

Steuerung von Risiken aus Vertragsbeziehungen

Deloitte erbringt erstklassige Beratungsdienstleistungen in den Bereichen strategische Unternehmensführung, Wirtschaftsprüfung, Steuern sowie Rechts- und Finanzberatung an ein breites Spektrum von Unternehmen – viele von ihnen in einer Phase schneller Veränderung - und öffentliche Institutionen. Dank der Verknüpfung der Kenntnis des lokalen Markts mit umfangreichen internationalen Erfahrungen ist Deloitte in der Lage, seinen Klienten maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.

Die Steuerung von Risiken aus Vertragsbeziehungen (Vertragsrisiko und Vertragseinhaltung) ist ein vielschichtiger Prozess, der sich darauf richtet zu überprüfen, ob die vereinbarten Bedingungen von allen Vertragspartnern eingehalten werden und ob sich aus den vertraglichen Beziehungen mit den Vertragspartnern Probleme ergeben oder ergeben könnten.

In Zeiten wirtschaftlicher Stagnation stehen Unternehmensführungen unter einem viel größeren Druck, Umsätze zu halten und Kosten zu senken. Gerade dann ist es wichtig, die Beziehungen mit den Geschäftspartnern zu stärken, denn deren Instabilität kann sonst leicht auch das eigene Unternehmen in Mitleidenschaft ziehen. Zugleich ist es wichtig, den Überblick über die Einhaltung der vereinbarten Bedingungen nicht zu verlieren.

Oft machen Banken die Gültigkeit ihrer Kreditverträge von zusätzlichen Konditionen und Kriterien abhängig, deren Nichteinhaltung zur vorzeitigen Rückforderung der Kreditvaluta oder Problemen bei der Refinanzierung führen könnte. Die rechtzeitige Überprüfung von Verträgen und deren durchgängige Kontrolle kann Kosten vermindern, die Steuerung von Risiken ermöglichen und potentielle Probleme verhindern.

Übliche Probleme

Bezüglich der Vertragspartner	Bezüglich der Einkaufs- und Vertriebsprozesse
Die erbrachten Dienstleistungen/zugestellten Waren entsprechen nicht dem abgeschlossenen Vertrag	Umgehung der festgelegten Regeln – z.B. Aufteilung von ganzen Rechnungsbeträgen in mehrere Einzelbestellungen
Widersprüchliche Geschäftsbedingungen (uneinheitliche Gewährung von Ermäßigungen/Begünstigungen)	Bestellung von Waren und Dienstleistungen ohne vertragliche Regelung
Gewährung von Mengenrabatten auch wenn die entsprechenden Mengen nicht erreicht werden	Übermäßig hoher Materialaufwand (nicht aufgrund des tatsächlichen Bedarfs, sondern aufgrund des Volumens)
Fortbestehende Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern, die nicht bestätigt sind	Großer Umfang von Forderungen (überfällige oder nicht eintreibbare Forderungen)
Unrichtige oder übermäßig hohe Rechnungsbeträge bezogener Dienstleistungen und Waren, übermäßig hohe Preise des Lieferanten	Doppelt durchgeführte Zahlungen für Dienstleistungen/Waren
Komplizierte Vertragsbedingungen, die das Risiko der Beendigung der Vertragsbeziehungen bergen	

Wo kann Ihnen Deloitte helfen?

Unserer Erfahrung nach kann die gründliche Vertragsverfolgung und Überprüfung der Einhaltung von Verträgen zu Einsparungen von bis zu 10% führen.

Wir bieten die folgenden Dienstleistungen an:

- **Überprüfung der Leistungen der jeweiligen Vertragspartei und der Vertragsbedingungen (inner- und außerbetrieblich)**

Analyse der Vertragsbedingungen und deren Vergleich mit den Rechnungen, den Übergabeprotokollen und anderen Unterlagen, die bei der Rechnungsstellung nötig sind, Überprüfung von Berechnungsformeln (z.B. Indexierung), usw.

Das Ergebnis:

Sofortige Einsparungen

- **Überprüfung der bestehenden Vertragsbeziehungen und Identifikation des Einsparungspotenzials**

Analyse der Vertragsbeziehungen, Vergleich mit verfügbaren Preisquellen, Analyse der Einkaufsprozesse, Verminderung des Risikos von Vertragsstrafen, u.a.

Das Ergebnis:

Identifikation von Einsparungspotenzial

- **Behebung von Schwachstellen in Verträgen**

Zusammenarbeit bei der Anpassung der Vertragsbedingungen, Rechtsberatung

Das Ergebnis:

Dauerhafte Einsparungen

- **Einführung eines Systems zur Verfolgung der Vertragserfüllung und der damit verbundenen Risiken**

Einführung eines zentralisierten Systems zur Verfolgung der Durchführung und Einhaltung von wichtigen Bedingungen wie z.B. Kreditbedingungen, Vertragsstrafen und Bußgelder, vorzeitige Vertragsbeendigung, usw. Bestimmung der innerbetrieblichen Prozesse und Aufteilung von Verantwortlichkeiten im Rahmen des Unternehmens

Das Ergebnis:

Risikoverfolgung, geringere Strafen und indirekte Verluste, bessere Beziehungen mit den Lieferanten und Kunden.

- **Überprüfung der Bearbeitung von Lieferantenrechnungen und von Zahlungsfehlern**

Aufdeckung von Schwachstellen bei Lieferantenrechnungen und Bankzahlungsverkehr.

Unterstützung bei der Ermittlung fehlerhafter Zahlungen und gleichzeitige Vorbeugung vor fehlerhaften oder möglicherweise betrügerischen Rechnungen durch Definition von internen Kontrollen im künftigen Ablauf

Das Ergebnis:

Dauerhafte Einsparungen

- **Überprüfung von Forderungen**

Prüfung der Datenqualität und anschließende Analyse der aufgedeckten Fehler, so dass der Vorgang so eingestellt ist, dass kein oder minimaler Umsatzverlust entsteht

Das Ergebnis:

Umsatzsicherung

Unsere Erfahrungen im Bereich der Risiken aus Vertragsbeziehungen in Mittel- und Osteuropa

- Lizenzüberprüfung
- Überprüfung von Umsätzen
- Analyse des Vertragsbestands und seine Optimierung
- Überprüfung des Verfahrens zur Freigabe von Zahlungen
- Überprüfung der Einhaltung von Unternehmensvorschriften

Weitere Tätigkeiten (zusätzlicher Nutzen)

- Überprüfung und Einstellung des Verfahrens zur Auswahl und Beurteilung von Lieferanten
- Optimierung des Lieferantenbestands (z.B. Auswahl eines Lieferanten anstatt von drei – Mengenrabatte, bessere Zahlungsbedingungen)
- Überprüfung der Zahlungsfähigkeit von wichtigsten Geschäftspartnern
- Überprüfung von Kreditlimits/Versicherung gegen Forderungsausfall
- Überprüfung des Vertragsmanagement-Prozesses (Vertragsarchivierung, -verwaltung und -umlauf)
- Überprüfung des Bewilligungsverfahrens bezüglich der Unternehmenskosten
- Überprüfung von Verfahren mit einem höheren Risikograd (z.B. Markenmarketing)

Bei der Erbringung unserer Dienstleistungen ist es immer unser Ziel, dass das Ergebnis und der Nutzen für den Klienten den Preis unserer Leistungen übersteigt.

Kontakt:

David Batal, Director

dbatal@deloitteCE.com

+420 603 196 371

Deloitte

Nile House

Karolinská 654/2, Prag 8

www.deloitte.cz

Deloitte bezieht sich auf eines oder mehrere Unternehmen von Deloitte Touche Tohmatsu Limited, einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht, und ihre Mitgliedsunternehmen. Jedes Mitgliedsunternehmen ist jeweils rechtlich selbstständiges und unabhängiges Subjekt. Eine detaillierte Beschreibung der Rechtsstruktur von Deloitte Touche Tohmatsu und deren Mitgliedsunternehmen finden Sie unter www.deloitte.com/cz/about.