

Vertragsmanagement in der Beschaffung

Vorlesung TU Dresden, WS 2012/2013

	Seite
1. Einführung	
1.1. Ziele des Vertragsmanagement bezüglich von Bestellungen	3
1.2. Fallbeispiel: „Lastwagen flieg!“	8
2. Vertragsplanung	
2.1. Bestandteile einer Bestellung, Allgemeine Einkaufsbedingungen	2
2.2. 7 Prüfschritte in der Vertragsplanung	4
3. Vertragsgestaltung	
3.1. Zusammenspiel von Bestellung und Allgemeinen Geschäftsbedingungen	2
3.2. Allgemeine Einkaufsbedingungen im Anlagenbau	6
3.3. Spezifische Regelungen in der Bestellung	11
3.4. Statische und dynamische Elemente	14
3.5. Klarer Vertrag durch klare Sprache	15
4. Vertragsverhandlung	
4.1. Wettbewerbsfähigkeit durch Global Sourcing	2
4.2. Verhandlungsziele kennen	5
4.3. Der richtige Preis für das richtige Produkt?	7
4.3.1. Abweichungen im Angebot	7
4.3.2. Total Cost of Ownership	8
4.3.3. Mitspracherechte des Vertragspartners	11
4.4. Billig oder preiswert? – Lieferantenzulassung und Bieterliste	13
4.5. Ein Mercedes zum Preis eines Golf? – Die Lieferantenauswahl	14
4.6. Fairer Preis – Sollkosten erreichen	16
4.7. Interessen des Verhandlungspartners kennen	17
4.8. Eigene Position kennen	18
5. Vertragscontrolling	
5.1. Leitfragen zur Kontrollausübung	2
5.2. Einflussnahme auf die Vertragsabwicklung	3
5.3. Ein Vertrag verleiht Rechte!	5

Literaturverzeichnis

Alexander Kaiser
Linde AG
Engineering Division