

Seminar Governance, Risk and Compliance

**Sommersemester 2013
Dr. Hans-R. Röhm, Deloitte & Touche GmbH**

Thema 8: Grundsätze und Herausforderung eines modernen Vertragswesens im Unternehmensbereich (CRC)

Bearbeiter:

**Ferdinand Gantert
Rüppurrer Straße 2c
76137 Karlsruhe
Matrikelnummer: 1453992
Informationswirtschaft M.Sc.
3. Fachsemester**

Inhaltsverzeichnis

Literatur	ii
A. Einleitung	1
B. Modernes AGB-Wesen	2
Einleitung	2
Aktuelle Entwicklungen	2
Fazit	3
C. Vertragsmanagement	4
Einleitung und Definition	4
Nutzen und Ziele des Vertragsmanagements	4
Die drei Bereiche des Vertragsmanagements	5
Vertragscontrolling	5
Vertragsverwaltung	6
Vertragsarchivierung	7
D. Compliance-Aspekte im Vertragswesen	8
Einleitung	8
Geschäftspartner-Prüfung unter Compliance Gesichtspunkten	8
Compliance Klauseln in Arbeitsverträgen	9
E. Fazit	10

Literatur

- Angermeier, Georg:** Projektmagazin Glossar: Projektmanagement.
〈URL: <https://www.projektmagazin.de/glossarterm/vertragsmanagement>〉 – Zugriff am 15.06.2013
- Bartsch, Michael:** Qualitätssicherung für Software durch Vertragsgestaltung und Vertragsmanagement. Informatik-Spektrum, 23 2000, Nr. 1, 3–10
- Hauschka, Christoph (Hrsg.):** Corporate Compliance. 2. Auflage. C. H. Beck, 2010
- Hobel, B/Schütte, S:** Warum ist Vertragsmanagement wichtig? GABLER BUSINESS-WISSEN A-Z Projektmanagement 2006
- Matt, Christian:** Software für das Vertragscontrolling. Controlling & Management, 55 2011, Nr. 1, 7–9
- Mössner, Birte/Kerne, Matthias:** Praxisbeitrag: Einführung konzernweiter Standards für die Geschäftspartner-Prüfung. CCZ, 2011, Nr. 5, 181–184
- Purnhagen, Kai:** Die Auswirkungen Der E-Commerce-Regelungen Der EU-Richtlinie Über Verbraucherrechte Auf Das BGB (The Impact of the Provisions on E-Commerce in the EU Consumer Rights Directive on the BGB). Journal of Intellectual Property, Information Technology and E-Commerce Law 3 2012, Nr. 2
- Schreiber, Alexander:** Implementierung von Compliance-Richtlinien. NZA-RR, Heft 12 2010, 617–623
- Schütte, Dieter B/Beutin, Andreas:** Vertragscontrolling, Vertragsverwaltung und Vertragsarchivierung. In **Obladen, Hans-Peter/Meetz, Michael (Hrsg.):** Betriebswirtschaftliche Strategien für die Abfallwirtschaft und Stadtreinigung. kassel university press, 2008, 17–26
- Schütte, Silke:** Gabler Wirtschaftslexikon: Projektmanagement. 〈URL: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/54978/projektmanagement-pm-v6.html>〉 – Zugriff am 15.06.2013
- Umnuß, Karsten (Hrsg.):** Corporate Compliance Checklisten. 2. Auflage. C. H. Beck, 2012
- Westphalen, Friedrich Graf von:** AGB-Recht im Jahr 2011. Neue Juristische Wochenschrift (NJW), 2012, Nr. 31, 2243–2251

Teil A.

Einleitung

Wir leben mittlerweile im Informationszeitalter, quasi ständig sind wir von Informationstechnologie umgeben und es stehen uns Unmengen von Informationen zur Verfügung. So erscheint es nur konsequent, dass es mittlerweile eine große Zahl an Waren und Dienstleistungen gibt, die im Wesentlichen aus Information bestehen. Die Menge und ubiquitäre Verfügbarkeit von Informationen führt dazu, dass auch handeln mit diesen Informationsgütern und -dienstleistungen immer und fast überall möglich ist. Somit haben wir heute ein sehr stark gestiegenes Volumen an kommerziellen Transaktionen. Dies bezieht sich nicht nur auf Information als Ware sondern auch auf klassische materielle Güter, da auch hier technische Innovationen und nicht zu letzt Informations- und Telekommunikationstechnologie eine Beschleunigung der Handelsfrequenz bewirkt hat. Diese Erhöhung der Handelsfrequenz sollte dabei gemäß der juristischen Binsenweisheit: Verträge sind etwas für schlechte Zeiten, aber vor allem auch etwas um schlechten Zeiten vorzubeugen, mit einer Fülle an Verträgen einhergehen¹. Da eine hohe Anzahl an Verträgen ein individuelles Aushandeln der Verträge natürlich erschwert und ohnehin häufig nur elektronische, und keine persönliche, Interaktion stattfindet gewinnen standardisierte Verträge in Form von AGB hier weiter an Bedeutung. Deshalb werden wir uns im Ersten Teil dieser Arbeit mit den Anforderungen an ein modernes AGB-Wesen beschäftigen. Eine Vielzahl an Verträgen wirft natürlich auch zwangsläufig die Frage auf wie man deren Umsetzung überwacht. Zumal moderne Technologie auch Services zu nur sehr geringen Entgelten ermöglicht hat und die Transaktionskosten für solche natürlich auch entsprechend gering sein müssen. Aus diesem Grund werden wir uns im zweiten Teil dieser Arbeit dem Vertragsmanagement zuwenden, welches den Hauptteil stellen wird. Die große Wichtigkeit dieses Aspekts wird auch von der Literatur bestätigt². Schließlich wollen wir uns dann noch den Compliance-Aspekten im modernen Vertragswesen widmen. An dieser Stelle sei dann noch vorweg geschickt, dass es sich bei dem Vertragswesen im Unternehmensbereich um ein sehr umfangreiches Thema handelt und entsprechend hier nicht alle Aspekte betrachtet werden können. Nach Ansicht des Autors sind aber zumindest die drei wichtigsten Themenfelder mit wichtigen Einzelthemen angerissen.

¹ Hobel/Schütte , Seite 307, Warum ist Vertragsmanagement wichtig?.

² Umnauß , Rn 111.

Teil B.

Modernes AGB-Wesen

Einleitung AGB sind ein integraler Bestandteil von Massengeschäften. Und wie bereits erwähnt ermöglicht Informationstechnologie durch die Senkung von Transaktionskosten heute schon Geschäfte über sehr kleine Beträge. Dies wiederum führt dazu, dass es, im wesentlichen im Konsumentenbereich, Geschäftsmodelle gibt, die ausschließlich bei einer sehr hohen Transaktionszahl überhaupt zu realisieren sind. In solch kostensensitiven Umfeldern ist eine besonders sorgfältige Ausarbeitung von AGBs natürlich besonders wichtig, da diese meist die einzigen Dokumente sind die die Beziehung zum Kunden regeln. Aber auch in weniger Kostensensitiven Bereichen ist es wichtig, dass die AGBs jeder Überprüfung standhalten, da die Vielzahl der Verwendungen der AGB schon recht kleine Fehler vergleichsweise kostspielig machen kann.

Aktuelle Entwicklungen Zunächst einmal muss man im AGB-Recht unterscheiden, ob man AGB für die Verwendung im Konsumentengeschäft oder im Geschäftsverkehr zwischen Kaufleuten erstellt. Es findet zwar in beiden Fällen eine Inhaltskontrolle statt, im Konsumentenbereich ist diese allerdings aufgrund des Kräfte- und Informationsungleichgewichts weit schärfer. Allerdings unterliegen AGB in beiden Fällen letztlich der gerichtlichen Kontrolle. Hier zeigt sich auch die zunehmende Wichtigkeit von AGBs, da in letzter Zeit auch scheinbar kleine Details zunehmend von hochinstanzlichen Gerichten entschieden werden. Damit wird das AGB-Recht letztlich weiter ausgeformt und die Grenzen des Möglichen zunehmend genau definiert. Neben dieser in vielen Fällen sicherlich zu begrüßenden Tendenz der Konkretisierung durch Gerichte führt diese permanente Fortschreibung des Rechtes durch Richter allerdings auch zu dem sehr problematischen Phänomen, dass man mittlerweile nicht mehr mit Sicherheit sagen kann wie lange ein AGB-Text gültig sein wird³.

Neben der zunehmenden Ausformung des AGB-Rechts durch nationale Gerichte sind mittlerweile auch Regelungen durch das europäische Gemeinschaftsrecht relevant. Diese betreffen aktuell vor allem den Bereich des Verbraucherrechts. Besonders die Richtlinie 2011/83/EU⁴, die sogenannte E-Commerce

³ Graf von Westphalen, Seite 2250 V. Schluss.

⁴ RICHTLINIE 2011/83/EU DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 25. Oktober 2011 über die Rechte der Verbraucher, zur Abänderung der Richtlinie

Richtlinie, ist von aktueller Bedeutung. Die genaue Bedeutung dieser Richtlinie für Verträge im E-Commerce wird man erst nach der Umsetzung, welche in der Bundesrepublik noch aussteht, sehen können, die grundsätzliche Richtung ist natürlich jetzt schon durch die Richtlinie gegeben und damit absehbar. Die interessantesten Änderungen dürften im Detail bei recht grundsätzlichen Dingen geschehen. So müssen sowohl der Verbraucher als auch der Unternehmerbegriff angepasst werden. Die Änderungen beim Verbraucherbegriff des § 13 BGB⁵ dürften äusserst gering sein und im wesentlichen die Nichtanwendbarkeit der Zweifelsfallregelung des § 344 HGB⁶ im E-Commerce bedingen⁷. Folglich kann man also im Zweifel nicht mehr davon ausgehen, dass Geschäfte von Kaufleuten im Zweifel ihrem Gewerbe zuzuordnen sind. Beim Unternehmerbegriff des § 14 BGB werden die Änderungen für E-Commerce aufgrund der Richtlinie höchst wahrscheinlich gravierender ausfallen. Dies resultiert im wesentlichen daraus, dass für die Bestimmung der Unternehmereigenschaft zukünftig nicht nur Rechtsgeschäfte sondern auch rechtsgeschäftsähnliche Handlungen erheblich sind, hier insbesondere bereits vorvertragliches handeln, sowie das Handeln Dritter in diesem Zusammenhang⁸.

Fazit Im modernen automatisierten Geschäftsalltag haben AGBs eine unschätzbare Wichtigkeit. Wegen der immensen Konsequenzen bereits kleiner Fehler ist deren starke Regulierung, insbesondere im Konsumentenbereich, nachvollziehbar. Für den Verwender dieser Verträge werden sie dadurch aber zu einer großen Herausforderung und ein Restrisiko durch die richterliche Kontrolle bleibt auch bei größter Sorgfalt bestehen. Das Vordringen gemeinschaftsrechtlicher Harmonisierung auch in diesen Bereich ist zwar aus unternehmerischer Sicht auf der einen Seite zu begrüßen, da es ein weiterer Schritt zur Errichtung des Binnenmarktes ist, auf der anderen Seite dürfte es aber zunächst einmal, diese ohnehin komplexe Materie, weiter verkomplizieren.

93/13/EWG des Rates und der Richtlinie 1999/44/EG des Europäischen Parlaments und des Rates sowie zur Aufhebung der Richtlinie 85/577/EWG des Rates und der Richtlinie 97/7/EG des Europäischen Parlaments und des Rates.

5 Bürgerliches Gesetzbuch in der Fassung der Bekanntmachung vom 2. Januar 2002 (BGBl. I S. 42, 2909; 2003 I S. 738), das zuletzt durch Artikel 7 des Gesetzes vom 7. Mai 2013 (BGBl. I S. 1122) geändert worden ist.

6 Handelsgesetzbuch in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 4100-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, das zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 20. April 2013 (BGBl. I S. 831) geändert worden ist.

7 Purnhagen, RN 13.

8 Purnhagen, RN 24.

Teil C.

Vertragsmanagement

Einleitung und Definition Gerade in dem bisher beschriebenen Fall von einem Massengeschäft mit einer Vielzahl von Verträgen ist es wichtig den Überblick über diese und die darin enthaltenen Leistungen und Verpflichtungen zu behalten. Das Mittel um das zu bewerkstelligen ist das Vertragsmanagement. Es stammt ursprünglich aus der exakt gegengesetzten Situation. Nämlich aus Großprojekten wie Infrastrukturbauprojekten, von denen es zwar nur wenige gibt, dafür in Verträgen eine sehr große Zahl von einzelnen Verpflichtungen beziehungsweise Leistungen garantiert ist⁹. In diesem Zusammenhang sollte dann auch noch festgehalten werden, dass Vertragsmanagement natürlich auch heute für Großprojekte noch eine ausserordentliche Bedeutung hat. Diese Aussage wiegt umso schwerer, wenn man sich bewusst macht, dass komplexe Großprojekte heute nicht unbedingt Bauprojekte sein müssen. Insbesondere komplexe Softwareprojekte sind heutzutage häufig von großer Wichtigkeit und mindestens ebenso großer Komplexität. Deshalb und nicht zu letzt, da der Projektfortschritt bei einem Softwareprojekt in aller Regel nicht so offenkundig ist wie bei einem Bauprojekt, spielt Vertragsmanagement auch hier eine große Rolle¹⁰.

Bereits die offenkundigen Unterschiede zwischen einem Bauprojekt und einem Softwareprojekt machen eine einheitliche Definition von Projektmanagement sehr schwierig. So gibt es zahlreiche Branchen- beziehungsweise Projektbezogene Definitionen, aber kaum Allgemeingültige. Im Folgenden werden wir deshalb die Definition von Dr. Georg Angermeier verwenden, die nach Auffassung des Autors, weit genug ist um Branchen und Projektunabhängig zu sein und trotzdem alle wesentlichen Punkte umfasst: „Vertragsmanagement ist die Planung, Steuerung, Überwachung und Dokumentation aller rechtlich bindender Vereinbarungen zwischen den Stakeholdern eines Projekts.“¹¹

Nutzen und Ziele des Vertragsmanagements Keine Methode und kein Werkzeug sind ein Selbstzweck, sondern müssen letztlich immer einem Zweck dienen. So dient das Vertragsmanagement vor allem der besseren Überwachung des Vertragsbestandes und der Erreichung der Vertragsziele. Im

⁹ Schütte , IV. 1..

¹⁰ Bartsch, 1 Wozu Verträge?.

¹¹ Angermeier.

allgemeinen soll es diese Prozesse optimieren und beschleunigen, Risiken frühzeitig erkennen und vermeiden und dadurch Kosten einsparen, mehr Sicherheit schaffen sowie Wettbewerbsvorteile durch Effizienz erzielen¹².

Die drei Bereiche des Vertragsmanagements Aus der in der Einleitung genannten Definition ergeben sich drei Teilbereiche des Vertragsmanagement. Drei sind es deshalb, weil man Steuerung und Überwachung in aller Regel als Durchführung zusammenfassen kann. Allerdings kann man weiterhin die in der Definition genannten vier Aufgaben nicht immer eindeutig den drei Bereichen zuordnen. Dies liegt im wesentlichen daran, dass die verschiedenen Aufgaben, in unterschiedlichem Umfang und bezogen auf unterschiedliche Aspekte, in aller Regel in mehreren Bereichen eine Rolle spielen. Die drei einzelnen Bereiche sind dabei Vertragscontrolling, Vertragsverwaltung und Vertragsarchivierung¹³. An dieser Stelle sollte man dann auch anmerken, dass Begriffe im Zusammenhang mit Vertragsmanagement nicht unbedingt einheitlich verwendet werden.

Vertragscontrolling In aller kürze könnte man sagen, dass sich das Vertragscontrolling mit den Verträgen vor deren Abschluss beschäftigt. Es kümmert sich darum Vertragstexte so auszuarbeiten, dass sie für ihren Verwender möglichst ideal sind. Das Vertragscontrolling beschäftigt sich dabei analog der Controlling-Abteilung in einem Unternehmen mit einem Soll/Ist-Vergleich¹⁴. Eine wichtige Voraussetzung für solch einen Vergleich ist die Aufgabe der Planung. Diese umfasst insbesondere eine genaue Risikoanalyse, welche letztlich in den im Vertrag im einzelnen garantierten Leistungen mündet. Die Leistungen, welche durch den Vertrag garantiert werden, bilden damit den Soll-Zustand. Das Vertragscontrolling muss also solange den Ist-Zustand prüfen, bis dieser dem Soll-Zustand entspricht. Natürlich kann der Vertrag regeln, dass bei Nichterfüllung oder Schlechtleistung eine Kompensation in irgendeiner Form an die Stelle der Leistung tritt. Gleiches ist natürlich auch qua Gesetz oder Individualabrede möglich, in allen drei Fällen wäre die betroffene Leistung natürlich dann als im Soll-Zustand angekommen zu betrachten. Nachdem Leistung und Gegenleistung die Hauptpflichten des Vertrages sind ist das Vertragscontrolling somit, zumindest kurzfristig betrachtet, die wichtigste Aufgabe des Vertragsmanagements.

12 Schütte/Beutin , Seite 18.

13 Schütte/Beutin , Seite 17.

14 Schütte/Beutin , Seite 19.

Innerhalb des Vertragscontrolling ist das Risikomanagement von zentraler Bedeutung, dieses teilt sich wiederum in die Bereiche der Risikoerkennung und der Risikovermeidung auf.

Die **Risikoerkennung** sollte dabei in aller Regel zuerst durchgeführt werden, da sie sinnvollerweise die Risikovermeidung vorbereiten kann. Zur genauen Risikoerkennung müssen alle Verträge inklusive aller relevanten Anlagen und Nebenbestimmungen auf spezifische Risiken überprüft werden und diese in verschiedene Kategorien eingeteilt werden. Anschließend werden die Leistungen und Gegenleistungen in einer Matrix abgetragen und mit den Risiken kombiniert¹⁵. Auf diese Weise erhält man schnell einen Überblick über die vorhandenen Risiken.

Zur **Risikovermeidung** ist es erforderlich, dass alle gefundenen Risiken nochmals eingehend geprüft werden. Ergebnis der Prüfung sind im radikalsten Fall Nachverhandlungen über den Vertrag, was wiederum im Extremfall zur Auflösung des Vertrags führen kann¹⁶. In den meisten Fällen dürften weit weniger drastische Maßnahmen hinreichend sein. Wenn man die Risiken kennt, kann man aktiv auf sie reagieren. Dazu zählt insbesondere die besonders genau Beobachtung kritischer Punkte und die gleichzeitige Vorbereitung um sich bei einem eventuellen Rechtsstreit in eine bessere Ausgangsposition zu bringen¹⁷. Neben diesen Reaktionen auf bestehenden Risiken ist es auch Teil des Risikovermeidung proaktiv die gewonnen Erkenntnisse der Risikoerkennung für die Zukunft zu nutzen¹⁸. So können zum Beispiel gewonnene Erkenntnisse über Risiken in Standardvertragstexte wie AGB eingearbeitet werden, um diesen Risiken in Zukunft von Anfang an vorzubeugen. Ähnlich sollte man auch auf Urteile und Änderungen von Gesetzen, Verordnungen und ähnlichen verbindlichen Vorschriften reagieren¹⁹.

Vertragsverwaltung Die Vertragsverwaltung beschäftigt sich mit der Kontrolle der Verträge nach deren Abschluss. Es handelt sich also um eine administrative Tätigkeiten, die die möglichst effiziente Durchführung der Verträge gewährleisten soll. Darüber hinaus kann das hier gewonnene Wissen allerdings auch wieder dem Vertragscontrolling zu gute kommen und sollte dies aus Effizienzgründen auch. Um die Administration möglichst einheitlich und effizient

¹⁵ Schütte/Beutin , Seite 20.

¹⁶ Schütte/Beutin , Seite 21

¹⁷ Schütte/Beutin , Seite 21.

¹⁸ Schütte/Beutin , Seite 22.

¹⁹ Schütte/Beutin , Seite 22.

zur erledigen bietet sich Software Unterstützung an²⁰. Solch ein System hat auch den Vorteil, dass man eine bessere Übersicht über die laufende Verträge hat, da man in digitalen Datenbeständen sehr einfach Suchen kann und auch Daten wie Fristen mit entsprechenden Warnungen versehen kann²¹. Weiterhin kann man Verträge auch gleich mit allen zugehörigen relevanten Dokumenten verknüpfen und Teilprozesse automatisieren, sowie bei einer vernetzten Lösung den Zugriff auf das Vertragswerk ortsunabhängig machen²². Einen Überblick über die Funktionsweise von verbreiteter Vertragsverwaltungssoftware, dem Umfang nach könnte man auch gut von Vertragsmanagement-Software sprechen, findet sich bei Matt 2011²³. Um die Vertragsverwaltung möglichst effizient zu gestalten bietet es sich an hierfür einheitliche Prozesse zu definieren und die Verträge und zugehörigen Dokumente zentral zu erfassen und mittels der Software zu verarbeiten²⁴. In Konsequenz ergibt sich letztlich auch ein Wissensmanagement-System zum Vertragswesen, von dem das Vertragscontrolling natürlich in hohem Masse profitieren kann.

Vertragsarchivierung Für die Vertragsarchivierung gibt es im wesentlichen zwei Gründe²⁵: Zum einen gibt es rechtliche Pflichten zur Aufbewahrung, allen voran § 257 HGB. Zum anderen liegt es nahe, dass das Vertragscontrolling um möglichst effektiv arbeiten zu können eine möglichst große Datenbasis haben sollte. Dazu erscheint neben der operativen Datenbank für das operative Geschäft ein Data Warehouse zur Archivierung sinnvoll. Beim Design eines solchen Data Warehouses ist zu beachten, dass wirklich alle wichtigen Dokumente gespeichert werden und diese auch entsprechend Verknüpft werden, damit die Struktur auch in Zukunft ersichtlich ist. So müssen die technischen Anlagen zum Beispiel klar den entsprechenden Verträgen zuzuordnen sein und sofern es mehrere Versionen eines Vertrages gibt, muss es eine klare Versionshistorie vom Entwurf bis zum letztlich angeschlossenen Vertrag geben. Da es sich bei Verträgen in aller Regel um sehr sensible Dokumente, wie personenbezogene Daten und Betriebsgeheimnisse handelt, muss auch in einem entsprechenden Archiv ein hinreichend sichereres Zugriffsmodell gewährleistet sein²⁶. Wenn man die vorangegangenen Punkte alle beachtet kann

20 Schütte/Beutin , Seite 23;
Matt , Seite 7.

21 Schütte/Beutin , Seite 23.

22 Schütte/Beutin , Seite 23.

23 Matt.

24 Schütte/Beutin , Seite 24.

25 Schütte/Beutin , Seite 25.

26 Schütte/Beutin , Seite 25.

man mit richtiger Vertragsarchivierung, also mit der Vergangenheit, die Erstellung von Verträgen in der Zukunft verbessern und vereinfachen. Ein schönes Beispiel hierfür ist, wenn man nach einiger Zeit einen länger nicht genutzten Vertragstyp wieder benötigt und so eine solide Grundlage vorfindet.

Teil D.

Compliance-Aspekte im Vertragswesen

Einleitung Auch Compliance spielt im Vertragswesen eine zunehmende große Rolle. Das wurde bereits im vorigen Abschnitt klar, als wir den Themenkomplex „Governance, Risk and Compliance“ bereits damit betreten haben, dass Vertragsmanagement nicht zuletzt auch dem Risikomanagement dient. Weiterhin spielen allerdings auch klassische Compliance Aspekte wie Korruptionsbekämpfung eine Rolle im Vertragsmanagement. Diesen Aspekten wollen wir uns in diesem Teil widmen. Genauer wollen wir uns zwei Punkte im Rahmen des Compliance Managements annehmen, die von besonders herausragender Bedeutung sind. Zuerst wollen wir die Durchsetzung der eigenen Compliance-Grundsätze in der Lieferkette, genauer die Geschäftspartner-Prüfung unter Compliance-Gesichtspunkten, betrachten. Als zweiter Punkt soll mit Compliance-Klausel in Arbeits- und Tarifverträgen eine Möglichkeit der Durchsetzung der eigenen Compliance-Grundsätze gegenüber den eigenen Mitarbeitern in Grundzügen betrachtet werden.

Geschäftspartner-Prüfung unter Compliance Gesichtspunkten Naturgemäß ergeben sich an den Schnittstellen zu Geschäftspartnern besondere Compliance-Probleme, da man ausserhalb der eigenen Organisation nur beschränkt fähig ist die eigenen Compliance-Grundsätze durchzusetzen. Bei Kunden hat man in den meisten Fällen überhaupt keine Chance die eigenen Compliance-Grundsätze durchzusetzen. Sollte es hier schwerwiegende Konflikte geben, bleibt einem nur an diesen Kunden nicht mehr zu verkaufen oder überhaupt nie Geschäftsbeziehungen aufzunehmen. In diesem Fall setzt man aber nichts gegenüber Kunden durch, sondern sorgt schlicht dafür, dass die Kundeneigenschaft nicht gegeben ist. Die Situation ändert sich sobald man selbst Leistungen von jemandem bezieht. In diesem Falle hat man die Mög-

lichkeit über Compliance-Klauseln in den Einkaufsbedingungen oder in einem anderen Vertragswerk die Gültigkeit der eigenen Compliance-Grundsätze über das eigene Unternehmen hinaus zu erweitern²⁷. Bei der Einbeziehung von Compliance-Klauseln in die Einkaufsbedingungen oder Vergleichbares ist allerdings wieder Vorsicht geboten, da es sich dabei um AGB handelt und wir somit wieder in die im ersten Teil genannte Problematik laufen²⁸. Es bleibt dabei allerdings fraglich, ob die reine vertragliche Zusicherung gewisser Standards bereits genug ist. Sicher ist dies aus rechtlicher Sicht in vielen Fällen hinreichend, da man damit grundlegenden Sorgfaltspflichten häufig genüge getan hat. Allerdings muss man bedenken, dass Compliance nicht zu Letzt auch den Ruf eines Unternehmens schützen soll und in sofern nicht nur die rechtlichen Standards sondern auch die Standards der öffentlichen Meinung Anwendung finden. In diesem Zusammenhang könnte es dann empfehlenswert sein, proaktiv zu handeln und bereits vor dem Vertragsabschluss proaktiv eine grundlegende Compliance-Prüfung der möglichen Geschäftspartner durchzuführen. Dies gilt insbesondere je dauerhafter und fester man sich an einen Partner bindet und kann der Verankerung der Compliance-Grundsätze im operativen Geschäft dienen²⁹.

Compliance Klauseln in Arbeitsverträgen Im vorangegangenen Abschnitt haben wir betrachtet, wie man mithilfe von Verträgen die Compliance-Grundsätze ausserhalb der Organisation gegenüber Geschäftspartnern durchsetzen kann. In diesem Abschnitt wollen wir uns nun die Frage stellen, ob wir die Compliance-Grundsätze auch innerhalb des eigenen Unternehmens mittels Verträgen durchsetzen können. Die Antwort darauf ist ein klares ja, da mit jedem Arbeitnehmer ja ein Vertrag besteht. Entsprechend gibt es bei tarifgebundenen Arbeitnehmern zwei Möglichkeiten die Verpflichtung auf die Compliance-Grundsätze des Unternehmens vorzunehmen: Es kann individualrechtlich eine Verpflichtung auf die Compliance-Grundsätze über den Arbeitsvertrag erfolgen³⁰ oder es kann kollektivrechtlich die Verpflichtung auf die Compliance-Grundsätze in den Tarifvertrag aufgenommen werden³¹. Wobei letzteres wohl nur in einzelnen Fällen sinnvoll sein dürfte, da ein Tarifvertrag in vielen Fällen weit mehr als nur ein Unternehmen betrifft und somit der Prozess rasch unnötig verkompliziert werden kann. Weiterhin muss man

27 Hauschka , § 19 RN 17.

28 Hauschka , §19 RN 18f.

29 Mössner/Kerne , II.1..

30 Schreiber , III.1..

31 Schreiber , III.2..

beachten, dass die Frage ob man alle Compliance-Grundsätze des eigenen Unternehmens rechtlich zweifelsfrei in solchen Verträgen umsetzen kann auch stark von dem Inhalt der Compliance-Grundsätze abhängt.

Teil E.

Fazit

In aller Kürze haben wir auf den vorigen Seiten die Grundzüge und Herausforderungen eines modernen Vertragswesens im Unternehmensbereich beleuchtet. Dabei ist zuerst nochmals festzuhalten, dass das Thema vielschichtig und komplex ist und deshalb hier nur einzelne Aspekte betrachtet werden konnten, und selbst diese nicht in der Tiefe. Trotzdem haben wir einige wichtige Trends und Leitlinien für ein modernes Vertragswesen herausgearbeitet. Zunächst sind AGBs bereits heute von immenser Wichtigkeit und werden vermutlich noch weiter an Bedeutung gewinnen. Entsprechend ist es wichtig, AGBs so zu formulieren, dass sie jeder Überprüfung standhalten. Dies ist allerdings bei einer gerichtlichen Prüfung, die wiederum auch an Bedeutung gewinnt, kaum möglich. Die große Anzahl von Verträgen, die mithilfe von AGB zustande kommen, sowie hochkomplexe Projektverträge müssen auch angemessen verwaltet werden. Dazu ist für ein modernes Vertragswesen ein Vertragsmanagement unerlässlich. Dieses muss zuerst das Controlling der Verträge übernehmen, also für die Überwachung der Ausführung Leistungen und Verpflichtungen sorgen. Weiterhin sollte dann das gewonnen Wissen aus dem aktuellen Bestand an Verträgen genutzt werden, um die Risiken der Verträge in der Zukunft zu minimieren. Und letztlich ist innerhalb des Vertragsmanagement noch eine vernünftige Archivierung von Verträgen nötig, damit dieses Wissen auch in der Zukunft zugänglich ist und rechtlichen Erfordernissen genüge getan wird. Auch lassen sich über ein modernes Vertragswesen die Compliance-Grundsätze intern wie extern operationalisieren und durchsetzen.

Wesentliche Grundzüge eines modernen Vertragswesens im Unternehmensbereich sind also die Standardisierung und die Automatisierung. Weitere Punkte, insbesondere juristische Feinheiten haben ebenfalls eine gesteigerte Bedeutung, konnten hier allerdings leider nicht berücksichtigt werden.