prozessführung in den Vereinigten Staaten (USA).....	1-36
1.4.6 Der Rechtsanwalt im angloamerikanischen System.....	1-42
1.5 Wichtige Punkte auf einen Blick	1-44
2. DER VERTRAG	2-45
2.1 Zustandekommen eines Vertrages	2-45
2.1.1 Angebot.....	2-45
2.1.2 Annahme des Angebots.....	2-47
2.1.3 Vollmacht (Duldungs-/Anscheinsvollmacht).....	2-48
2.1.4 Vertragsabschluß.....	2-49
2.1.5 Privater und kaufmännischer Rechtsverkehr.....	2-50
2.1.6 Bevor der Vertrag unterschrieben wird.....	2-50
2.2 Die Struktur eines Vertrages	2-52
2.2.1 Was schuldet der Auftragnehmer dem Auftraggeber.....	2-53
2.2.2 Was schuldet der Auftraggeber dem Auftragnehmer.....	2-53
2.2.3 Wie soll die Anlage entstehen.....	2-54
2.2.4 Was geschieht bei Änderungen.....	2-55

2.2.5	Wie sind die Risiken und Chancen verteilt.....	2-55
2.2.6	Übliche Risiken und Pflichten des Auftraggebers.....	2-57
2.2.7	Risiken und Pflichten des Auftragnehmers.....	2-58
2.2.8	Force Majeure / Nicht zugeordnete Risiken.....	2-59
2.2.9	Die Salvatorische Klausel.....	2-60
2.2.10	Präambel: Wie ist der Vertrag zu verstehen.....	2-60
2.3	Der unsichtbare Teil eines Vertrags.....	2-62
2.3.1	Das öffentlich rechtliche Rechtsverhältnis.....	2-62
2.3.2	Verkehrssitten und Handelsbräuche.....	2-62
2.3.3	Der Spezialist.....	2-62
2.3.4	Erwartete Eigenschaften.....	2-63
2.3.5	Die juristische Interpretation.....	2-63
2.3.6	Handelsübliche Qualität.....	2-63
2.3.7	Hauptleistungs- und Nebenleistungspflichten.....	2-64
2.4	Verschiedene Ansichten eines Vertrags.....	2-65
2.4.1	Verträge aus Sicht des Auftragnehmers.....	2-65
2.4.2	Verträge aus Sicht des Auftraggebers.....	2-66
2.4.3	Verträge aus Sicht einer dritten Partei.....	2-67
2.5	Lieferung und Leistungsabgrenzung.....	2-68
2.5.1	Leistungsabgrenzung.....	2-68
2.5.2	Lastenheft und Pflichtenheft.....	2-69
2.5.3	Ankreuzmatrix.....	2-71
2.5.4	Beschreibung der Leistungs-Methode (Method Statement).....	2-71
2.5.5	Spezifikation.....	2-72
2.5.6	Durchreichen von Bedingungen.....	2-72
2.6	Haftung.....	2-73
2.6.1	Haftungsrisiken.....	2-73
2.6.2	Haftung für technische Fertigstellung.....	2-73
2.6.3	Haftung für wirtschaftliche Fertigstellung.....	2-74
2.6.4	Haftung für Vertragstermine.....	2-75
2.6.5	Beschränkung der Gesamthaftung.....	2-75
2.6.6	Haftungsausschluss.....	2-76
2.6.7	Spezielle Haftung als Architekt.....	2-77
2.6.8	Sarbanes-Oxley-Gesetz / Kapitalmarktinformationshaftungsgesetz.....	2-78
2.7	Produkthaftung.....	2-80
2.7.1	Definition der Produkthaftung.....	2-80
2.7.2	Haftung und Beweislast.....	2-81
2.7.3	Haftungsumfang.....	2-82
2.7.4	Verjährung.....	2-83
2.8	Die Lieferung.....	2-84
2.8.1	INCOTERMS.....	2-84
2.8.2	Transport.....	2-85
2.8.3	Verpackung.....	2-86
2.8.4	Eigentumsübergang, Risikoübergang.....	2-87
2.8.5	Lieferort.....	2-87
2.8.6	Preis und Bezahlung.....	2-88
2.8.7	Zahlungsort.....	2-88
2.8.8	Zahlungstermine/Zahlungsziel.....	2-88
2.8.9	Zahlungsart.....	2-89
2.8.10	Akkreditivgeschäft.....	2-89
2.8.11	Verspätete Zahlung.....	2-90
2.8.12	Versicherungen.....	2-91
2.9	Risikoabsicherung, Garantien, Bürgschaften, Hedging.....	2-93
2.9.1	Bankgarantie / Bürgschaft.....	2-93
2.9.2	Konzern- Garantie / -Bürgschaft.....	2-95
2.9.3	Export-Kredit.....	2-95

2.9.4 Exportversicherung / Euler Hermes	2-96
2.9.5 Devisentermingeschäfte / SWAP / Hedging	2-100
2.10 Terminverzug	2-102
2.10.1 Verzug	2-102
2.10.2 Konsequenzen aus einem Verzug	2-104
2.10.3 Fix Geschäft	2-105
2.10.4 Terminverzug des Auftragnehmers	2-106
2.10.5 Terminverzug des Auftraggebers	2-107
2.10.6 Schadensersatz bei Verzug	2-108
2.10.7 Pauschalierter Schadensersatz	2-109
2.10.8 Vertragsstrafen	2-109
2.10.9 Terminverzug in der Rechtsprechung	2-110
2.11 Der Mangel	2-112
2.11.1 Garantiezeit	2-112
2.11.2 Fristen zur Mängelanzeige	2-113
2.11.3 Haftung für Mängel	2-113
2.11.4 Schadensersatz bei Mängeln	2-114
2.11.5 Schuldrechtsreform	2-115
2.11.6 Inspektion	2-117
2.11.7 Zurückweisung der Leistung	2-117
2.11.8 Nachbesserung	2-118
2.11.9 Das selbständige Beweisverfahren	2-119
2.12 Schadensersatz	2-121
2.12.1 Verjährung	2-121
2.12.2 Schadensersatzanspruch	2-122
2.12.3 Haftungsbegrenzung / Freizeichnung	2-122
2.12.4 Haftung bei Folgeschäden	2-123
2.12.5 Vorschussanspruch bei Mängelkosten	2-124
2.12.6 Minderung des Werklohnes	2-124
2.12.7 Mitschuld	2-125
2.12.8 Schadensersatz bei Zufall und höherer Gewalt	2-125
2.12.9 Verschuldenshaftung	2-126
2.12.10 Nicht-Verschuldenshaftung	2-127
2.12.11 Die Unmöglichkeit der Leistung	2-127
2.13 Wichtige Punkte auf einen Blick	2-128
3. DAS VERTRAGSNETZWERK	3-130
3.1 Vertragsarten in Deutschland	3-131
3.1.1 Einheits-/Pauschalpreisvertrag	3-133
3.1.2 Rahmenvereinbarung	3-133
3.1.3 Werkvertrag	3-134
3.1.4 VDMA-Lieferbedingungen	3-135
3.1.5 Bauvertrag (VOB / HOAI)	3-135
3.1.6 Konsortialverträge / ARGE	3-136
3.1.7 Produktabnahmeverträge	3-137
3.1.8 Zulieferverträge	3-137
3.1.9 Montageverträge	3-137
3.1.10 Transportverträge	3-138
3.1.11 Dienstvertrag	3-138
3.1.12 Handelsvertreterverträge	3-139
3.1.13 Lizenzverträge	3-139
3.1.14 Gesellschaftsvertrag	3-139
3.1.15 Allgemeine Geschäftsbedingungen	3-140
3.1.16 Finanzierungsverträge	3-142
3.2 Versicherungsverträge	3-143
3.2.1 Transportversicherung	3-143

3.2.2 Montageversicherung.....	3-145
3.2.3 Planungs-Haftpflichtversicherung	3-146
3.3 Internationale Musterverträge.....	3-148
3.3.1 FIDIC Verträge	3-148
3.3.2 NEC New Engineering Contract	3-149
3.3.3 ENAA.....	3-149
3.3.4 Orgalime Verträge.....	3-149
4. VERGABEVERFAHREN.....	4-151
4.1 Vergabe von Aufträgen nach FIDIC.....	4-151
4.1.1 Vorqualifikation / Vorauswahl.....	4-152
4.1.2 Einladung zum Angebot.....	4-152
4.1.3 Evaluieren der Angebote.....	4-155
4.1.4 Klärung von Abweichungen und unklaren Bedingungen	4-157
4.1.5 Akzeptanz des Angebots/Auftragsbestätigung und LOI	4-158
4.2 Nationale und europäische Vergabevorschriften	4-159
4.2.1 Schwellenwerte	4-159
4.2.2 Vergabearten in ihrer Rangordnung	4-159
4.2.3 Offenes Verfahren bzw. öffentliche Ausschreibung.....	4-160
4.2.4 Nichtoffenes Verfahren mit Teilnahmewettbewerb	4-160
4.2.5 Verhandlungsverfahren.....	4-160
4.2.6 Vergabeunterlagen des Beschaffungsamtes.....	4-161
4.2.7 Besondere Vertragsbedingungen (BVB).....	4-162
4.3 Vergabeverfahren bei Mitwirkung der Weltbank.....	4-163
4.3.1 Vergaberichtlinien der Weltbankgruppe	4-163
4.3.2 Grundsätze der Weltbankgruppe	4-164
4.3.3 Federführer der Projekte.....	4-165
4.4 Vergabeverfahren der Vereinten Nationen	4-166
4.4.1 Lieferantenregister	4-166
4.4.2 Persönliche Kontakte	4-166
4.4.3 Regeln zur Vergabe von Aufträgen.....	4-166
4.4.4 Vertragsstreitigkeiten	4-167
4.5 Vergabe von Leistungen an Unter-Auftragnehmer.....	4-168
4.5.1 Organisation des Einkaufs	4-168
4.5.2 Durchreichen von Bedingungen.....	4-169
4.5.3 Claims-Ablauf von Unter-Auftragnehmern.....	4-169
4.5.4 Bedingungen aus FIDIC zur Vergabe von Unter-Aufträgen	4-170
5. ZOLL- UND AUSSENWIRTSCHAFTSRECHT	5-171
5.1 Warenverkehr innerhalb der EG	5-171
5.1.1 EG-Zollsätze	5-171
5.2 Warenverkehr außerhalb der EG / Export.....	5-172
5.2.1 Warenursprung und Präferenzen.....	5-172
5.2.2 Lieferantenerklärung	5-173
5.2.3 Ursprungszeugnis	5-176
5.2.4 Export von Waren	5-176
5.2.5 Benennung eines Ausfuhrverantwortlichen	5-177
5.2.6 Exportkontrolle / Embargos.....	5-177
5.2.7 Endverbleibsdokumente (EVE).....	5-181
5.2.8 Maßnahmen zur Bekämpfung des Terrorismus.....	5-181
5.2.9 Konsequenzen aus einem Verstoß gegen Ausfuhrbestimmungen	5-182
5.2.10 Ausländische Einfuhrbestimmungen.....	5-183
5.2.11 Waren, die nur vorübergehend ausgeführt werden (Carnet).....	5-183

6. KORRUPTION, KARTELLRECHT UND INSOLVENZ	6-185
6.1 Korruption	6-185
6.1.1 Korruptionsdelikte	6-186
6.1.2 Instrumente der Korruptionsbekämpfung.....	6-186
6.1.3 Anforderungen an die Organisationspflicht.....	6-187
6.1.4 Durchsuchung durch Polizei und Staatsanwaltschaft.....	6-187
6.1.5 Strafrechtliche Aspekte	6-189
6.1.6 Hinweisgeber (Whistleblower)	6-189
6.2 Kartellrecht.....	6-190
6.2.1 Das Kartell.....	6-190
6.2.2 Die rechtliche Grundlage des Kartellrechts.....	6-190
6.2.3 Strategische Allianzen und Kartellrecht	6-191
6.2.4 Rechtsfolgen bei Verstößen gegen das Kartellrecht	6-191
6.3 Insolvenz	6-192
6.3.1 Antrag auf Eröffnung der Insolvenz	6-192
6.3.2 Sicherungsmaßnahmen	6-193
6.3.3 Insolvenzverfahren.....	6-193
6.3.4 Insolvenzplanverfahren.....	6-194
6.3.5 Verwertung	6-194
6.3.6 Verteilung	6-195
6.3.7 Die gerichtliche Phase	6-195
7. VERTRAGS-MANAGEMENT	7-196
7.1 Vertrags Analyse	7-196
7.1.1 Informationen zur Vertragsanalyse – Die Baustellen-Checkliste.....	7-197
7.1.2 Das ABC Konzept: Analyse - Basisplanung – Controlling	7-197
7.1.3 Arbeitsablauf – Vertragsanalyse	7-198
7.1.4 Diagramm zum Arbeitsablauf der Vertragsprüfung	7-200
7.1.5 Methoden der Vertragsanalyse	7-201
7.1.6 Die WILD-Checkliste	7-201
7.1.7 Vertragsanalyse über Fragenkatalog.....	7-203
7.1.8 Vergleichsverfahren	7-203
7.1.9 Vertragsanalyse nach dem Checklistenverfahren	7-204
7.1.10 K.O. Kriterien.....	7-205
7.1.11 Verhandlung des Vertrages	7-206
7.1.12 Identifikation der wesentlichen Vertragspflichten.....	7-208
7.2 Risikomanagement.....	7-210
7.2.1 Risikomanagement nach dem deutschen Recht	7-211
7.2.2 Risikomanagement im Projekt	7-212
7.2.3 Analyse der Risiken und Chancen.....	7-214
7.2.4 Das Risiko als Chance	7-215
7.2.5 Begriffsdefinition Risiko und Chance im Projekt	7-216
7.2.6 Ablauf der Risiko Identifikation und Analyse.....	7-217
7.2.7 Methoden der Risikoprüfung	7-219
7.2.8 Kreativitäts-Methoden zur Risiko-Analyse	7-220
7.2.9 Analyse nach dem “Worst Case Scenario“	7-224
7.2.10 Analyse nach dem Checklistenverfahren.....	7-225
7.2.11 Analyse mittels Risikomodellen	7-225
7.2.12 Risikogruppen	7-225
7.2.13 Analysetiefe und Genehmigungsmatrix	7-227
7.2.14 Kommerzielle Bewertung der Risiken und Chancen	7-228
7.2.15 Gesamtrisiko: Risiko Aggregation oder Addition	7-229
7.2.16 Priorisierung der Risiken (Risiko-Fenster)	7-230
7.2.17 Indikatoren	7-232
7.2.18 Risikomanagement in der Projektphase	7-233
7.2.19 Maßnahmen zur Risikobegrenzung: Aufwand und Nutzen	7-234
7.2.20 Phasen im Risikomanagement	7-235

7.3 Vertrags Management im Controlling	7-237
7.3.1 Organisation und Projektcontrolling	7-237
7.3.2 Regelmäßiges Projektreview	7-238
7.3.3 Controlling der Vertragspflichten.....	7-239
7.3.4 Risikomanagement im Controlling	7-240
7.3.5 Stammdaten von Lieferantenverträgen.....	7-241
7.4 Claim Management Prozeduren im Vertrag.....	7-243
7.4.1 Verhandeln von Claim-Prozeduren im Vertrag	7-243
7.4.2 Vorgehen bei fehlender Regelung in einer Ausschreibung	7-244
7.4.3 Der Change Order Ablauf im Vertrag.....	7-245
7.4.4 Ablauf zur Änderung des Terminplans.....	7-248
7.4.5 Der Claim-Ablauf.....	7-250
8. CHECKLISTEN	8-252
8.1 Checkliste zur Analyse der Risiken und Chancen.....	8-252
8.1.1 Auftraggeber Risiken: Kommerzielles Risiko	8-253
8.1.2 Auftraggeber Kompetenz	8-254
8.1.3 Auftraggeber Risiken: Flexibilität Beziehung	8-255
8.1.4 Auftraggeber Risiken Sonstige Risiken.....	8-255
8.1.5 Landes Risiken: Rechtliche Risiken.....	8-256
8.1.6 Landes Risiken: Kommerzielle Risiken.....	8-256
8.1.7 Landes Risiken: Klimatische und sonstige Risiken.....	8-257
8.1.8 Projekt Risiken: Leistungsdefinition	8-258
8.1.9 Projekt Risiken: Technische Risiken.....	8-259
8.1.10 Projekt Risiken: Rechtliche, Vertragliche Risiken	8-260
8.1.11 Projekt Risiken: Risiken aufgrund von Lieferanten	8-260
8.1.12 Projekt Risiken: Sonstige Risiken	8-261
8.2 Checkliste der Baustelle	8-262
8.2.1 Aufstellungsort	8-262
8.2.2 Schwer-Transport zur Baustelle.....	8-263
8.2.3 Übliche Transportkosten	8-263
8.2.4 Baustelle.....	8-264
8.2.5 Bodengutachten	8-264
8.2.6 Klimatische Daten	8-265
8.2.7 Wasserversorgung	8-265
8.2.8 Abwasser.....	8-266
8.2.9 Stromversorgung.....	8-266
8.2.10 Sonstige Versorgung.....	8-267
8.2.11 Lokaler Arbeitsmarkt	8-267
8.2.12 Produktivität / Arbeitszeit.....	8-268
8.2.13 Personal-Kosten.....	8-268
8.2.14 Ressourcen und lokale Unternehmen.....	8-268
8.2.15 Lokales Baumaterial.....	8-269
8.3 Checkliste zur Vertragsanalyse	8-270
8.3.1 Daten des Auftraggebers	8-272
8.3.2 Projektdaten	8-272
8.3.3 Angebotsmerkmale	8-273
8.3.4 Einschränkungen der Vertragsfreiheit.....	8-274
8.3.5 Vertragsdaten.....	8-274
8.3.6 Vertragspreis	8-275
8.3.7 Vertragstermine.....	8-276
8.3.8 Terminanpassungen	8-277
8.3.9 Terminverzug und Schadensersatz	8-278
8.3.10 Vorleistungen des Auftraggebers.....	8-280
8.3.11 Abnahmen	8-281
8.3.12 Vertragsaufhebung.....	8-281
8.3.13 Finanzierung und Zahlung	8-283
8.3.14 Änderungen des Vertrages	8-285

8.3.15	Prozeduren zur Streitregelung	8-286
8.3.16	Haftung & Gewährleistung	8-287
8.3.17	Garantiezeit / Technische Gewährleistung	8-288
8.3.18	Gebühren und Steuern.....	8-289
8.4	Checkliste zu Vertragspflichten.....	8-290
8.4.1	Nachträge zum Vertrag	8-290
8.4.2	Aussetzen / Unterbrechen / Einstellen der Arbeit	8-290
8.4.3	Abnahmetests	8-291
8.4.4	Claims (Kosten und/oder Zeit)	8-291
8.4.5	Gewährleistungsfristen.....	8-291
8.4.6	Übernahme der Leistungen und Lieferungen	8-292
8.4.7	Strittige Entscheidung / Fristen zum Schiedsgericht	8-292
8.4.8	Technische Genehmigung von Dokumenten.....	8-293
8.4.9	Garantien & Bonds.....	8-293
8.4.10	Sonstige vertragliche Fristen	8-293
8.4.11	Pflichten des Auftraggebers	8-294
8.5	Fragenkatalog zur Vertragsanalyse.....	8-295
8.5.1	Allgemeine und kommerzielle Bedingungen.....	8-295
8.5.2	Technische Bedingungen.....	8-297
8.5.3	Zugeständnisse / Verpflichtungen.....	8-299
9.	VERZEICHNISSE: ABBILDUNGEN / LITERATUR / WEB-ADRESSEN.....	9-300
9.1	Abbildungsverzeichnis	9-300
9.2	Literaturverzeichnis	9-301
9.3	Verzeichnis von Web-Adressen.....	9-305
10.	JURISTISCHE UND BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE BEGRIFFE.....	307
10.1	Übersicht der wesentlichen Gesetze der Bundesrepublik Deutschland	344
10.2	Übersicht BGB Buch 2: Recht der Schuldverhältnisse.....	347
10.3	Stichwortregister	358

Vorwort

Große und komplexe Projekte lassen sich nur mit Hilfe von vielen Spezialisten optimal abwickeln. Der Projektleiter ist dabei der Choreograph, der das Ensemble dirigiert, indem er Aufgaben an die verschiedenen Spezialisten delegiert. Der Projektleiter prüft ständig, ob die Summe der Beiträge eines jeden Mitarbeiters insgesamt zum Ziel führen. Das ist nur möglich, wenn der Projektleiter ein grundsätzliches Verständnis aller Zusammenhänge besitzt. Ein guter technischer Background reicht heute nicht mehr, um ein Projekt erfolgreich abzuwickeln. Immer stärker treten der Vertrag und der korrekte Umgang mit gegenseitigen Ansprüchen in den Vordergrund. In internationalen Großprojekten stellen sich immer wieder Fragen an den Vertrag, die das technische Studium nicht beantwortet. Das Vertrags- oder auch Contract-Management beschreibt einen ganzheitlichen Prozess, der sich mit allen Fragen, Störungen und Änderungen befasst, die den Vertrag und damit das Projekt betreffen. Ein Teil des Vertrags-Managements ist das Claim-Management. Eine Unterscheidung kann der folgenden Darstellung entnommen werden:

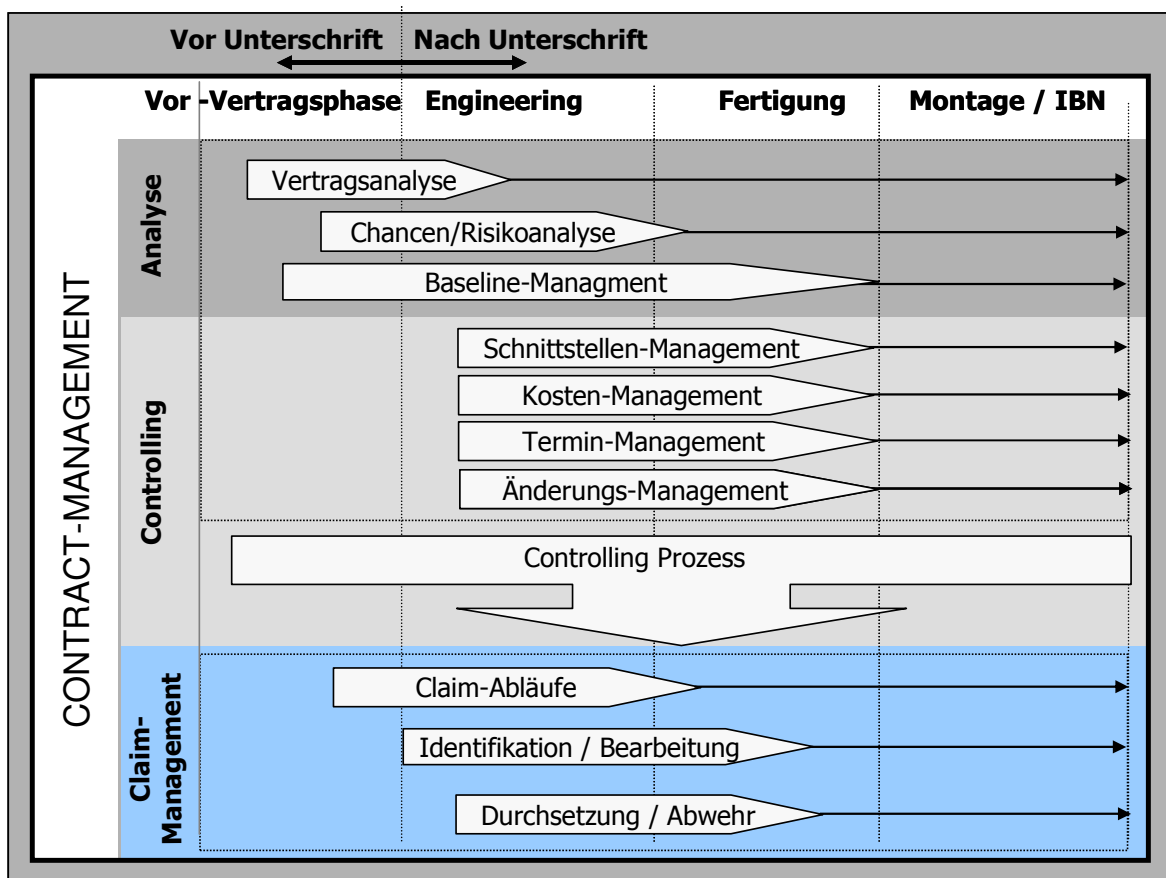


Abbildung 1 Contract- & Claim-Management

Im Rahmen der Reihe „Knowledge Series“, hat die „Contract Academy“ drei Bücher erstellt, die die Abläufe des Vertrags- und Claim-Managements in drei Blöcken beschreiben:

- Band I: Basiswissen Vertragsmanagement
- Band II: Projektcontrolling & Änderungsmanagement
- Band III: Contract- & Claim-Management

Der vorliegende Band I „Basiswissen Vertragsmanagement“ befasst sich mit der Analyse der Risiken, Chancen und Fallen. Dieses Buch zeigt die üblichen Vertragsarten und beinhaltet Checklisten und Methoden zur praktischen Umsetzung. Das Vertragsmanagement sieht vor, dass wesentliche Prozesse zur eindeutigen Abgrenzung des Lieferumfangs in einem Unternehmen etabliert sind. Der Band II „Projektcontrolling & Änderungsmanagement „ beschäftigt sich mit den erforderlichen Controllingprozessen und dem dazu gehörigen Änderungsmanagement, um die wesentlichen Risiken und Störungen kontinuierlich zu identifizieren und Prozesse zu etablieren, die Abweichungen vom Vertrag frühzeitig erkennen lassen. Der Band III „Contract- & Claim-Management“ beschreibt die Möglichkeiten und Methoden, um zusätzliche Kosten im Zusammenhang mit Abweichungen vom Vertrag (Schadensersatz) zu ermitteln und möglichst erstattet zu bekommen.

Dieses Buch ist kein juristischer Ratgeber. Es soll dagegen eine Übersicht bieten, um die grundsätzlichen Zusammenhänge im Vertragsmanagement zu erkennen und den Einsatz von juristischen Spezialisten optimal zu gestalten. In vielen Fällen wird juristischer Rat häufig erst sehr spät eingeholt, da die Parteien befürchten, die Beziehung zu vergiften oder schlichtweg kein Geld für einen Juristen ausgeben möchten. Ohne die erforderliche Kenntnis der grundsätzlichen Zusammenhänge führt dies allerdings dazu, dass Chancen verloren gehen, wenn Fristen versäumt, wichtige Briefe nicht geschrieben oder besondere Umstände nicht beweisbar dokumentiert wurden. Bei jeder Eventualität einen Juristen einzusetzen, führt dagegen ebenso nicht optimal zum Ziel. Es ist wichtig, dass das Projektteam ein grundsätzliches Verständnis des Vertragsmanagements besitzt, um kritische Entwicklungen frühzeitig richtig einschätzen zu können und somit in der Lage sind, rechtzeitig die richtigen Schritte einzuleiten.