

Kapitel 14: Juristische Aspekte

Episode 1: Vertragsmanagement

Prof. Dr. Martin G. Möhrle
Institut für Projektmanagement und Innovation IPMI
Universität Bremen

Übersicht der Lerneinheit

Episode 1: Vertragsmanagement

Episode 2: Claim-Management

Episode 3: Diskussion

Lernziele der Episode 1

Lernziel 1:

Sie lernen, was ein Vertrag ist.

Lernziel 2:

Sie wissen, wie ein Projektmanagementvertrag gegliedert ist.

Lernziel 3:

Sie können darlegen, welche Fallstricke bei Verträgen auftreten können.

Zurufabfrage

**Welche juristischen
Grundlagen liegen dem
Vertrags- und Claim-
Management zugrunde?**

**Wie ist das bei Verträgen über
Landesgrenzen hinweg?**



Quelle: IPMI-IK

Zurufabfrage

**Bitte halten Sie das Lernvideo an
und bearbeiten Sie die Aufgabe!**

**Welche juristischen
Grundlagen liegen dem
Vertrags- und Claim-
Management zugrunde?**

**Wie ist das bei Verträgen über
Landesgrenzen hinweg?**

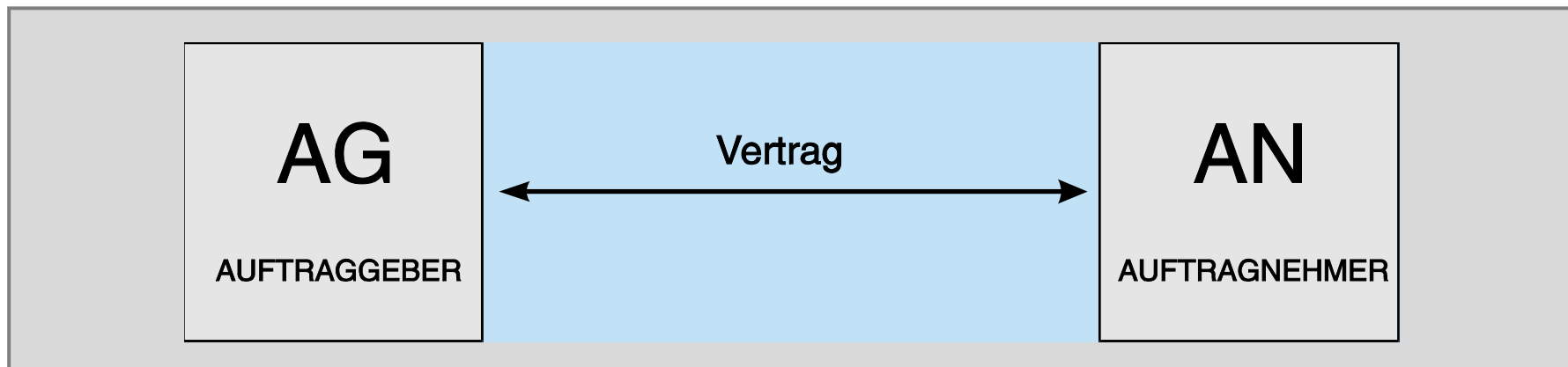


Quelle: IPMI-IK

Ein Vertrag ist ein mehrseitiges Rechtsgeschäft, das durch Angebot und Annahme zustande kommt.

Vertrag

- *Mehrseitiges Rechtsgeschäft, das durch Angebot und Annahme zustande kommt.*
(inhaltlich übereinstimmende Willenserklärungen)
- Angebot und Annahme
- Bindung an das Angebot

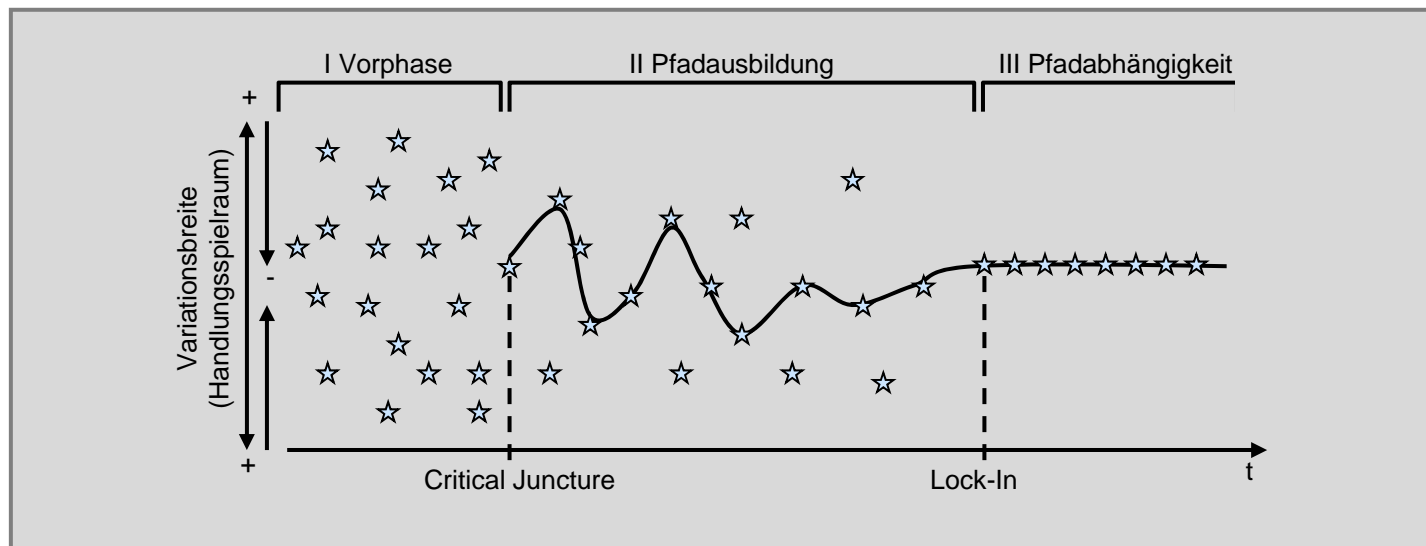


Quelle: Dörrenberg 2007

Ein Vertrag hat neben den unmittelbaren Vereinbarungen häufig auch pfadbestimmende Wirkungen.

Nach dem Vertrag

- Häufig faktische Bindung an Technologie und Service des AN
- dadurch gute Verhandlungsposition des AN für Erweiterungen, Änderungen etc.
- Beispiel: Software-Einführung Outlook vs. Lotus Notes

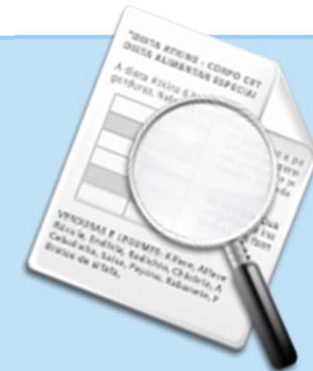


Quelle: Weber 2001, S. 963 -1006

Ein Vertrag ist ein mehrseitiges Rechtsgeschäft, das durch Angebot und Annahme zustande kommt.

Vertrag

- Parteien bzw. gesetzliche Vertreter
- prinzipielle Formfreiheit
- Vertragsautonomie (-freiheit) in der Bundesrepublik
Ausnahme: Verstoß gegen bestehende Gesetze oder gute Sitten
- Verträge erzeugen Rechtssicherheit
- Zustandekommen durch
 - Unterzeichnung einer Vertragsurkunde durch beide Parteien *oder*
 - schriftliches / mündliches Angebot einer Partei und vorbehaltlose Annahme durch die andere Partei
- Verträge sind klar und eindeutig abzufassen.
Die Parteien und der Vertragsgegenstand müssen eindeutig bezeichnet werden.
- Standardverträge (sog. *Formularverträge*) und
Allgemeine Geschäftsbedingungen (vgl. ProjektManager S. 52) / **NEU seit 01.01.2002**

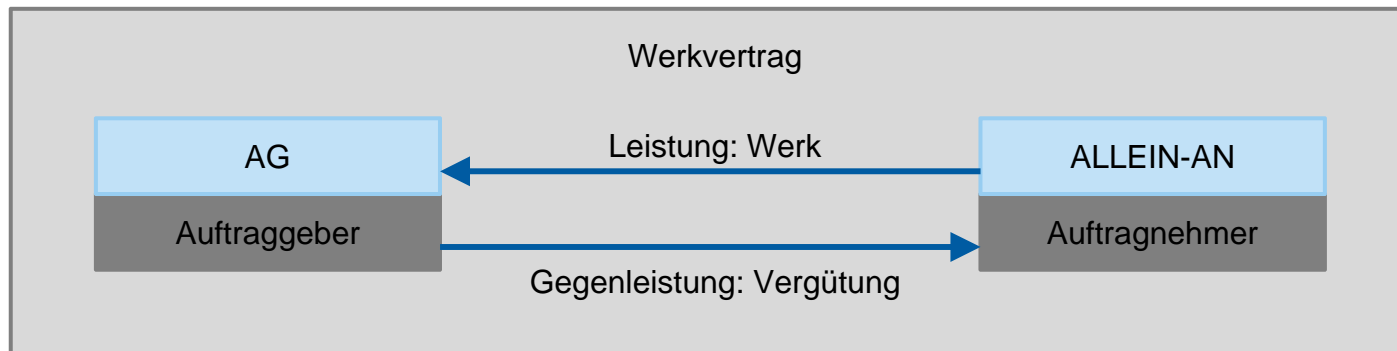


Quelle: Weber 2001, S. 963 -1006

Es existieren verschiedenen Vertragsarten, die der Projektmanager beachten muss.

Werkvertrag (§§ 631 ff BGB)

- Geschuldet ist die Herstellung des versprochenen Werkes.
- “Erfolg ist messbar”, z.B. Lieferung einer Pumpe.
- “Recht der gegenseitigen Verträge” (Austauschverträge).



Dienstvertrag (§§ 611 ff BGB)

- Geschuldet wird eine bestimmte Tätigkeit, nicht aber ein bestimmter Erfolg.
- “Erfolg ist nicht messbar”, z.B. Ausbildung von Betriebspersonal.

Kaufvertrag (§§ 433 ff BGB)

Verwendung in der Praxis oftmals:

- ✦ Lizenzvertrag
- ✦ Konsortialvertrag
- ✦ Liefervertrag
- ✦ Beratervertrag
- ✦ Exportvertrag
- ✦ Handelsvertretervertrag ...

Quelle: Weber 2001, S. 963 -1006

Zurufabfrage

**Wo treten in den drei
Standardprojekten
„Wümmebrücke“, „Autonomes
Fahren“ und „Studi.IP“ Fragen
auf, die vertragsmäßig zu
regeln sind?**



Quelle: IPMI-IK

Prinzipiell lässt sich jeder (PM-)Vertrag in fünf großen Blöcke aufteilen, aus denen sich die wesentlichen Inhalte des Vertrags ergeben.

1	<p>Präambel (Vertragsgrundlagen und Vertragsziele)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Welche Grundüberlegungen haben zum Abschluss des Vertrages bewegt? ➤ ggf. allgemeine Zieldefinition. ➤ Sinn: Grundüberlegungen und Interessenlage bei Vertragsabschluss?
2	<p>Definitionen</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ beide Parteien sollen einheitliche Sprache sprechen ➤ z.B. Termine für Inkrafttreten und Abnahme definieren
3	<p>Lieferungen und Leistungen</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Leistungsvereinbarung, technische Spezifikation ➤ Leistungen von AN <u>und</u> AG ➤ häufig als Anlage zum Vertrag
4	<p>Kommerzielle und organisatorische Fragen</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Regelungen für Kaufleute ➤ Preise und Lieferbedingungen ➤ Terminsituation ➤ Zusammenarbeit mit AG ➤ Besondere kunden- oder landesspezifische Regelungen ➤ Bestell- und Liefervorschriften
5	<p>Rechtsfolgen (= juristischer Teil)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Was passiert, wenn eine Partei Vertrag unzureichend erfüllt? (z.B. finanzielle Strafen) ➤ häufig bereits im 4. Block behandelt ➤ <i>“Hier kann Geld verloren werden”</i>



Quelle: Weber 2001, S. 963 -1006

Leistungsstörungen und Rechtsfolgen

Pflichtverletzung (Leistungsstörung)

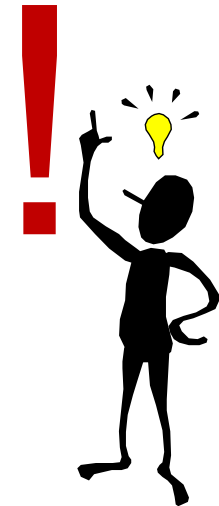
- Unmöglichkeit / Unvermögen
- Teilweise Nichtleistung
- Verzug
- Schlechtleistung

Rechte des **AG** bei Leistungsstörungen

- Vertragsstrafe
- Leistungsverweigerung (= Zurückbehaltungsrecht)
- Nacherfüllung (früher: Nachbesserung)
- Selbstvornahme (früher: Ersatzvornahme)
- Minderung und Rücktritt
- Schadensersatz (bei Verschulden des AN)
- Kündigung aus wichtigem Grund

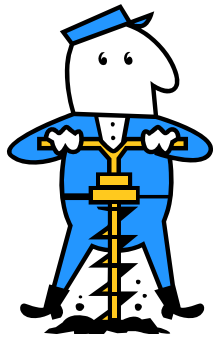
Rechte des **AN** bei Leistungsstörungen

- Leistungsverweigerung (= Zurückbehaltungsrecht)
- Geltendmachung von Verzugszinsen
- Rücktritt
- Schadenersatz (bei Verschulden des AN)
- Kündigung aus wichtigem Grund



Quelle: Weber 2001, S. 963 -1006

Problem: Schaden muss belegbar sein ...



Quelle: <http://www.flickr.com/photos/mecklenburg/6643695887/sizes/o/in/photolist-b85FjP-b85ET2-b85Fzc-b85F4M-e22SAp-aMHQjp-7tBwWf-9fsZDS-9TQqr9-9TN1AT-9TQPuy-9TN1P2-4QmBbn-4QqPDA-9P5gzo-9TQqaj-9TN1a8-9TQPtd-9fpS8a-9fpRRz-aRfSh-beuYJp-7PAacc-bnswrt-d2K94m-wpTXx-9TQQwY-9TN1sX-j2FIW-9VXphs-9TQPfW-AXGQx-9o2UiG-9o2Uym-9o2Uyu-9o2UN3-9nYQQP-H3urt-buzW5X-5vYwfW-8TXr7F-8TXrna-8TXr1n-9fsZ7h-9TN25R-9fpS2T-bxiJSc-7Yzf1p/>

Bei Verträgen können unterschiedliche Fallstricke auftreten.

(1) Konkurs eines UAN bzw. Konsorten

=> vorvertragliche Regelungen

(2) Inkrafttreten des Vertrages

=> Meist, wenn Genehmigungen vorliegen oder
Spätestfrist abgelaufen

=> Die meisten Fristen beginnen erst ab
Inkrafttreten des Vertrages zu laufen

=> Von Anfang an genau klären!

**(3) “Lieferungen erfolgen gemäß dem aktuellem
Stand der Technik”**

=> Risiko “unendlicher” Nachforderungen....

**(4) Gewährleistungszusagen in technischen
Beschreibungen**

=> Überschreiten techn. Angaben Regelungen
des Vertrags?

=> Auch technischen Teil eines Vertrages vor
Vertragsabschluss von Juristen durchsehen
lassen

**(5) Unterschiedliche Gewährleistungsfristen
(Hauptvertrag vs. UAN)**

=> Risikofaktor

(6) Abgrenzung von Schnittstellen

=> Risikofaktor

(7) Vertraglich nicht abgesicherte Änderungen

=> Änderungsprotokolle

=> von *Zeichnungsberechtigten* beider Parteien
freigeben lassen

(8) Rohstoffe, Energie, Beistellungen des AG

=> Erstellung eines Protokolls

(9) Anwendbares Recht & Schiedsgerichtsbarkeit

=> Risikofaktor

(10) Abnahmemodalitäten

=> So festlegen, dass genauer
Abnahmezeitpunkt ermittelbar ist.

(11) Vorzeitige Vertragsauflösung (durch AG)

(12) Vertragsstrafe und Schadensersatz

(13) Verjährung

**(14) Änderungen durch die sog.
Schuldrechtreform (seit 01.01.2002)**

Quelle: Weber 2001, S. 963 -1006

Aufgaben für das Selbststudium

1. Oftmals wird im Projektgeschäft nicht nur ein „standardisierter“ Projektvertrag geschlossen, sondern eine spezielle Kooperationsform wie z.B. die Generalunternehmerschaft oder das Konsortium gewählt. Erläutern Sie die Besonderheiten der beiden vertraglichen Kooperationsformen.
2. Es gibt unterschiedliche Phasenmodelle im Projekt- und Vertragsmanagement. Welche Abschnitte lassen sich zweckmäßig aus der Sicht des Vertragsmanagements unterscheiden?
3. Das Vertragsmanagement als Querschnittsfunktion des Projektmanagements umfasst u.a. die Betreuung der vertraglichen Verhandlungen zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern. Erläutern Sie typische Inhalte von Angebotsanfragen. Gehen Sie zusätzlich darauf ein, was unter Total Cost of Ownership (TCO) verstanden wird.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

In Kooperation mit



Forschungsgruppe Innovation und Kompetenztransfer