



News

Supply Chain – Vertragsmanagement

Ausgabe 1

Vertragsunterlagen des Kunden beinhalten häufig Standardformulierungen und Verpflichtungen, die nicht zur Geschäftsbeziehung passen oder den Lieferanten in Haftungsproblematiken für Produktqualität und Verzug zwingen, die dieser nicht verantworten und überblicken kann.

März 2018

Hier ein Leitfaden für Lieferanten zum richtigen Umgang mit dieser Situation:

Warum soll beispielsweise ein Lohnfertiger umfassende Regelungen zu Urheberrechten unterzeichnen, wenn er nur einen Bearbeitungsschritt an Rohteilen des Kunden übernimmt? Oder: Wieso soll ein reiner Händler eine „versteckte“ Herstellerhaftung übernehmen? Warum soll der Lieferant für einen Bearbeitungsschritt Konzept- oder Planungshaftung übernehmen? Warum soll der Lieferant für Verzugschäden haften, wenn die Ursache der Verzögerung im Verantwortungsbereich des Kunden liegt? Warum soll der Kunde keine Wareneingangskontrolle machen müssen? Die Liste wäre endlos fortzuführen.

Namentlich sind es Rahmenvereinbarungen, Qualitätssicherungsvereinbarungen (QSV), Konsignationslagerverträge, Lieferantenlogistikrichtlinien, Rahmenlieferverträge, Qualitätsrichtlinien, Qualitäts- und Umweltrichtlinien, Nomination Letter und ähnlich betitelte Schriftwerke, die der Lieferant oder Händler unterzeichnen soll. Sie verweisen unter anderem häufig auf weitere umfangreiche Schriftwerke wie die Allgemeinen Einkaufsbedingungen und diverse technische Normen, die dem Vertragspartner inhaltlich nicht bekannt und ihm nur schwer zugänglich sind.

Die geläufigste Form dieser Regelwerke ist die „Qualitätssicherungsvereinbarung“ (QSV).

Dieser Newsletter soll einen ersten Leitfaden zur Prüfung und Verhandlung aus Lieferantensicht bieten.

Schritt 1: Gefährliche Formulierungen finden

Der Begriff „Qualitätssicherungsvereinbarung“ deutet erst einmal auf rein technische Spezifikationen hin. Jedoch beinhalten solche Regelwerke häufig umfassende Verpflichtungserklärungen, Garantien und Haftungsregelungen zu Lasten des Lieferanten.

Auch nicht das Layout (auch möglich: tabellarisch oder in Stichpunkten), die Überschrift oder der Name sind entscheidend, sondern der Inhalt. Signalwörter im Inhalt können z. B. sein, wobei „garantiert“ und „sicherstellen“ eine **verschuldensunabhängige Verantwortung** auslösen:

- „Ist sicherzustellen, dass ...“
- „Lieferant sorgt dafür, dass ...“
- „Lieferant verpflichtet sich, dass ...“
- „Kunde prüft nicht, ob ...“
- „Lieferant garantiert ...“
- „Lieferant erfüllt Anforderungen nach ...“
- „Lieferant wird ...“
- usw.


draxinger

rechtsanwalts-gesellschaft mbh

Julius-Reiber-Straße 15
64293 Darmstadt

Phone: +49 6151 870 945-0
Fax: +49 6151 870 945-9

welcome@draxinger-law.de
www.draxinger-law.de



Schritt 2: Andere relevante Vertragsunterlagen finden und verwerten

Zu prüfen wäre dann auch, auf welche anderen Rechtsgrundlagen (z. B. Einkaufsbedingungen des Kunden) Bezug genommen wird, denn diese sind genauso Vertragsinhalt. Sollten Ihnen die Unterlagen nicht vorliegen, ist der Kunde verpflichtet, Ihnen diese zur Verfügung zu stellen.

Wenn bereits eine Geschäftsbeziehung mit dem Kunden (oder anderen Unternehmen des Kunden-Konzerns) besteht, so sind die alten Vertragsbestandteile mit in die Prüfung zu nehmen und in die Verhandlungen einzubeziehen.

Achten Sie ebenfalls darauf, in welchen Punkten sich die Regelwerke widersprechen. Mit dem Kunden muss dann abgeklärt und geregelt werden, welche Regelung vorrangig gelten soll: Die alte oder die neue? Die speziellere oder die allgemeinere?

Inbesondere Obacht bei folgenden Inhalten

Nachfolgend haben wir einige der wichtigsten Beispiele für nachteilige Klauseln aufgeführt. Diese können vor allem deckungsfeindlich sein. Das heißt, sie können dafür sorgen, dass die Produkthaftpflichtversicherung im Schadensfall nicht zahlen muss.

- Haftungsrisiko (z. B. Haftung für Vorgänge und Ergebnisse außerhalb des eigenen Herrschafts- und Verantwortungsbereichs)
- Prozessabläufe (z. B. Pflichten, deren Aufwand vom Preis nicht gedeckt sind)

- Machbarkeit (z. B. Verpflichtung zu Dokumentationen und Aufbewahrung von Unterlagen für eine bestimmte Zeit; Vorgaben für Reaktions- und Lieferzeit, **Achtung!** Für Verzögerungsschäden haftet die Produkthaftpflichtversicherung nicht)
- zu weit gehende Einschränkung eigener Rechte (z. B. Widerspruchsrecht gegenüber Bestellung; Zustimmungserfordernis des Kunden bei Veränderungen im Prozess oder räumlichen Veränderungen am eigenen Standort)
- Nachteil durch Anwendbarkeit einer fremden Rechtsordnung, Gerichtsstand im Ausland
- Nachteil durch Ausschluss eigener Geschäftsbedingungen, Vertragsgrundlagen und zwingend festgelegter Abläufe


Diese Aufzählung könnte auch endlos fortgeführt werden und ist selbstverständlich nicht abschließend.

Schritt 3: Wie mit den Fakten umgehen

Gefahr erkannt – Gefahr gebannt?
Noch nicht ganz:

Zunächst sollten Sie versuchen, die nachteiligen Bedingungen soweit es geht weg zu verhandeln. Gegebenenfalls sind geänderte Formulierungen zu überlegen, die das Verhandlungsziel sein oder einen allenfalls noch akzeptablen Kompromiss darstellen sollen.

Dem Kunden ist dabei in jeder Verhandlungsphase klarzumachen, dass etwaige Kompromisse nur unter dem Vorbehalt der Genehmigung des Versicherers angeboten werden, denn:



Vertragliche Verpflichtungen gegenüber dem Kunden oder zu weit gehende Haftungserleichterungen für den Kunden können Ihren eigenen Deckungsschutz der Produkthaftungs- und Rückrufkostenversicherung zu Nichte machen. Daher sollte der endverhandelte Vertrag, gegebenenfalls anonymisiert, immer noch einmal der Versicherung mit der Aufforderung, zu bestätigen, dass der Deckungsschutz in Anbetracht der Vereinbarungen vollumfänglich gegeben ist, übersandt werden bzw. dem Versicherungsbetreuer; verlassen Sie sich nicht auf nur mündliche Aussagen!

Beispiel einer deckungsfeindlichen Klausel:

Grundsätzlich gilt § 377 HGB, der für Gewährleistungsansprüche des Kunden eine rechtzeitige Untersuchungs- und Mängelrügepflicht des Kunden vorschreibt. Häufig enthalten Kundenverträge oder Einkaufsbedingungen einen Ausschluss dieser Pflicht; dieser Ausschluss stellt wiederum häufig einen Ausschlussgrund in den Versicherungsbedingungen des Lieferanten dar.

Schließlich sollten Sie nicht vergessen, dass immer mehr verhandelbar ist, als man (nicht zuletzt aufgrund der rhetorischen Schulung der Kunden-Einkäufer) manchmal denkt.

Wie eine Vertragsverhandlung idealerweise ablaufen sollte

... haben wir nochmal in diesem Video zusammengefasst:

www.youtube.com/watch?v=1avwtkJUMFI



Die vorgenannten Punkte werden in Ihrem Unternehmen bereits umgesetzt?

Dann ist in puncto Vertragsmanagement bereits ein großer Schritt gemacht und es ist Zeit, die einzelnen Punkte und die Rechtsfragen, die sich darum ergeben, genauer unter die Lupe zu nehmen.

Erfahren Sie mehr durch unseren regelmäßig erscheinenden Newsletter zum Supply Chain – Vertragsmanagement. Aktuelle Meldungen finden Sie auch immer in unseren [Blog](http://www.draxinger-law.de) unter www.draxinger-law.de.

draxinger

rechtsanwalts-gesellschaft mbh

Julius-Reiber-Straße 15
64293 Darmstadt

Phone: +49 6151 870 945-0
Fax: +49 6151 870 945-9

welcome@draxinger-law.de
www.draxinger-law.de