



# Client Policy Handbook Zentraleinkauf (B2B) der

**XY GmbH  
("Name")**

**Richtlinien für den Einkauf von Verbrauchsgütern  
(Rahmeneinkaufsvertrag/Einzelbestellung)  
- Inland und Ausland -**



**FOERSTER+RUTOW®**  
RECHTSANWÄLTE

Irrerstraße 17 - 19  
D-90403 Nürnberg

Fon +49 911 2 35 69-00  
Fax +49 911 2 35 69-11

fr@fr-lawfirm.de  
www.fr-lawfirm.de



## Inhaltsverzeichnis

Abkürzungen / Definitionen	
Teil A – Inhalt und Ziele von Einkaufsverträgen	
1.	Pflicht zum Riskmanagement durch Zentraleinkauf
2.	<a href="#">Einkaufsvertrag</a>
2.1	<a href="#">Rechtsnatur des Einkaufsvertrages nach deutschem Recht</a>
2.2	Einkaufsverträge bei XY-GmbH (Rahmenvertrag/Einzelbestellung)
3.	<a href="#">Vertragsschluss</a>
3.1	Mindestinhalt eines Vertrages
3.2	Form des Vertragsschlusses
3.3	Vertretungsberechtigung
3.3.1	Vertretungsmacht kraft Gesetzes bzw. Satzung
3.3.2	Vollmacht
3.3.3	Sicherstellung der Vertretungsmacht des Unterzeichnenden
3.3.4	Unterschriftsrichtlinie
3.3.5	Vertretungsberechtigung bei XY-GmbH
4.	<a href="#">Vorgehen vor Abschluss eines Einkaufsvertrages</a>
4.1	<a href="#">Risikoanalyse des Vertragspartners</a>
4.1.1	<a href="#">Kapitalgrundlage</a>
4.1.2	<a href="#">Bisherige Vertragsbeziehungen</a>
4.1.3	<a href="#">Zahlungsfähigkeit</a>
4.2	<a href="#">Anforderung von Angeboten</a>
4.3	<a href="#">Life-cycle-Kostenanalyse</a>
4.4	Sicherheiten
4.4.1	Sicherheiten bei rein nationalen Verträgen
4.4.2	Sicherheiten bei Verkäufer aus dem Ausland
5.	Verträge mit Auslandberührung
5.1	Vorliegen einer Auslandsberührung



5.2	Vorgehen bei Abschluss eines Vertrages mit Auslandsberührung
5.2.1	Rechtswahl
5.2.2	UN-Kaufrecht
5.2.3	Rechtsberatung
5.2.4	Schiedsvereinbarung
5.2.5	Sprache der Vertragsdokumente
6.	Elemente eines Rahmenvertrages
6.1	Deckblatt
6.2	Inhaltsverzeichnis
6.3	Präambel
6.4	Definitionen
6.5	Anlagenverzeichnis
6.6	Schutzrechtsvermerk
7.	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
7.1	Einbeziehung der AGB
7.2	Hinterlegung im Internet
7.2.1	Schriftgröße
7.2.2	Druck- und Downloadmöglichkeit
7.2.3	Links zum Auffinden der AGB
7.3	Kollision der AGB des Käufers mit AGB des Verkäufers
7.3.1	Rechtsfolgen der Kollision bei AGB
7.3.2	Vorgehen bei Kollision von AGB
7.4	Änderung der AGB
8.	Preise
8.1	Arten der Preisgestaltung
8.2	Preisvorbehalte
8.3	Währungsrisiko



9.	Erfüllung: Transportkosten und Gefahrübergang
9.1	Transport und Erfüllungsort
9.1.1	Holschuld
9.1.2	Bringschuld
9.1.3	Schickschuld
9.1.4	"Lieferort"
9.2	Verpackung
9.3	Lieferdokumente
9.4	INCOTERMS 2000
10.	Nutzungsrechte
10.1	Schutzrechte Dritter
10.2	Übertragung von Nutzungsrechten
10.2.1	Ausschließliche und einfache Nutzungsrechte
10.2.2	Räumliche, zeitliche oder inhaltliche Beschränkung von Nutzungsrechten
10.2.3	Regelung des Nutzungsrechts in Einkaufsverträgen
10.2.4	Beistellungen durch den Käufer
11.	Haftung
11.1	Grundsatz der unbegrenzten Haftung
11.2	Haftungsbeschränkungen
11.2.1	Gesetzliche Grenzen für Haftungsbeschränkungen
11.2.2	Haftungsbeschränkungen in AGB
11.3	Verhalten in Vertragsverhandlungen
12.	Verzug
12.1	Mahnung
12.2	Entbehrlichkeit der Mahnung
12.3	Vertragsgestaltung
12.4	Verschulden des Verkäufers; Beweislast
12.5	Leistungsverzögerungen, die vom Verkäufer nicht zu vertreten sind



12.6	Rechtsfolgen des Verzugs
12.6.1	Verzugsschaden (§§ 280, 286 BGB)
12.6.2	Schadensersatz statt der Leistung (§§ 281, 282 BGB)
12.6.3	Rücktritt (§§ 323 ff., 346 BGB)
13.	Haftung für Sach- und Rechtsmängel
13.1	Grundprinzip: Mangelfreiheit
13.1.1	Sachmangel
13.1.2	Beschaffenheitsangaben
13.1.3	Dokumentation
13.2	Untersuchungs- und Rügepflicht
13.3	Rechtsmangel
13.4	Mängelrechte
13.5	Verjährung
13.5.1	Gesetzliche Verjährungsfristen und Verjährungsbeginn
13.5.2	Vertragliche Vereinbarung über die Verjährungsfrist
14.	Produkthaftung
15.	Öffentlich-rechtliche Vorschriften
15.1	Behördliche Genehmigungen
15.2	Lebensmittelrecht
15.2.1	Primärpackmittel
15.2.2	Zutaten
15.3	Herstellereklärung zu Marktordnungszwecken
15.4	Sicherheit
15.4.1	CE-Kennzeichnung
15.4.2	Technische Normen
15.4.3	Sicherheitsdatenblatt
15.5	Umwelt
16.	Meistbegünstigungsklausel
17.	Schlussbestimmungen (Boilerplates)



## Teil B – Erläuterung der Verträge im Zentraleinkauf der XY-GmbH-Gruppe

- |      |  |
|------|--|
| 1.   | Rahmenvertrag                                  |
| 1.1. | Grafik: Aufbau und Inhalt des Rahmenvertrages  |
| 1.2. | Volumen des Rahmenvertrages                    |
| 1.3. | Einzelabruf                                    |
| 1.4. | Technische Spezifikationen                     |
| 1.5. | Qualitätssicherungsvereinbarung                |
| 2.   | Einzelbestellung                               |
| 2.1. | Grafik: Aufbau und Inhalt der Einzelbestellung |
| 2.2. | Technische Spezifikation                       |
| 2.3. | Einkaufs-AGB der XY-GmbH                       |
| 3.   | Vertraulichkeitsvereinbarung                   |

Anlagen: Vertragsdokumente der XY-GmbH – Zentraleinkauf

### Legende

Gelb unterlegter Text	Fallbeispiel zur Eigenkontrolle
Grün unterlegter Text	Hinweis



## 2. Einkaufsvertrag

### 2.1 Rechtsnatur des Einkaufsvertrages nach deutschem Recht

Das für den Einkauf eines Unternehmens in Deutschland maßgeblich im Bürgerlichen Gesetzbuch ("BGB") und Handelsgesetzbuch ("HGB") geregelte Recht (für Verträge mit Auslandsberührung vgl. 5.) kennt eine Reihe gesetzlich vordefinierten Vertragstypen, wie z. B. Kauf-, Dienst- und Werkvertrag:

	Kaufvertrag §§ 433 ff. BGB		Werkvertrag §§ 631 ff. BGB		Dienstvertrag §§ 611 ff. BGB			
Parteibezeichnung	Verkäufer	Käufer	Unternehmer	Besteller	Verpflichteter	Auftraggeber		
Vertragspflichten	Übergabe (§ 854 BGB) und Übereignung (§§ 929 ff. BGB bei Mobilien) der mangelfreien Sache		Zahlung des Kaufpreises		mangelfreie Erstellung des Werkes	- Zahlung der Vergütung (bei Abnahme) - Abnahme	zielgerichtete Tätigkeit	Zahlung der vereinbarten Vergütung
Fälligkeit	<div style="border: 1px solid red; padding: 2px; display: inline-block;">Einrede des nicht erfüllten Vertrages (§ 320 BGB)</div> sofort (§ 271 BGB)      sofort (§ 271 BGB)		sofort (§ 271 BGB)	Zeitpunkt der Abnahme	- sofort (§ 271 BGB) - über vereinbarten Zeitraum (§ 611 BGB)	nach der zielgerichteten Tätigkeit bzw. nach Ablauf der einzelnen Zeitabschnitte (§ 614 BGB)		
Gefahrübergang	- Grds.: mit Übergabe (§ 446 BGB) - Bei Versendungskauf: mit Übergabe an Transportperson (§ 447 BGB)		- Grds.: mit Abnahme (§ 644 I 1 BGB) oder - Sonst.: mit Verzug der Annahme durch Besteller (§ 644 I 2 BGB) oder - bei Versendung an anderen Ort als Erfüllungsort: mit Übergabe an Transportperson (§§ 644 II, 447 BGB)		mit erbrachter Leistung			
Änderung der Beweislast	mit Übergabe		mit Abnahme		mit erbrachter Leistung			

...

## 3. Vertragsschluss

...

Der potentielle Verkäufer (A) hat Ihnen ein Angebot mit allen wesentlichen Vertragsbestandteilen am 10.05.2007 um 12.00 Uhr (Druckzeitpunkt) zugefaxt, an das er sich bis Freitag, den 25. Mai 2007 gebunden fühlt. Sie schreiben ihm wiederum ein Fax: "Ich nehme Ihr Angebot vom 10.05.2007 an." Dieses geht bei A am 25. Mai 2007 um 19.25 Uhr ein. Ist ein Vertrag zustande gekommen? [Lösung<sup>1</sup>](#)

<sup>1</sup> Die üblichen Geschäftszeiten enden je nach Unternehmen zwischen 18 und 20 Uhr. (Einzelhandel mit entsprechenden Ladenöffnungszeiten). Bei einem Zulieferanten ist am Freitag jedenfalls nach 19 Uhr nicht mehr von Geschäftsbetrieb auszugehen. Die Annahme erfolgte somit verspätet. Sie stellt damit ein neues Angebot dar. Der Vertrag ist (noch) nicht zustande gekommen. Hierfür bedarf ihr Angebot noch der Annahme.



## 4. Vorgehen vor Abschluss eines Einkaufsvertrages

### 4.1 Risikoanalyse des Vertragspartners

Vor Vertragsschluss ist eine Risikoanalyse des Vertragspartners durchzuführen; dies gilt insbesondere bei Vertragsschluss mit einem neuen Vertragspartner.

#### 4.1.1 Kapitalgrundlage

Hierzu gehört eine Prüfung der Kapitalgrundlage des potentiellen Verkäufers. Das Stammkapital ihres potentiellen Verkäufers ist aus dem Handelsregisterauszug der Gesellschaft ersichtlich. Diesen können Sie für Gesellschaften mit Sitz in Deutschland hier abrufen: [www.handelsregister.de](http://www.handelsregister.de).

Für ausländische Handelsregister siehe: [f+r\\_ilm™](http://f+r_ilm™).

#### 4.1.2 Bisherige Vertragsbeziehungen

Weiterhin ist das bisherige Verhalten des potentiellen Verkäufers bei bereits abgewickelten Verträgen zu berücksichtigen: Wie war seine Leistung, mussten übermäßig viele Sachmängelrügen getätigt werden, wie war seine Reaktion in Haftungsfällen?

#### 4.1.3 Zahlungsfähigkeit

Um zu erkennen, ob der potentielle Verkäufer ein sicherer Vertragspartner ist oder ob die Gefahr einer Insolvenz besteht, wodurch möglicherweise bereits getätigte Anzahlungen des eigenen Unternehmens in die Insolvenzmasse fallen und damit verloren gehen können, ist die aktuelle Zahlungsfähigkeit des potentiellen Verkäufers zu prüfen. Diese kann z.B. durch eine Anfrage bei [Creditreform](http://Creditreform) geklärt werden.

### 4.2 Anforderung von Angeboten

Angebote sind unter Übersendung des für den Vertragsabschluss vorgesehenen Vertragsmusters einzuholen. So können Ihnen die potentiellen Vertragspartner frühzeitig ihre Kommentierung zu den einzelnen Vertragsklauseln zukommen lassen.



### 4.3 Life-cycle-Kostenanalyse

Bei der Beurteilung, welches Angebot das wirtschaftlichste Angebot ist, ist nicht lediglich der aktuelle Angebotspreis maßgebend. Vor Vertragsschluss sollte geklärt werden, welche Kosten auf das Unternehmen während der Lebensdauer des Kaufgegenstandes zukommen. Hierbei sind insbes. Wartungs- und Reparaturkosten zu berücksichtigen sowie ein Vergleich der erfahrungsgemäße Lebensdauer von Investitionsgütern und Produkten verschiedener Hersteller, oder die vom Verkäufer selbst durchzuführenden Qualitätssicherungsmaßnahmen im Rahmen der mit ihm vereinbarten Qualitätssicherungsvereinbarung.

## 8. Preise

### 8.1 Arten der Preisgestaltung

Preisart	Definition	Vorteil für Käufer	Nachteil für Käufer
Regiepreis	Preis für eine Leistungsstunde (Lohn / Gerät) und / oder Materialeinheit	Berechnung des Preises erfolgt auf Einheitsbasis.	Kein Höchstpreis vereinbart.
Einheitspreis / Pauschalpreis	Preis, mit dem sämtliche Lieferungen und Leistungen abgegolten werden, die zu einer Lieferung gehören und für diese erforderlich sind.	Sämtliche Lieferungen und Leistungen, die zum Liefergegenstand gehören, müssen vom Verkäufer ohne Anspruch auf zusätzliche Vergütung erbracht werden.  <b>Achtung:</b> Umfasst die Spezifikation sämtliche Lieferungen und Leistungen (inkl. der Nebenleistungen)?	Pauschalpreis ist möglicherweise überhöht, da der Verkäufer Risikoeinschlüsse gebildet hat.
Festpreis	Preis, der während der Angebotsfrist oder der Laufzeit des Vertrages keiner Veränderung unterliegt.	Keine Preisveränderung aufgrund von Änderungen bei den Löhnen und Materialkosten.	Festpreis ist möglicherweise überhöht, da der Verkäufer Risikoeinschlüsse gebildet hat.
Pauschaler Festpreis	Kombination aus Pauschalpreis und Festpreis	Vgl. Einheitspreis / Pauschalpreis und Festpreis	Preis ist möglicherweise überhöht, da der Verkäufer Risikoeinschlüsse gebildet hat.
Variabler Preis	Preis, der während der Angebotsfrist oder der Laufzeit des Vertrages der Veränderung unterliegt.		Kein Höchstpreis vereinbart. Abrechnung auf Basis der vereinbarten Preisliste
Unterfall: Gleitpreis	Preis ist an bestimmte Indices gebunden.		Kein Höchstpreis vereinbart.