

Vertragsmanagement – die kommerzielle Seite Ihrer Verträge!

Nutzen einer strukturierten Vorgehensweise in der wirtschaftlichen Betrachtung von Verträgen

Global zu agieren und dabei die damit verbundenen Risiken im Blick zu haben, weltweit Produkte erfolgreich zu vermarkten, aber dennoch die Kosten im Griff zu behalten gehört zu den Herausforderungen die sich international tätige Unternehmen zunehmend stellen müssen.

Aber wo genau entstehen Risiken z.B. aufgrund von regionalen Gegebenheiten? Und wie lässt sich abschätzen, wie viel diese Risiken kosten und mit welchem Aufwand sie minimiert werden können? Wo im Projektverlauf verlieren Sie Geld, weil Sie z.B. zusätzlich erbrachte Leistungen nicht verrechnen können?

Mit kontinuierlichem Vertragsmanagement bietet sich ein Ansatz, strukturiert und planvoll die kommerziellen Auswirkungen vertraglicher Vereinbarungen zu überwachen und zu kontrollieren.

Was ist Vertragsmanagement?

Um es vorweg zu nehmen: Es geht nicht ausschließlich nur um die Termin- und Fristenüberwachung oder die rechtzeitige Wiedervorlage. Das auch, aber Vertragsmanagement macht noch mehr: Es behandelt strukturiert die Umsetzung von vertraglichen Vereinbarungen und prüft die kommerzielle Relevanz über die gesamte Lebens- und Gültigkeitsdauer des Vertrages.

Das beginnt bereits in der Vor-Vertrags- bzw. Angebotsphase mit der Analyse und Bewertung potentieller Risiken. Die frühzeitige Erkennung dieser Risiken eröffnet Handlungsspielräume für eine angemessene und vor allen Dingen rechtzeitige Reaktion. Und es lassen sich noch Änderungen in das Vertragswerk einbringen, die nach Annahme und Unterzeichnung nicht mehr so ohne weiteres möglich wären. Ebenfalls in diesem Stadium lassen sich Abläufe und Prozesse mit dem Kunden vereinbaren, wie bei Abweichungen vom Vertragsumfang weiter vorgegangen werden soll (z.B. Change Order/Change Request-Prozess).

Die strukturierte und regelmäßige Kontrolle der Vertragsinhalte schafft eine größere Transparenz und sichert die profitable Umsetzung nach der Vertragsunterzeichnung.

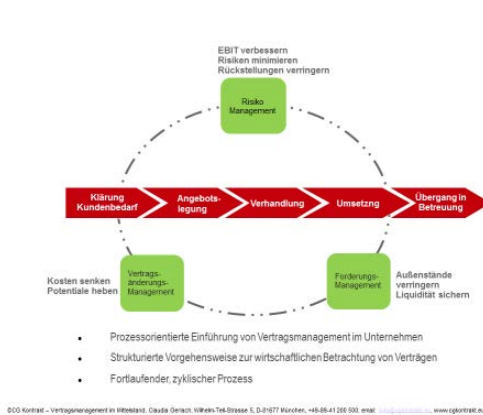
Und was ist daran *wirtschaftlich*?

Einer von IACCM (International Association of Commercial and Contract Managers) - einer weltweiten Non-Profit-Organisation von Vertragsmanagern - durchgeführten Studie zufolge verlieren Unternehmen pro Jahr durchschnittlich 9,2 % ihrer Umsätze aufgrund eines unzureichenden oder nicht existierenden Vertragsmanagements. Der Löwenanteil dieser Verluste entfällt dabei auf Projekt-Mehrkosten wie Lieferverzug und andere terminliche Verzögerungen, gefolgt von Schadensregulierungen, Streitbeilegungen und Schadensersatzforderung für Umsatzverluste.

Im Vertragsmanagement geht es daher auch um die Wirtschaftlichkeit dieser Vereinbarungen.

In enger Abstimmung mit der jeweiligen Unternehmens- und Geschäftsstrategie wird ein aussagefähiges Kennzahlensystem entwickelt, das diesem Aspekt Rechnung trägt und so die wirtschaftliche Effizienz bei der Vertragsausführung sicherstellt.

Der Prozess im Detail



Als unterstützender Klammerprozess besteht Vertragsmanagement aus den drei Einzelprozessen Vertragsänderungs-, Forderungs- und Risikomanagement.

CG Kontrakt
Claudia Gerlach

Wilhelm-Tell-Straße 5
81677 München
T +49 89 41 200 500
M +49 170 91 46 394
info@cgkontrakt.eu
www.cgkontrakt.eu

In Anlehnung an den jeweiligen Hauptprozess - z.B. Vertrieb/Vermarktung - sind in jeder Phase die relevanten Tätigkeiten, Verantwortlichkeiten, Übergabeschnittstellen und die erforderliche

Dokumentation in einem Rollen- und Aufgabenmodell definiert und festgelegt, das regelmäßig durchlaufen wird. Sobald sich Änderungen ergeben wird der entsprechende Prozessschritt angepasst und die Dokumentation aktualisiert. Dieses Rollen- und Aufgabenmodell wird ergänzt durch verschiedene Grenz- und Schwellenwerte sowie um Kennzahlen für einzelne Positionen im Projektverlauf. Ein Über- oder Unterschreiten dieser Grenzwerte erfordert ein Gegensteuern.

Und was ist sonst noch wichtig?

Der Ansatz einer kommerziellen Betrachtung von Verträgen ermöglicht den Aufbau eines Frühwarnsystems, mit dem sich Abweichungen vom vereinbarten Vertrags- und Leistungsumfang frühzeitig erkennen und beziffern lassen. Dies hat Auswirkungen auf

- ❖ **Wirtschaftlichkeit und Profitabilität**
Verbesserung des EBITs
Sicherung der Liquidität
bessere Profitabilität in der Projektabwicklung
- ❖ **Compliance**
Beitrag zur Erfüllung gesetzlicher Anforderungen
- ❖ **Transparenz**
zahlenbasierte Vergleichbarkeit von vertraglichen Vereinbarungen
Aufzeigen von Verbesserungspotentialen

Mehr erfahren

Frau Claudia Gerlach ist regelmäßige Vortragende an der Internationalen Handelskammer in Wien (ICC Austria) zu Themen rund um das Vertragsmanagement. Ihr Unternehmen - *CG Kontrakt - Vertragsmanagement im Mittelstand* - mit Sitz in München hat sich auf die Konzeption und Beratung bei der Einführung von Vertragsmanagement-Prozessen in mittelständischen Unternehmen spezialisiert. Neben der prozess-orientierten Entwicklung unterstützt CG Kontrakt ebenfalls mit Schulung und Coaching bei der Einarbeitung in die Prozessabläufe.