



Wilfried Krokowski / Franz-Josef Möffert

Der Rahmenvertrag als strategisches Instrument im Einkauf

Praxisreihe Einkauf / Materialwirtschaft, Band 21

2 Tab., 79 Seiten, 2020

Print: <978-3-89673-762-5> € 39,90

E-Book: <978-3-89673-762-3> € 35,90

Der Rahmenvertrag ist kein starres Vertragsdokument, das den Standards von Allgemeinen Geschäftsbedingungen gleichkommt, sondern im Gegenteil ein gestalterisches Werkzeug des strategischen Einkäufers. Mit ihm bestimmt und lenkt er seine Lieferantenpolitik und setzt Schwerpunkte in seinem Lieferantenmanagement. Seien es neue Anlieferverfahren oder Arbeitsprozesse, neue Kommunikationsstrukturen oder auch nachhaltige Qualitätsvereinbarungen, die Gegenstand eines innovativ gestalteten Rahmenvertrages sein können. Diese Vereinbarungen bedürfen auch eines bestimmten vertraglichen Rahmens, der sich innerhalb eines nach Gesetzgebung und Rechtsprechung vorgegebenen Korridors bewegen muss, um juristische Fehler schon im Ansatz zu vermeiden. Daher wird der Aufbau eines Rahmenvertrages auch aus rechtlicher Sicht durchleuchtet und auf mögliche Gefahren und Risiken in der Vertragsgestaltung hingewiesen.

Bei der Gestaltung und dem Abschluss von Rahmenverträgen geht es nicht nur um fachliche Fragen, sondern stets auch um die Wirkung eines solchen Vertrages. Dieses Thema wird aus fachlicher und juristischer Perspektive betrachtet. Dazu bringen die Autoren Krokowski (Einkauf) und Möffert (Rechtsanwalt) gemeinsam ihre jahrzehntelangen Erfahrungen in der praktischen Gestaltung von Rahmenverträgen ein.

Inhalt

1. Der Rahmenvertrag als strategisches Instrument im Einkauf

Der Rahmenvertrag als Gewinnbeitrag des Einkaufs: Kosten- und Prozessoptimierung — Wann machen Rahmenverträge Sinn? — Der Rahmenvertrag als Einzelvereinbarung, nicht als Standardvertrag — Inhalte eines Rahmenvertrages aus Einkaufssicht — Der richtige Zeitpunkt zum Abschluss eines Rahmenvertrages — Wie verhandle ich erfolgreich einen Rahmenvertrag? — Die Dokumentation von Verhandlungsergebnissen und Rahmenverträgen — Vorgehensweise zur Umsetzung einer erfolgreichen Rahmenvertragsstrategie — Der internationale Rahmenvertrag

2. Der Rahmenvertrag aus juristischer Sichtweise

Rechtsnatur des Rahmenvertrages bzw. Rahmenliefervertrages — Der grundsätzliche Aufbau eines Rahmenliefervertrages

3. Zusammenfassung

4. Anlagen

Rahmenvertrag (ohne Anmerkungen) — Auflistung der Vertragsprodukte — Preisübersicht — Standard-Lieferfristen — Geheimhaltungsvereinbarung — Qualitätssicherungsvereinbarung (QSV) — Allgemeine Einkaufsbedingungen des Auftraggebers — Checkliste Rahmenvertrag

Literatur- und Stichwortverzeichnis

Bestellungen können an jede Buchhandlung oder direkt an den Verlag gerichtet werden.

Nutzung und Download von E-Books erfolgen über unsere eLibrary.

Tel.: 030 / 79 00 06-0 · werbung@duncker-humblot.de · verkauf@duncker-humblot.de

www.duncker-humblot.de