

Vertragsmanagement für Wohnungsunternehmen

Herausgeber: Kanzlei Jorde

Effektives Vertragsmanagement bietet handfeste Vorteile: Es zeigt, wann Konditionen neu verhandelt werden können, weist Risiken aus, ermöglicht die Überwachung von Fristen, und stellt sicher, dass Leistungen auch im vereinbarten Umfang eingefordert werden.

Die Praxis zeigt jedoch, dass gerade kleinere Wohnungsunternehmen ihr Vertragsmanagement vernachlässigen. Nicht ohne Risiko: Wer als Vorstand oder Geschäftsführer Vertragsfristen versäumt oder wesentliche Klauseln nicht berücksichtigt, kann wegen Pflichtverletzung in Haftung genommen werden (§ 93 AktG, § 34 GenG und § 43 GmbHG).

Auch aus Compliance Gesichtspunkten, ist Vertragsmanagement dringend zu empfehlen. Fast alle betrieblichen Abläufe basieren auf vertraglichen Vereinbarungen. In einem globalisierten Umfeld sind diese umfangreicher und komplexer als je zuvor. Eine rechtskonforme und redliche Führung der Geschäfte – wie Compliance sie erfordert – ist daher kaum ohne eine systematische und rechtliche Aufbereitung von Verträgen zu realisieren.

Verträge in Wohnungsunternehmen	
Vermietungsabteilung <ul style="list-style-type: none"> Wohnraummietverträge Gewerbliche Mietverträge Zusatzvereinbarungen zum MV Bürgschaftsverträge Auskunftsverträge Verträge zur Vermarktung 	Technische Abteilung <ul style="list-style-type: none"> Bauverträge Wartungsverträge Instandhaltungsverträge Architekten- Ingenieurverträge Erschließungsverträge Übergabeprotokolle u.Ä
Finanzierung / Verwaltung <ul style="list-style-type: none"> Darlehensverträge Grundstücksbelastungen Arbeits- Ausbildungsverträge IT / EDV-Verträge Kaufverträge Abonnement-Verträge 	Geschäftsführung / Rechnungswesen <ul style="list-style-type: none"> Gesellschaftsvertrag Geldanlagen / Beteiligungen Grundstückskaufverträge Kooperationsverträge Beratungsverträge Betriebsvereinbarungen

Schaubild 1: Beispiele für Verträge in Wohnungsunternehmen nach Abteilungen

Die IBzW

Die Info-Blätter zur Wohnungswirtschaft richten sich an Vorstände und Geschäftsführer von Wohnungsunternehmen. Kompakt und praxisnah werden zu aktuellen Themen wohnungswirtschaftliche Handlungsmöglichkeiten gezeigt und auf rechtliche Risiken hingewiesen.

Der Herausgeber

Die IBzW werden von der Düsseldorfer Anwaltskanzlei Jorde herausgegeben.

Rechtsanwalt René Jorde ist:

- Volljurist
- Dipl. Wirtschaftsjurist (FH)
- Kfm. in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft

Vor seiner anwaltlichen Tätigkeit war Herr Jorde mehr als zehn Jahre in der Wohnungswirtschaft beschäftigt, u.a. als Leiter der Finanzierungsabteilung und als hauptamtlicher Vorstand einer Wohnungsgenossenschaft.

Auf Grundlage dieser Erfahrungen, liegt der Interessenschwerpunkt der Kanzlei in der Beratung von Wohnungsunternehmen. Im Vordergrund steht hierbei eine projektbezogene wohnungswirtschaftliche und rechtliche Unterstützung. Zu den Leistungen gehören insbesondere:

- Vertragsgestaltung
- Vertragsprüfung
- Vertragsmanagement
- Projektbegleitung

www.Rechtsanwalt-Jorde.de

Aufbau eines Vertragsmanagements

Das erste Schaubild gibt einen Eindruck davon, welche Verträge in Wohnungsunternehmen vorkommen. Ziel des Vertragsmanagements ist es, dafür zu sorgen, dass Sie in jeder Phase alle relevanten Verträge im Sinne des Unternehmens steuern können.

Die Phasen des Vertragsmanagements	
Vor Vertragsabschluss <ul style="list-style-type: none"> • Vertragsplanung • Vertragsdesign • Vertragsverhandlungen 	Nach Vertragsabschluss <ul style="list-style-type: none"> • Vertragsdurchführung • Vertragscontrolling • Nachvertragliche Wirkungen

Schaubild 2: Phasen, auf die sich das Vertragsmanagement erstreckt

Dafür ist zunächst notwendig, alle Verträge im Unternehmen zu erfassen und dessen Relevanz zu gewichten. Durch Einordnung der relevanten Verträge in die Vertragsphasen (Schaubild 2) kann dann ermittelt werden, wo akuter Handlungsbedarf besteht. Hierbei sollten auch zukünftige Verträge berücksichtigt werden, denn das Fundament für erfolgreiche Verträge wird in der Planungsphase gelegt. Dieser Zeitpunkt eignet sich besonders gut, um Rechtsberater einzuschalten. Diese können dann frühzeitig, entsprechend der wirtschaftlichen Ziele, die mit dem Vertrag erreicht werden sollen, rechtssichere Klauseln formulieren. Ein „Umstricken“ des Vertrages während der Verhandlungsphase kann diese unnötig belasten und verursacht vermeidbare Kosten.

Die Mehrzahl Ihrer Verträge wird sich in der Durchführungs-

phase befinden. Diese gilt es zu systematisieren und organisatorische Maßnahmen zu treffen, die das Management der Verträge ermöglichen. Dafür ist es zweckmäßig, die Verträge einzelnen Unternehmensabteilungen zuzuordnen und für jeden Vertragstypen eine Übersicht zu erstellen, die unter anderem Auskunft gibt über:

- eigene Hauptpflichten
- eigene Nebenpflichten
- Hauptpflichten des Vertragspartners
- Nebenpflichten des Vertragspartners
- Fristen (z.B. für Mietanpassungen, Kündigungen)
- Risiken
- Rechte bei Leistungsstörungen

Diese umfangreiche Arbeit wird in der Praxis meist mit Hilfe spezieller Software durchgeführt und von externen Beratern begleitet. Diese prüfen die Verträge bevor sie ins System eingepflegt werden, decken un-

Zusammenfassung

Ein qualifiziertes Vertragsmanagement hat zahlreiche Vorteile: Es stärkt die eigene Verhandlungsposition, wirkt Fristversäumnissen entgegen, überwacht Konditionen und

ist ein wichtiges Instrument im Rahmen von Compliance. Beim Aufbau eines Vertragsmanagements werden alle Verträge eines Wohnungsunternehmens nach Relevanz gewichtet. Sie

IMPRESSUM

**Info-Blätter zur
Wohnungswirtschaft (IBzW)**

Herausgeber:
Anwaltskanzlei Jorde

Redaktion:
Rechtsanwalt René Jorde

Anschrift:
Plochinger Straße 13
40593 Düsseldorf

Tel: 0211 / 500 870 75
Fax: 0211 / 550 279 79

Info@Rechtsanwalt-Jorde.de
www.Rechtsanwalt-Jorde.de

wirksame Klauseln auf und weisen auf Anpassungsmöglichkeiten hin.

Durch die Erfassung der Verträge werden wertvolle Erkenntnisse erlangt und Handlungsmöglichkeiten ersichtlich. Daher ist festzulegen, welchen konkreten Personen die Informationen aus dem Vertragsmanagement zufließen sollen, wer im Einzelfall handeln und wer die Durchführung kontrollieren soll. Die Zuständigkeitsregelung hängt stark von der Größe Ihres Unternehmens ab. Versäumnisse werden i.d.R. von der Geschäftsführung zu verantworten sein. Daher erscheint es zweckmäßig, das Vertragsmanagement sehr relevanter Verträge sowie die Kontrollfunktionen auf der höchsten Führungsebene zu belassen. Das weitere Vertragsmanagement kann dann an die entsprechenden Abteilungsleiter delegiert werden.

werden rechtlich geprüft, systematisch erfasst und ggf. aktualisiert. Hierzu werden in der Regel spezielle Software Produkte eingesetzt und externe Berater beauftragt.