



# Laufendes Vertragscontrolling als Dienstleistungs- angebot

*Vertriebssysteme leben von der engen Zusammenarbeit zwischen dem Hersteller/Großhändler oder allgemein ausgedrückt dem Systemgeber einerseits und den Vertriebsmittlern andererseits. Diese enge Zusammenarbeit muss in unserer arbeitsteiligen Wirtschaft durch eine Reihe von Verträgen strukturiert werden.*

Diese auf die Vertriebsorganisation bezogenen Verträge wie z.B. Franchiseverträge, Vertragshändlerverträge, Kooperationsverträge, Distributionsverträge und Marketingverträge werden ergänzt durch Absatzverträge, d.h. durch Lieferverträge, allgemeine Geschäftsbedingungen über die Lieferung und den Verkauf von Waren bzw. die Geschäftsbedingungen zu der Nutzung der angebotenen Dienstleistungen. Bereits diese unmittelbar auf den Vertrieb und das Marketing bezogenen Verträge sind vielfältig. Hinzu kommt bei jedem Unternehmen der weite Bereich des Arbeitsrechts sowie das Gesellschaftsrecht.

Aufgrund entsprechender Nachfragen unserer Mandanten haben wir dazu das Dienstleistungstool „Vertragscontrolling“ entwickelt.

## VERTRAGSCONTROLLING ALS DIENSTLEISTUNG

Zunächst geht es darum, die in einem Unternehmen vorhandenen Verträge zu ordnen und zu systematisieren. Bereits hier ergeben sich vielfach nicht erwartete Schwierigkeiten. Nicht alle Mitarbeiter des Unternehmens verwenden das letzte gültige Vertragsmuster. Es werden nicht nur ältere Verträge genutzt; auch in den Speichermedien des Unternehmens (Intranet) finden sich vielfach auch ältere Vertragsmuster.

Vielfach ist das Erstellungsdatum des jeweiligen Vertrages nicht gespeichert. Der Nutzer müsste also kleinteilig prüfen, ob das genutzte Vertrags-

muster die letzten Neuerungen tatsächlich enthält.

Nach der Sammlung der unterschiedlichen Vertragsmuster muss deren Chronologie festgestellt und die allgemeine Sammlung auf die jeweils gültigen Vertragsmuster reduziert werden. Diese sollten den verschiedenen Mitarbeitern bzw. Fachabteilungen zur Verfügung gestellt werden. Bei Änderungen müssen entsprechende Informationen erfolgen. Der Austausch der Muster in der offiziellen Vertragssammlung z.B. des Intranets ist durch den Dienstleister sicherzustellen.



**Dr. Helmuth Liesegang, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht**

**Kontakt** Telefon +49 (0) 202 389 06 0, E-Mail [wuppertal@ladm.com](mailto:wuppertal@ladm.com)

**Adresse** Büro Wuppertal, Briller Straße 2, 42103 Wuppertal | [www.ladm.com](http://www.ladm.com)

**LADM Liesegang Aymans Decker Mittelstaedt & Partner**



### DIE INHALTLICHE KONTROLLE

Spannend wird es bei der inhaltlichen Prüfung der Verträge. Selbst Großunternehmen mit Milliardenumsätzen verwenden mitunter allgemeine Geschäftsbedingungen, die auf längst außerkraftgetretene gesetzliche Vorschriften verweisen. Solche offenkundigen Fehler kann der Dienstleister leicht kenntlich machen und beheben. Mitunter will das auftraggebende Unternehmen lediglich einen Hinweis auf mögliche Fehler, um diesen dann in der eigenen Rechtsabteilung oder mit seit Langem tätigen Vertrauensanwälten zu erörtern.

Das Vertragscontrollingmodul beinhaltet daher zwei Alternativen:

- › Der Dienstleister kann sich darauf beschränken, rechtlich kritische Formulierungen kenntlich zu machen und deren Überarbeitung anzuregen.
- › Alternativ kann der Dienstleister selbst Änderungsvorschläge unterbreiten, die dann vom Auftraggeber übernommen werden können.

### INITIIERUNG DER ZUSAMMENARBEIT

Die Vielzahl der zu ordnenden und zu prüfenden Verträge macht es erforderlich, dass bei Beginn der Zusammenarbeit eine Reihenfolge der Prüfung festgelegt wird. Zunächst sind die in der Praxis besonders relevanten Vertragstypen zu bearbeiten. Als letztes schließen sich die internen Verträge wie z.B. Gesellschaftsverträge an.

Das Modul Vertragscontrolling kann und soll nicht die Zusammenarbeit innerhalb bestehender Mandatsverhältnisse beeinträchtigen. Es sorgt vielmehr für eine Sammlung und Ordnung des bestehenden Vertragswerks sowie für eine fortlaufende Beobachtung der Rechtsentwicklung bezogen auf den jeweiligen Vertrag. In der Praxis erweist es sich, dass der auch langjährig seine Mandanten betreuende Anwalt diese enge Fokussierung verliert – auch deswegen, weil es ihm lästig ist, immer wieder nachzufragen und nachzufassen, wie sich der Vertragsstand weiterentwickelt hat.

Hat sich jedoch das Unternehmen einmal zu einer systematischen Vorgehensweise entschlossen, so hat dies Vorteile für alle Beteiligten:

- › Sämtliche Verträge befinden sich in einer chronologischen und nach Sachgebiet geordneten Sammlung mit ggf. unterschiedlichen Zugangsberechtigungen.
- › Auf Knopfdruck liegen die Verträge vor.
- › Der Zugriff wird erleichtert.
- › Die fortlaufende Anpassung an die Rechtsentwicklung wird durch den Dienstleister sichergestellt.



*LADM bietet seit Anfang dieses Jahres diese Dienstleistung an. Die Honorierung erfolgt auf Basis einer jährlichen Pauschalgebühr sowie eine Aufbereitungspauschale bei Beginn der Zusammenarbeit.*