

# Vertragsanalysen

Bei einer ganzheitlichen Vertragsanalyse werden technische, kommerzielle, rechtliche, terminliche und soziale Aspekte beleuchtet. Bei rechtlichen Fragen arbeiten wir mit anerkannten Rechtsexperten zusammen.

Centerline Management Consulting führt Vertragsanalysen als externe Partei durch und beleuchtet Verträge nach:

- Stärken und Schwächen aus Sicht des Centerline-Kunden
- Auswirkungen
- Verbesserungspotentialen



## Nutzen

Identifikation von Chancen, Risiken und Verbesserungspotentialen in den Verträgen als Basis für:

- Weitere Vertragsgestaltung
- Abwicklungsstrategie
- Claim und Änderungsmanagement Strategie
- Lessons learnt für zukünftige Projekte
- Krisenbewältigungsstrategie

## Wichtige Grundsätze

Grundsätze der Vertragsanalyse: Idealerweise erfolgt unsere Vertragsanalyse während der Vertriebsphase des Anlagenbauers (Beschaffungsphase aus Sicht des Bestellers). Verträge werden von uns aus möglichst vielen Perspektiven beleuchtet. Unterschiedliche Disziplinen werden dabei genauso berücksichtigt wie die unterschiedlichen Vertragspartnern. Verträge werden auch auf ihre sozialen Auswirkungen im Unternehmen und zwischen den Vertragspartnern analysiert. Nur wenn sich die Interessen aller Vertragsparteien in fairer Weise im Vertrag weitgehend wiederfinden, wird die Basis für eine erfolgreiche Projektabwicklung gelegt. Zu einseitige Verträge oder stark taktisch geprägtes Verhalten eines Vertragspartner führt nur in seltenen Fällen zum Projekterfolg. Vertragsanalysen bei Krisenprojekten werden von uns als Basis für außergerichtliche Streitschlichtungen oder als Vorbereitung für Arbitration oder Gerichtsverfahren durchgeführt.

## Typische Situationen

**Variante 1)** Lieferant und/oder Kunde will eine unabhängige Expertensicht vor einem Streitschlichtungsverfahren, um seine Chancen und Risiken aus dem Vertrag so gut wie möglich zu durchleuchten oder zu verifizieren.

**Variante 2)** Lieferant und/oder Kunde möchten den Vertrag vor Abschluss von einer unabhängigen Instanz prüfen lassen und auf beiderseitige Optimierungspotentiale hingewiesen werden.

**Variante 3)** Lieferant und/oder Kunde will den Vertrag zur Ausarbeitung einer tragfähigen Abwicklungsstrategie von einer unabhängigen dritten Partei analysieren lassen.

Die Vertragsanalyse von Centerline besteht üblicherweise aus mehreren Prozess-Schritten. Ziel ist, dass folgende Informationen am Ende des Prozesses vorliegen:

- Stärken und Schwächen des Vertrags aus Sicht des Kunden oder Lieferanten

...und je nach Anwendungsfall

- Optimierungspotentiale oder Abwicklungsstrategien
- Claim Strategien
- Verhandlungsstrategien

Je nach Vertragsumfang und -komplexität dauert die Analyse ein bis sechs Wochen, der Beratungsaufwand schwankt zwischen üblicherweise drei bis neun Tagen.