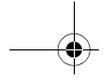


1. Einführung in das Vertragsmanagement

Wer kennt das Problem nicht: Dringend wird ein Vertrag benötigt und niemand im Unternehmen weiß, wo sich die letztgültige Version des Vertrages befindet. Noch dazu hat gerade der zuständige Mitarbeiter das Unternehmen in Unfrieden verlassen. Oder noch schlimmer: Im Rahmen einer streitigen Auseinandersetzung wird man von der Gegenseite mit einer unterfertigten Vertragsergänzung konfrontiert, die man noch nie zuvor gesehen hat, und die noch dazu die gesamte Verteidigungsstrategie zunichtemacht. Diese und viele andere Fälle treten in der Praxis in einem Unternehmen immer wieder auf. Bei jedem dieser Vorfälle fragt sich die Rechtsabteilung (oder die für Verträge zuständige Person), wie sie durch organisatorische Maßnahmen derartige Situationen im Interesse des Unternehmens zukünftig vermeiden könnte. Auch hat man als Unternehmensjurist manchmal die Befürchtung, dass ein größerer und vielleicht medienwirksamer Schaden in Zusammenhang mit dem fehlenden Vertragsmanagement eintreten könnte und dann sogar der Vorwurf des verabsäumten Treffens von organisatorischen Vorsorgemaßnahmen im Raum steht.

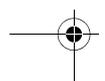
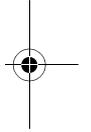
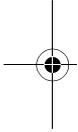
Die Lösung scheint die Implementierung eines umfassenden unternehmensweiten Vertragsmanagements zu sein. Aber was bedeutet Vertragsmanagement eigentlich und wie kann ein Vertragsmanagement-Projekt gelingen? Die allgemeine Definition und die abstrakten Ziele von Vertragsmanagement können relativ rasch nachgelesen werden. Auch findet sich im Internet einiges zum Thema Vertragsmanagement-Software und deren Anbieter. Aber mit der Auswahl einer Vertragsmanagement-Software ist es bei weitem nicht getan. Es sind noch viele Überlegungen anzustellen, die nicht nur juristische Erfahrung und Kenntnisse über Unternehmensabläufe, sondern auch Know-how zum Thema Projektabwicklung bedürfen. Und vor allem ist der Zeitfaktor zu bedenken. Es gibt kaum eine Rechtsabteilung, die so ausreichend personalmäßig ausgestattet ist, dass alle anstehenden Aufgaben ordnungsgemäß erledigt werden können. Vertragsmanagement ist immer ein zusätzliches und sehr zeitintensives Projekt, deren Notwendigkeit von anderen Organisationseinheiten und dem Management häufig gar nicht erkannt wird, weshalb auch die volle Unterstützung des Unternehmens nicht da ist. Mit Unterstützung sollte hier gemeint sein, dass entweder zusätzliche personelle Ressourcen geschaffen werden oder es akzeptiert wird, dass Prioritäten bei der Bewältigung der täglichen Arbeit anders gesetzt werden. Entscheidet man sich einmal für die Einführung eines Vertragsmanagements und erhält auch – zumindest pro forma – die erforderliche Unterstützung, so sollte man das Projekt jedenfalls sehr gut planen und dann ganz konsequent durchziehen. Auch wenn der zeitliche Druck nicht in dem Umfang gegeben ist wie bei anderen Projekten und die wirtschaftliche Begründung der Einführung des Vertragsmanagements nicht leicht



1. Einführung in das Vertragsmanagement

fällt, sollte es als Projekt mit Priorität I eingestuft werden. Denn ein am halben Weg stehen gebliebenes Projekt nützt niemandem.

Insgesamt handelt es sich bei einem Vertragsmanagement-Projekt nicht nur um ein herausforderndes, sondern auch sehr spannendes Projekt, das vielfältig gestaltet werden kann und bei dem die Rechtsabteilung zeigen kann, dass sie Unternehmensinteressen umfassend wahrnimmt und nicht nur zum Lösen von juristischen Aufgaben des Alltags da ist.



2. Definition und Ziele des Vertragsmanagements

2.1. Definition

Auch wenn der Begriff Vertragsmanagement in letzter Zeit immer häufiger verwendet wird, so gibt es keine allgemein gültige Definition davon. In Wikipedia wird Vertragsmanagement wie folgt definiert:

Vertragsmanagement umfasst die Betreuung der vertraglichen Verhandlungen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer, Implementierung von Verträgen und Vornahme von Vertragsänderungen aus technischen, terminlichen, personellen oder finanziellen Gründen.

Eine weitere Definition in Wikipedia lautet:

Vertragsmanagement bezeichnet alle Tätigkeiten im Rahmen des Projektmanagements, die sich mit der Entwicklung, Verwaltung, Anpassung, Abwicklung und Fortschreibung der Gesamtheit aller Verträge im Rahmen eines Projekts beschäftigen.

Die obigen Definitionen beschreiben das Vertragsmanagement jedoch nicht vollständig, weshalb die nachfolgende Definition hier zutreffend ist:

Vertragsmanagement ist die Schaffung von optimalen Strukturen für

- Vertragsplanung
- Vertragsgestaltung
- Vertragsverhandlungen
- Implementierung von Verträgen
- Verwaltung von Verträgen
- Vertragsarchivierung

Zu der Vertragsplanung zählen Aufgaben wie die vollständige Informationssammlung betreffend die Hintergründe und die Interessen für den Vertragsabschluss, die Einbeziehung von Personen, der Überprüfung und Absicherung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Vertragspartners und die Planung von Regelungen, die die wirtschaftliche und strategische Position in der Vertragsbeziehung verbessern können.

Bei der Vertragsgestaltung geht es um den inhaltlichen Aufbau des Vertrages; also um die Sicherstellung, dass der Inhalt vollständig ist und die Unternehmensinteressen umfassend wahrgenommen werden. Die optimale Vertragsgestaltung wird durch die Anwendung von professionell gestalteten Checklisten, Musterverträgen und Musterklauselsammlungen erreicht.

Optimale Strukturen für Vertragsverhandlungen werden durch eine strategische Festlegung des Verhandlungsteams mit klar zugeteilten Rollen, dem richtigen

2. Definition und Ziele des Vertragsmanagements

Einsatz von externen Beratern, den erforderlichen Hintergrundinformationen über den Vertragspartner und der Beherrschung der Kunst der Verhandlungsführung geschaffen. Gleichzeitig sollten bereits in diesem Stadium vorvertragliche Schutz- und Aufklärungspflichten berücksichtigt und erforderliche Geheimhaltungs- und Absichtsvereinbarungen geschlossen werden.

Die Regeln für die Vertragsimplementierung sollten interne Freigabeprozederes sowie Vertretungsbefugnisse umfassen. Weiters ist die Informationsverteilung in Form von Managementprozessen zu regeln.

Die Verwaltung der Verträge sollte heutzutage natürlich in einem elektronischen Vertragsmanagementsystem stattfinden. Darüber hinaus ist es erforderlich, dass die Aufgaben für die Verwaltung jedes einzelnen Vertrages einer Person, einem sogenannten „Contract Owner“ klar zugeteilt werden. Dieser muss sicherstellen, dass die eigenen Vertragspflichten eingehalten werden und die Vertragserfüllung durch den Vertragspartner überwachen. Er ist somit auch für das „Claim Management“ verantwortlich.

In Zusammenhang mit der Vertragsarchivierung sind Regelungen über die elektronische Archivierung und die Archivierung von Originaldokumenten zu treffen. Der wichtigste Punkt ist aber die Vorgabe der Archivierungsdauer von Verträgen.

2.2. Ziele

Wie auch immer das Vertragsmanagement definiert wird, die Ziele, die damit erreicht werden sollen, sind immer die gleichen:

- Informationen über Verträge sollen jederzeit rasch und vollständig – eigentlich auf Knopfdruck – verfügbar sein.
- Das Vertragsmanagement soll aktuelle Daten und Datenauswertung gewährleisten.
- Durch das Vertragsmanagement sollen Vertragsauswirkungen transparent verfügbar sein.
- Das Vertragsmanagement soll vollständige Vertragsdokumentationen enthalten. Gemeint sind damit nicht nur der unterschriebene Vertrag, sondern alle Dokumente, die mit dem Vertrag in welcher Form auch immer zusammenhängen.
- Musterverträge und Checklisten sollen allen Mitarbeitern zur Verfügung gestellt werden und damit die raschere und zuverlässigere Vertragsgestaltung gewährleisten.
- Durch den Überblick (zB über sämtliche Verträge mit einem Vertragspartner) sollen ausreichende Grundlagen für Managemententscheidungen geschaffen werden.
- Durch das Vertragsmanagement sollen Risiken und damit Kosten minimiert werden.

3. Gesetzliche Grundlagen des Vertragsmanagements

Eine ausdrückliche gesetzliche Verpflichtung, wonach ein Unternehmen über ein (elektronisches) Vertragsmanagement verfügen muss, besteht grundsätzlich nicht. Durchsucht man die elektronischen Rechtsdatenbanken nach dem Begriff „Vertragsmanagement“, so finden sich auch keine Hinweise darauf, dass sich Gerichte oder die Lehre mit dem Erfordernis eines Vertragsmanagements auseinandergesetzt hätten. Es wäre allerdings ein Fehler, daraus zu schließen, dass das Fehlen eines Vertragsmanagements völlig irrelevant ist, denn es gibt durchaus gesetzliche Bestimmungen, aus welchen auf die Erforderlichkeit eines Vertragsmanagements geschlossen werden kann.

Gem § 70 AktG hat der Vorstand unter eigener Verantwortung die Gesellschaft so zu leiten, wie das Wohl des Unternehmens unter Berücksichtigung der Interessen der Aktionäre und der Arbeitnehmer sowie des öffentlichen Interesses es erfordert. Dabei haben die Vorstandsmitglieder die Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters gem § 84 Abs 1 AktG anzuwenden. Ein essentieller Bestandteil der Leitungsaufgabe des Vorstandes besteht in der Übernahme der Kontrollverantwortung für alle Funktionen, die im Unternehmen ausgeführt werden bzw auszuführen sind. Zur Gesamtverantwortung aller Vorstandsmitglieder gehört auch die Sicherstellung einer begleitenden, leistungsfähigen internen Überwachung („Monitoring“) sowie die Gewährleistung der sorgfältigen Auswahl und Beaufsichtigung derjenigen Personen, die Funktionen im internen Überwachungssystem wahrzunehmen haben.¹

Gem § 82 AktG bzw § 22 GmbHG hat der Vorstand/die Geschäftsführung auch dafür zu sorgen, dass ein Rechnungswesen und ein internes Kontrollsystem geführt werden, die den Anforderungen des jeweiligen Unternehmens entsprechen. Aber was meint der Gesetzgeber mit dem Begriff „Internes Kontrollsystem“? Gemäß der ErlRV versteht sich ein Internes Kontrollsystem als

sämtliche aufeinander abgestimmten Methoden und Maßnahmen in einem Unternehmen, die dazu dienen, das Vermögen zu sichern, die Genauigkeit und Zuverlässigkeit der Abrechnungsdaten zu gewährleisten und die Einhaltung der vorgeschriebenen Geschäftspolitik zu unterstützen.

Weiters ist in diesem Zusammenhang auf §§ 365m–365z1 GewO hinzuweisen. Demnach treffen Gewerbetreibende zahlreiche, auf die Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung abzielende Pflichten zur Einführung von angemessenen und geeigneten internen Verfahren für (unter anderem) die Aufbewahrung von Auf-

¹ Büchele, Risikomanagement des Vorstandes als Zeichen „guter“ Corporate Governance, GesRZ 2003, 221.

3. Gesetzliche Grundlagen des Vertragsmanagements

zeichnungen, interne Kontrolle, Risikobewertung, Risikomanagement und die Gewährleistung der Einhaltung der einschlägigen Vorschriften.

Nicht zuletzt könnte auch das Verbandsverantwortlichkeitsgesetz eine gesetzliche Grundlage für das Vertragsmanagement sein. Denn gem § 3 ist ein Unternehmen für Straftaten von Mitarbeitern verantwortlich, wenn

- Mitarbeiter den Sachverhalt, der dem gesetzlichen Tatbild entspricht, rechtswidrig verwirklicht haben; der Verband ist für eine Straftat, die vorsätzliches Handeln voraussetzt, nur verantwortlich, wenn ein Mitarbeiter vorsätzlich gehandelt hat; für eine Straftat, die fahrlässiges Handeln voraussetzt, nur, wenn Mitarbeiter die nach den Umständen gebotene Sorgfalt außer Acht gelassen haben; und
- die Begehung der Tat dadurch ermöglicht oder wesentlich erleichtert wurde, dass Entscheidungsträger die nach den Umständen gebotene und zumutbare Sorgfalt außer Acht gelassen haben, insbesondere, indem sie wesentliche technische, organisatorische oder personelle Maßnahmen zur Verhinderung solcher Taten unterlassen haben.

Die verschiedenen Rechtsquellen zusammenfassend betrachtend gibt es immer mehr und mehr Regelungen, durch welche das Management verpflichtet wird, vorbeugende organisatorische Maßnahmen zu treffen, um Schäden für das Unternehmen zu verhindern. Vertragsmanagement, verstanden als organisatorische Rahmenbedingung für Vertragsabschlüsse und Vertragsprozesse im Unternehmen, ist sicherlich als eine von vielen vorbeugenden organisatorischen Maßnahmen zu qualifizieren, die diesen Zweck erfüllen sollen.

Was nun die Praxis anbelangt, so ist die unternehmerische Tätigkeit im Hinblick auf Verträge heute durch folgende Entwicklungen charakterisiert:

- Durch die zunehmende Internationalisierung werden viele Verträge mit ausländischen Vertragspartnern abgeschlossen.
- Verträge werden häufig unter hohem zeitlichem Druck abgeschlossen.
- Verträge und Vertragsbeziehungen werden immer komplexer; es gibt Vertragswerke mit hunderten von Seiten.
- Vorstände und Geschäftsführer müssen sich auf ihre Berater und Mitarbeiter verlassen, da ein Überprüfen von Vertragsinhalten aus zeitlichen Gründen sowie aufgrund des fehlenden Spezial-Know-hows ausgeschlossen ist.
- Bestellungen und Rechnungsfreigaben erfolgen häufig automatisiert ohne effiziente Kontrollen.
- Medien berichten gerne über Skandale in Unternehmen, weshalb es immer wieder vorkommt, dass höchst vertrauliche Verträge den Medien zugespielt werden.
- Unternehmenseinheiten werden so schlank wie möglich gehalten, so dass für die Einhaltung des Vier-Augen-Prinzips keine Zeit bleibt.
- Generelle Tendenz zur Verschlankung und Vereinfachung von Unternehmensprozessen.

2.2. Ziele

Dies führt im Ergebnis dazu, dass unbedachte und sorglose Handlungen und die Unterlassung der Wahrnehmung von Chancen im Lebenszyklus eines Vertrages zu schwerwiegenden Auswirkungen für ein Unternehmen führen können. Zu denken ist dabei etwa an jene Fälle, wo ein Unternehmen aufgrund der Insolvenz des Vertragspartners geschädigt wird und dieser Schaden bei sorgfältiger Bonitätsprüfung des Vertragspartners (etwa durch Forderung von Sicherheiten) hätte verhindert werden können. Oder aber auch an größere Missbrauchsfälle in Unternehmen, welche durch klare organisatorische Regelungen (zB Vier-Augen-Prinzip oder Trennung von Vertragsabschlüssen und Rechnungsfreigaben) hätten verhindert werden können. Gibt es keine Regelungen in Unternehmen betreffend Vertragsabschlüsse, Vertragserstellungsprozesse, Vertretungsregelungen etc und wäre ein das Unternehmen treffender Schaden dadurch zu verhindern gewesen, so muss man wohl in vielen Fällen davon ausgehen, dass das Management ein Organisationsverschulden trifft und nicht die erforderliche Sorgfaltspflicht an den Tag gelegt wurde. Dies gilt vor allem dann, wenn Unternehmen vergleichbarer Größe und mit vergleichbar komplexen Geschäftsbeziehungen entsprechende Vorkehrmaßnahmen getroffen haben. Vertragsmanagement – in welcher Form auch immer – sollte daher abseits von allfälligen gesetzlichen Verpflichtungen Bestandteil einer guten Corporate Governance sein. Diese betrifft nämlich nicht nur die Leitung, sondern auch das gesamte System der Überwachung einschließlich der Organisation des Unternehmens und seiner geschäftspolitischen Grundsätze und Leitlinien sowie das System der internen und externen Kontroll- und Überwachungsmechanismen unter Einbeziehung betriebswirtschaftlicher Erkenntnisse.²

² Büchele, Risikomanagement des Vorstandes als Zeichen „guter“ Corporate Governance, GesRZ 2003, 221.

4. Grundsätzliche Überlegungen zum Vertragsmanagement

Fast jedes Unternehmen verfügt heute über ein mehr oder weniger professionelles Vertragsmanagement. Die Ausgestaltung des Vertragsmanagements reicht dabei von einem unternehmensweiten Vertragsmanagement unter Einsatz eines elektronischen Vertragsmanagement-Tools bis hin zu der Erfassung von Verträgen in Excel-Listen durch einzelne Abteilungen. Für ein optimales Vertragsmanagement bleibt leider neben dem Alltagsgeschäft in den meisten Unternehmen keine Zeit. Dennoch, die Risiken eines fehlenden Vertragsmanagements liegen auf der Hand:

- Die Überwachung der Einhaltung von relevanten gesetzlichen Vorschriften ist ohne Vertragsmanagement schwieriger.
- Aufgrund des fehlenden Gesamtüberblicks über die Vertragssituation kommt es durch den Informationsvorsprung des Vertragspartners zu Verhandlungsnachteilen.
- Verträge werden bei wechselnden Mitarbeitern überhaupt nicht oder nur schwer aufgefunden.
- Ohne Vorgaben für die Vertragsgestaltung ist das Risiko von inhaltlichen Fehlern größer.
- Fristen für Kündigungen, die Geltendmachung von Optionen etc können ohne Vertragsmanagement leichter übersehen werden.
- Intransparente oder fehlende Genehmigungsprozesse führen zu ungewollten Vertragsabschlüssen.
- Durch das fehlende Vertragscontrolling werden Ansprüche gegenüber dem Vertragspartner nicht geltend gemacht.

Viele Unternehmen bzw Rechtsabteilungen erkennen daher die Notwendigkeit eines Vertragsmanagementsystems, wissen gleichzeitig aber nicht, wie man am besten damit beginnen sollte. Während es zum Thema Vertragsmanagement wenig Literatur gibt, bieten in den letzten Jahren immer mehr Anbieter von Vertragsmanagement-Software Unterstützung bei relevanten Entscheidungen bzw bei der Implementierung. Diese Unterstützung erhält man allerdings meistens erst dann, wenn man sich bereits für ein Vertragsmanagement-Tool entschieden hat und der Anbieter mit der Beratung bei der Implementierung beauftragt wird. Hilfreich kann es auch sein, wenn man mit jenen Unternehmen in Kontakt tritt, die bereits Erfahrungen bei der Implementierung eines Vertragsmanagementsystems haben. Dadurch hat man am ehesten die Chance, wichtige Anhaltspunkte zu erhalten und aus den negativen und positiven Erfahrungen dieses Unternehmens sich selbst ein Bild zu machen.

2.2. Ziele

Bevor mit der operativen Planung eines Vertragsmanagements begonnen wird, sollte sich die Rechtsabteilung – von der üblicherweise die Initiative für das Vertragsmanagement ausgeht – aber über ein paar strategische Dinge Gedanken machen. Dazu zählen:

- **Definition des Anwendungsbereichs:** Soll das Vertragsmanagement für das Unternehmen, den Konzern oder nur einige Abteilungen implementiert werden? Je umfassender der Anwendungsbereich, umso eher werden natürlich die Ziele des Vertragsmanagements erreicht. Gleichzeitig muss einem natürlich bewusst sein, dass der erforderliche Aufwand für ein unternehmensweites Vertragsmanagementsystem in großen Unternehmen enorm ist.
- **Festlegung der Vorgehensweise:** Soll das Vertragsmanagement im gesamten Unternehmen auf einmal umgesetzt werden oder nacheinander in den verschiedenen Unternehmensbereichen? Handelt es sich um ein größeres Unternehmen, so empfiehlt sich die Vorgehensweise nach dem Grundsatz „Think big, start small“. Also, selbst, wenn es das Ziel ist, dass das Vertragsmanagement im gesamten Unternehmen angewendet wird, sollte aus Ressourcengründen mit kleinen Schritten begonnen werden.
- **Festlegung von strategischen und operativen Verantwortlichkeiten:** Siehe dazu unten Pkt 4.1.
- **Festlegung der Module des Vertragsmanagements, die umgesetzt werden sollen:** Wie unter Pkt 2. angeführt, besteht das Vertragsmanagement aus verschiedenen Modulen. Nicht jedes ist dabei von gleicher Priorität. Manche Rechtsabteilungen lassen zB das Modul Vertragsverhandlung erst einmal beiseite und legen den Schwerpunkt anfangs auf die Erfassung der Verträge in einem elektronischen Vertragsmanagement-Tool.
- **Festlegung von Vertraulichkeitsstufen:** Siehe dazu unter Pkt 4.2.
- **Definition von Vertragsprüfungsprocederes:** Siehe dazu unter Pkt 4.3.
- **Festlegung des Ortes und der Dauer der Archivierung von Verträgen:** Siehe dazu unter Pkt 4.4.

Praxistipp

Die Einführung eines Vertragsmanagements bedeutet für die Rechtsabteilung bzw für die sonstigen Initiatoren in einem Unternehmen einen erheblichen Aufwand, der nicht unterschätzt werden sollte. Es sind somit ausreichend Zeit und Budget einzuplanen. Wichtig ist auch die Zusammenstellung eines Projekt-Teams mit engagierten und interessierten Mitarbeitern. Nachdem bei einem derartigen Projekt umfassende Kenntnisse über Abläufe in einem Unternehmen erforderlich sind, sollten primär erfahrene Mitarbeiter in das Projekt involviert sein.

4. Grundsätzliche Überlegungen zum Vertragsmanagement

4.1. Zentrale Verantwortlichkeit

Die zentrale Verantwortlichkeit für das Vertragsmanagement in einem Unternehmen sollte in der Rechtsabteilung oder einer anderen zentralen Stelle eingerichtet sein, welche die Notwendigkeit eines unternehmensweiten Vertragsmanagements am besten versteht und auch am meisten davon profitiert. Dabei sollte die Rechtsabteilung (oder andere zentrale Stellen) aber nur strategische Vorgaben machen, was durch folgende Maßnahmen bewirkt wird:

- Erstellung einer Vertragsmanagement-Richtlinie
- Erarbeitung von rechtlichen Mindeststandards für Vertragsbestimmungen (zB Gewährleistungs- und Haftungsbestimmungen)
- Zentrale Verantwortlichkeit
- Erarbeitung von standardmäßig anzuwendenden Musterverträgen (zB Geheimhaltungsvereinbarungen, LOI)
- Erarbeitung von Checklisten; entweder nur als Hilfestellung bei der Vertragserstellung oder als zwingend abzuarbeitende Checkliste vor Übermittlung des Vertrages zur rechtlichen Überprüfung
- Erarbeitung von Musterklauseln mit Kommentierung für die Anwendung

Wichtig in diesem Zusammenhang ist die Trennung der strategischen Vertragsmanagementfunktion von der operativen Vertragserstellungs- und Vertragsprüfungsfunktion der Rechtsabteilung. Die Zuständigkeit für das Vertragsmanagement bedeutet nämlich nicht, dass mit Einführung des Vertragsmanagements sämtliche Verträge eines Unternehmens von der Rechtsabteilung automatisch erstellt oder geprüft werden sollen. Deshalb ist es wichtig, den Umfang der operativen Einbindung der Rechtsabteilung im Vertragserstellungsprozess im Vertragsmanagement klar zu definieren. Siehe dazu Pkt 8.1.

Nachdem die Rechtsabteilung nicht in alle Unternehmensbereiche ausreichend Einblick hat, ist bei Implementierung des Vertragsmanagements in jedem Unternehmensbereich ein Mitarbeiter zu nominieren, der für das Vertragsmanagement in seinem Bereich verantwortlich ist. Dieser Mitarbeiter ist im Hinblick auf das strategische Vertragsmanagement die Kontaktperson der Rechtsabteilung. Weiters hat er sicherzustellen, dass

- die Vorgaben der Vertragsmanagement-Richtlinie eingehalten werden,
- die Rechtsabteilung gegebenenfalls rechtzeitig in die Vertragserstellung bzw -überprüfung eingebunden wird sowie über den Status wichtiger Verträge informiert wird,
- jeder Vertrag in seinem Bereich einem verantwortlichen Contract Owner zugeordnet ist,
- die Verträge seines Bereiches gegebenenfalls im elektronischen Vertragsmanagementsystem abgebildet sind,
- die Verträge gegebenenfalls archiviert sind.