

Global Account Verträge

Vereinheitlichung von internationalen
Lieferbeziehungen in der ITK-Branche

Copyright 2004

Alle Rechte,
auch der auszugsweisen Vervielfältigung, bei BITKOM -
Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation,
und neue Medien e.V., Berlin

Redaktion:	Dr. Pablo Mentzini
Redaktionsassistentz:	Karen Schlaberg
V.i.S.d.P.:	Dr. Bernhard Rohleder

Vorwort 4

1. Einleitung 5

2. Allgemeines 8

3. Variante: „Vollmacht“ 10

4. Variante: „Beitritt“ 12

5. Variante „Abtretung (Assignment)“ 13

6. Variante: „Duplizierung des Rahmens“ 15

7. Variante: „Kettengeschäft“ 16



Vorwort

BITKOM bedankt sich bei den Mitgliedern des Arbeitskreises „Verträge mit Großkunden“, die bei der Entstehung dieser Übersicht maßgeblich mitgewirkt haben:

- Frau Eva Maria Dörr, Siemens AG,
- Frau Kathrin Mondon, Hewlett Packard Deutschland GmbH,
- Herrn Dr. Alexander Basse, T-Systems International GmbH,
- Herrn Eike Fischer, Alcatel SEL AG,
- Herrn Christian Waida, Nortel Networks Germany GmbH & Co KG,
- Herrn Andreas Voßkamp, Alcatel SEL AG.

Hinweis:

Der Leitfaden erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Dargestellt werden praktisch relevante Formen von weltweiten Rahmenverträgen, die auch als Global Account Verträge bzw. Global Master Agreements bezeichnet werden. Die Übersicht kann und soll nicht die Einbindung professioneller unternehmensinterner oder externer Berater ersetzen.



1. Einleitung

Über Global Account Verträge fragen international operierende Konzerne von ihren Lieferanten Produkte und Dienstleistungen für die Gesellschaften des Konzerns zu weltweit weitestgehend einheitlichen Bedingungen nach.

Beispiel: Ein Global Player der Automobilindustrie vereinbart mit einem ebenfalls weltweit vertretenen Hardware- und Systemlieferanten, dass sämtliche Niederlassungen und Tochtergesellschaften des Automobilkonzerns zu vereinheitlichten Bedingungen bei dem IT-Haus bzw. dessen Niederlassungen oder Tochtergesellschaften einkaufen können.

Die Gesellschaft, die den Global Account Vertrag unterzeichnet, muss dabei nicht zwingend die Muttergesellschaft des Konzerns sein. Im Rahmen eines Lead House Konzepts kann die Steuerung eines einheitlichen Einkaufs im Konzern und damit auch der Abschluss eines Global Account Vertrages ebenso von einer hierfür bestimmten Konzerntochter wahrgenommen werden.

Global Account Verträge sind sowohl Ausprägung als auch direkte Folge der zunehmenden Globalisierung der Wirtschaftsbeziehungen, denn international ausgerichtete (Groß-)Unternehmen wollen insbesondere im Interesse der einheitlichen Unternehmensdarstellung, der Corporate Identity, sicherstellen, dass ihre eigenen Leistungen in Bezug auf Technologie, Qualität und Preis weltweit einheitlich angeboten und erbracht werden können.

Insoweit werden Global Account Verträge überwiegend von den Einkaufsabteilungen von Konzernen nachgefragt und durchgesetzt, um hierdurch eine dauerhafte Standardisierung bei Technologie, Qualität und Preisen und damit langfristige Planungssicherheit zu erzielen.

Auch bietet sich dem Einkäufer - durch die entsprechend höheren Umsätze über einen Global Account Vertrag und die damit verbundene Einkaufsmacht - die Möglichkeit, größere Volumenrabatte, Exklusivitätsvereinbarungen oder aber auch andere Sonderrechte, wie z.B. spezifische technologische Fortentwicklungen oder Verfügbarkeitsgarantien des Produkts beim Lieferanten durchzusetzen.

Ebenso werden Global Account Verträge auch vor dem Hintergrund eingegangen, den Führungsanspruch der Konzernmutter für die Beschaffung von Produkten und Dienstleistungen im Konzern zu manifestieren.

Trotz der Vielzahl von Vorteilen die für einen konzernweiten, standardisierten Einkauf mittels Global Account Verträgen sprechen, ist dieser Ansatz nicht zwingend das Maß aller Dinge. So besteht bei Global Account Verträgen die Gefahr, dass sich die in individuellen Verträgen möglicherweise erzielten Vorteile nicht auf den Global Account Vertrag übertragen lassen, sondern vielmehr nur ein Mindeststandard an Regelungen erreicht wird.

Neben der mit Global Account Verträgen zudem einhergehenden Einschränkung des Gestaltungsspielraums der Tochtergesellschaften kann die Komplexität dieser Vertragsart dazu führen, dass landesspezifische Besonderheiten nicht angemessen berücksichtigt und die bestehenden, eingespielten Beziehungen und Kenntnisse der Tochtergesellschaften nicht ausreichend verwendet werden. Dies liegt insbesondere daran, dass die Zeit zur Verhandlung und zum Abschluss eines Global Account Vertrages anfänglich unterschätzt wird.

Potentielle Defizite lassen sich hier vor allem durch eine frühzeitige Einbindung der verantwortlichen Einkäufer bei den Tochtergesellschaften vermeiden. Darüber hinaus ist denkbar,

die Erarbeitung und den Abschluss des Global Account Rahmenvertrages und seiner bezogenen Dokumente in mehreren Stufen vorzunehmen, d.h. zunächst einen Grundvertrag zwischen den Konzerngesellschaften mit allgemein gültigen Regeln zu vereinbaren, der dann erst in einem späteren Schritt um die landesspezifischen Verträge ergänzt wird, bevor Bestellungen darunter platziert werden können.

Nicht untersucht werden in diesem Leitfaden Rahmenvereinbarungen zwischen Gesellschaften desselben Konzerns (sog. Inter-Company -Verträge). Die in diesem Zusammenhang auftauchenden Transferpreisthemen (insbesondere in Bezug auf unterschiedliche Preisgestaltungen zwischen einzelnen Gesellschaften), spielen für die Betrachtung von Global Account Verträgen zwischen unterschiedlichen Konzernen keine Rolle.

1.2 Typische Inhalte von Global Account Verträgen

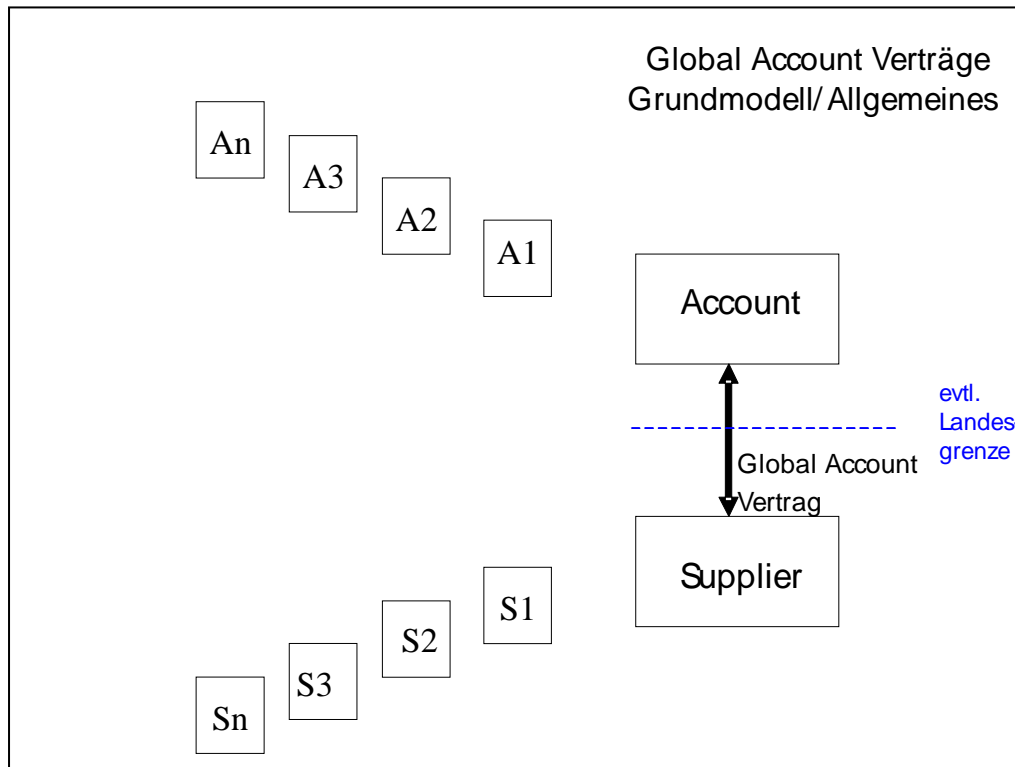
Übliche Modelle der Praxis sehen eine Vereinheitlichung der Produkte und Lieferbedingungen in einem Global Account Vertrag vor. Häufig enthält dieser einen produktspezifischen und einen rechtlichen Teil, Untervertragsgruppen treffen nähere Aussagen zu den Produktklassen, Service Levels, etc. Der Global Account Vertrag gilt weltweit. Ergänzt wird er meistens durch knappe Local Agreements, die die länderspezifischen Fragen, insbesondere dort zwingende Rechtsnormen, Verwaltungsvorschriften oder regulatorische Besonderheiten, regeln. Sowohl für große als auch mittelständische Unternehmen können Global Account Verträge vor allem bei Geschäften im europäischen Binnenmarkt von Bedeutung sein, denn durch die weitgehende Harmonisierung des Wirtschaftsrechts bieten sich gerade hier harmonisierte Vertragsbeziehungen an.

Typische Klauseln, die üblicherweise in Global Account Verträgen geregelt werden sind etwa:

- Aussagen zur Vertragshierarchie. Gelten zusätzlich besondere Geschäftsbedingungen des Käufers oder Verkäufers und an welcher Stelle stehen sie?
- Zugang bzw. Ausscheiden von Tochtergesellschaften aus einem Konzern.
- Haftungsfragen, insbesondere in Bezug auf Sachmängel, Verzug, Personen-, Sach- oder Vermögensschäden oder die Verletzung von Schutzrechten (Rechtsmängel). Gegebenenfalls Festlegung einer Gesamthaftungsbegrenzung für alle Bestellungen unter einem Global Account Vertrag, unabhängig von den beteiligten Gesellschaften.
- Regelung etwaiger Mitverantwortlichkeiten von anderen Konzerngesellschaften für die Leistungserbringung .
- Regelungen zu dinglichen Sicherungsrechten oder Eigentumsvorbehalten, Sicherungsklauseln, Garantien, Bonds, Zahlungssicherheiten. Hierbei sind insbesondere landesrechtliche Besonderheiten zu beachten.
- Mitwirkungsleistungen des Käufers.
- Preisfindungs-/Preisanpassungsklauseln - Volumenerreichung und Konsequenzen (Rabattregelung).
- Festlegung der Währung für Preise und Bezahlung ggf. unter Berücksichtigung von Wechselkurs Themen, spezifischen Genehmigungserfordernissen, etc.
- Zahlungsbedingungen, Rechnungsstellung.
- Urheberrechte, Nutzungsrechte (Lizenzen).
- Exportkontroll- und Zollthemen, Vorbehaltsklauseln.

- Angeschlossene Gesellschaften (welche Firmen dürfen kaufen – nur Mehrheitsgesellschaften?) oder geschlossene Liste mit Anpassungsmechanismus.
- Informationspflichten der bestellenden / abwickelnden Gesellschaften an ihre Muttergesellschaften zwecks Überblicks über Bestellungen, Rechnungen, vereinheitlichte Leistungen, etc.
- Produkte (Länderliste).
- Bestellverfahren, Forecasts, Mindestabnahmeverpflichtungen.
- Liefermodalitäten (INCOTERMS), Abnahmeverfahren.
- Versand-/Verpackungsregelungen.
- Change Requests (Änderung des Leistungsinhalts), bei Projektgeschäften.
- Laufzeit und Kündigung des Rahmenvertrages. Separate Regelung zur Wirksamkeit der darunter plazierten Bestellungen und der rechtlichen Bestimmungen des Rahmenvertrages soweit diese für die Erfüllung der Bestellungen erforderlich sind.
- Regelungen über den zufälligen Untergang der Sache (Gefahrenübergang) und Force majeure.
- Vertraulichkeits- und, Datenschutzvereinbarungen.
- Eskalationsmechanismen, Schiedsgerichtsklauseln.
- Rechtswahlklausel – Neben dem gewählten Recht kann zwingendes nationales Recht auf den Rahmenvertrag bzw. die darunter vereinbarten Verträge / Bestellungen Anwendung finden, so z.B. insbesondere in den Bereichen Datenschutz, Sicherheit, regulatorische Anforderungen, Steuerrecht, etc. Die Geltung dieser unabdingbaren Bestimmungen wird häufig durch entsprechende Öffnungsklauseln klargestellt.
- Abtretbarkeit der vertraglichen Ansprüche an die Mutter- oder Tochtergesellschaften, Geltendmachung der Rechte.
- Definitionen.

2. Allgemeines



Grundmodell von Global Account Verträgen:

Das Grundmodell beschreibt die allgemeine Ausgangssituation von Global Account Verträgen:

Zwei Konzerne haben weltweit Niederlassungen oder Tochtergesellschaften. Über einen Global Account Vertrag sollen sowohl die Geschäftsbeziehungen der Muttergesellschaften wie die der Niederlassungen und Tochtergesellschaften standardisiert werden und für beide Seiten verlässliche, langfristige und stabile Vertragsbeziehungen geschaffen werden.

Dabei sind die Global Account Verträge für sich grundsätzlich nicht operativ, die Lieferungen und Leistungen erfolgen erst aufgrund von nachfolgenden Einzelverträgen und/oder Bestellungen auf Basis des Global Account Vertrages.

Das Interesse des Account-Kunden geht in der Regel dahin, möglichst schnell ein Regelwerk zu erreichen, in welchem einheitliche Preise, Qualitätsstandards und kommerziell-rechtliche Rahmenbedingungen weltweit festgelegt sind und sofort bestellt werden kann.

Auch der Supplier hat ein Interesse an einer schnellen Einigung. Jedoch muss er berücksichtigen, dass die Global Account Verträge grundsätzlich die Gesellschaften des Suppliers direkt verpflichten sollen, während der Account lediglich die Option haben will, Bestellungen zu plazieren.

Eine Verpflichtung der Tochtergesellschaften als eigenständige rechtliche Einheiten zur Erfüllung von Bestellungen unter einem Global Account Vertrag kann jedoch nur dann ent-

stehen, wenn diese in einer Weise dem Global Account Vertrag zugestimmt, beigetreten oder anderweitig dessen Regelungen übernommen haben. Grundsätzlich wird der Supplier nur selten eine generelle Verpflichtung zur Aufnahme jeder Tochtergesellschaft von vorneherein vereinbaren.

Um die Bedingungen des Global Account Vertrages auf die Tochtergesellschaften anwenden zu können, wird in der Praxis eine der nachfolgend dargestellten Varianten gewählt:

- Vollmacht (siehe Ziffer 3)
- Beitritt (siehe Ziffer 4)
- Abtretung (Assignment) (siehe Ziffer 5)
- Duplizierung des Rahmens (siehe Ziffer 6)
- Kettengeschäft (siehe Ziffer 7)

Jeder Variante stehen dabei Vor- und Nachteile gegenüber.

So wird sich ein Account nur ungern auf langfristige Beitrittsverhandlungen, Übernahme- bzw. Abtretungsverträge, etc. (s.u. Varianten: „Beitritt“; „Abtretung“; „Duplizierung des Rahmens“) zu einem späteren Zeitpunkt einlassen, da diese (theoretisch) immer noch vom Lieferanten bzw. dessen Tochtergesellschaften verhindert werden könnten.

Folgt der Lieferant auf der anderen Seite dem Bedürfnis des Account nach einer schnellen Einigung über einen Global Account Vertrag mittels unmittelbarer Vollmachterteilung durch die Tochtergesellschaften des Suppliers (Variante: „Vollmacht“), werden in der Praxis häufig Unwägbarkeiten und Regelungslücken in Kauf genommen, da landespezifische Besonderheiten der eingebundenen Landesgesellschaften sowie deren nationaler Rechtsordnungen aus Zeitdruck unberücksichtigt bleiben.

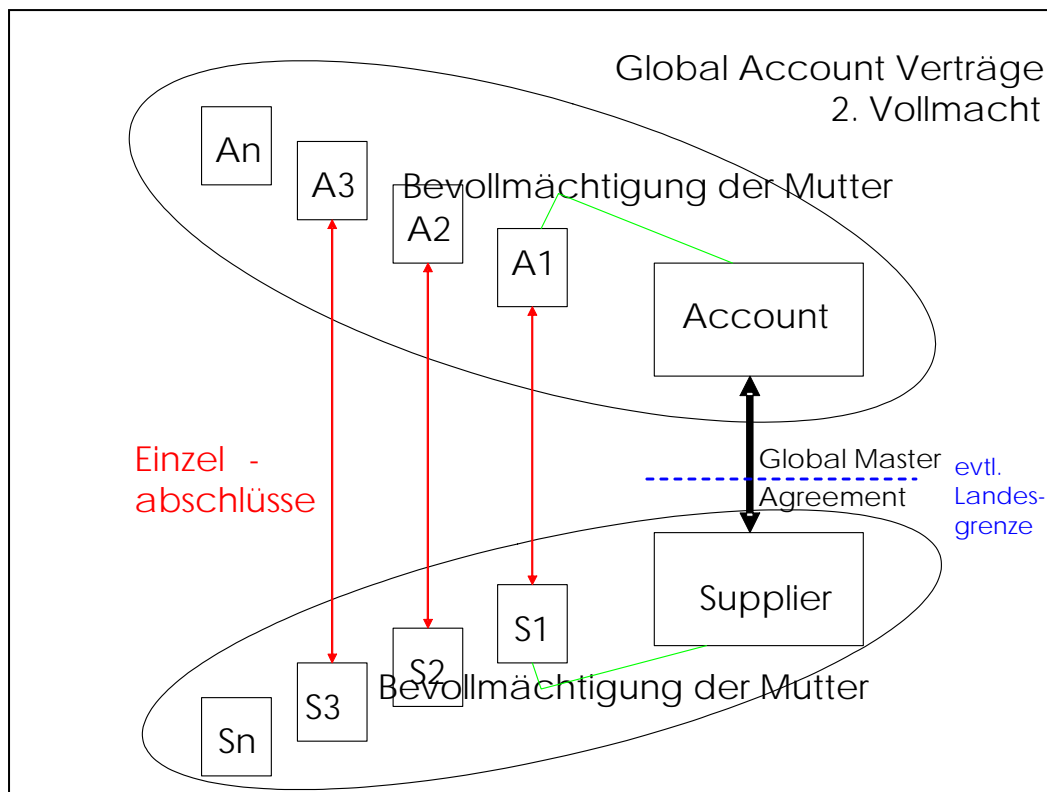
Im Wesentlichen werden die Varianten von den Parteien nach folgenden Aspekten diskutiert und schließlich ausgewählt:

- Nutzung der administrativen und fachlichen Ressourcen
- Wunsch nach Einflussnahme der Tochter- bzw. Muttergesellschaften
- Schnelligkeit des Vertragsabschlusses
- Genauigkeit des Regelwerkes
- Art der Produkte und Services
- Bestehende Konzernstruktur, Abstimmungs- und Entscheidungsbefugnisse

Denkbar sind auch Mischformen, bei denen auf Seiten des Accounts eine andere Variante zum Tragen kommt als auf Seiten des Suppliers. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn die Tochtergesellschaften des Accounts direkt dem Global Account Vertrag beitreten können, die Tochtergesellschaften des Suppliers hingegen im Einzelfall Bestellungen abgetreten bzw. unterbeauftragt bekommen.

Generell bestehen die Hauptschwierigkeiten bei der Abfassung von globalen Global Account Verträgen in der Darstellung der Struktur, der steuer- und zollrechtlichen Gestaltung, der Haftungsregelungen, der Vereinheitlichung der Preise sowie der Berücksichtigung der zwingenden Rechtsnormen der betroffenen Länder.

3. Variante: „Vollmacht“



Bevollmächtigung der Muttergesellschaft durch die Tochtergesellschaft(en)

Bei der Variante „Vollmacht“ stattet sowohl die Tochtergesellschaft des Suppliers als auch die Tochtergesellschaft des Accounts ihre jeweiligen Muttergesellschaften mit der Vertretungsbefugnis aus, im Namen der Tochtergesellschaften Rechtsgeschäfte abzuschließen.

Der Begriff der „Vollmacht“ setzt keine dritt-/außenwirksame Vollmacht voraus. Ausreichend ist eine Vollmacht allein im Innenverhältnis zwischen Tochter- und Muttergesellschaft. Auch eine Vollmachtsurkunde wird in der Praxis nur selten erteilt bzw. von dem Vertragspartner angefordert.

Inhaltlich sind zwei Untergruppen der Vollmacht bei den Global Account Vertrags-Modellen denkbar: Entweder wird die Muttergesellschaft allein zum Abschluss des Global Account Vertrages berechtigt oder zusätzlich auch zum Abschluss von darauf folgenden Einzelgeschäften.

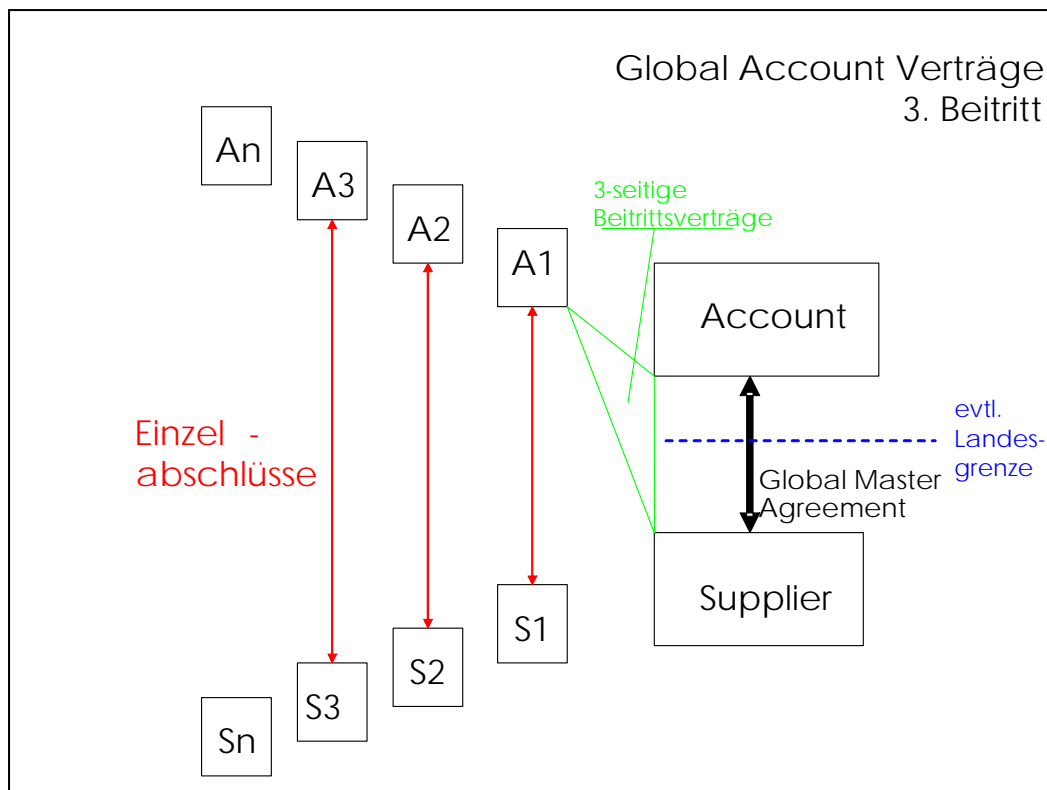
Ein Vorteil dieser Lösung ist die Rationalisierung und Bündelung der vertrieblichen und rechtsberatenden Ressourcen in einem zentralen Verhandlungsstrang nennen. Hierdurch wird eine weitreichende Harmonisierung der Vertragsbedingungen ermöglicht. Mit Abschluss des Global Account Vertrages liegen auch Vertragsbedingungen und gegebenenfalls auch Preise für sämtliche Tochtergesellschaften vor. Der Vertrag kann sofort durch Mutter- und Tochtergesellschaften der Vertragspartner genutzt werden.

Als Nachteil ist zu bedenken, dass die Muttergesellschaft die lokalen Besonderheiten der Tochtergesellschaften aufnehmen und im Global Account Vertrag vereinbaren muss. Durch die umfassende Bindung der Tochtergesellschaften entsteht für die Verhandlungsteams ein hoher Zeitaufwand, vor allem durch die Feststellung, interne Abstimmung und Vereinbarung der jeweiligen Sonderbedingungen der Tochtergesellschaften und Landesspezifika. Bei den Verhandlungen werden die Verhandlungsteams der Muttergesellschaften häufig stark eingeschränkt, denn aufgrund der weitreichenden rechtlichen Bindung müssen viele Fragen im Vorfeld gemeinsam mit den Tochtergesellschaften abgestimmt werden. Aufgrund des vergleichsweise hohen Aufwands bei den Verhandlungen kann die eingangs angestrebte Rationalisierung nur erreicht werden, wenn dauerhafte Austauschbeziehungen angestrebt werden.

Die einmal erteilte Vollmacht schränkt aufgrund der Standardisierungsfunktion im Rahmen eines Global Account Vertrages die Handlungsmöglichkeiten der Tochtergesellschaft ein.

Rechtsfragen entstehen bei der vollmachten Vertretung der Muttergesellschaft durch eine Tochtergesellschaft. Hier bestehen im Grundsatz zwei Möglichkeiten: Entweder der Kunde genehmigt konkludent durch Zahlung (Erfüllung) oder das Mutterunternehmen haftet selbst auf Erfüllung. Je nach der gesellschaftsrechtlichen Regelung zwischen Mutter und Tochter ist hier eine Gesellschafterweisung der Mutter denkbar.

4. Variante: „Beitritt“



Beitritt der Tochtergesellschaften zum Global Account Vertrag

Beitrittsverträge sind mit höherem rechtlichen Aufwand verbunden. Falls die lokalen Landesgesellschaften gleichzeitig dem Global Account Vertrag beitreten, sind drei- oder auch vierseitige Beitrittsverträge zwischen den Beteiligten erforderlich.

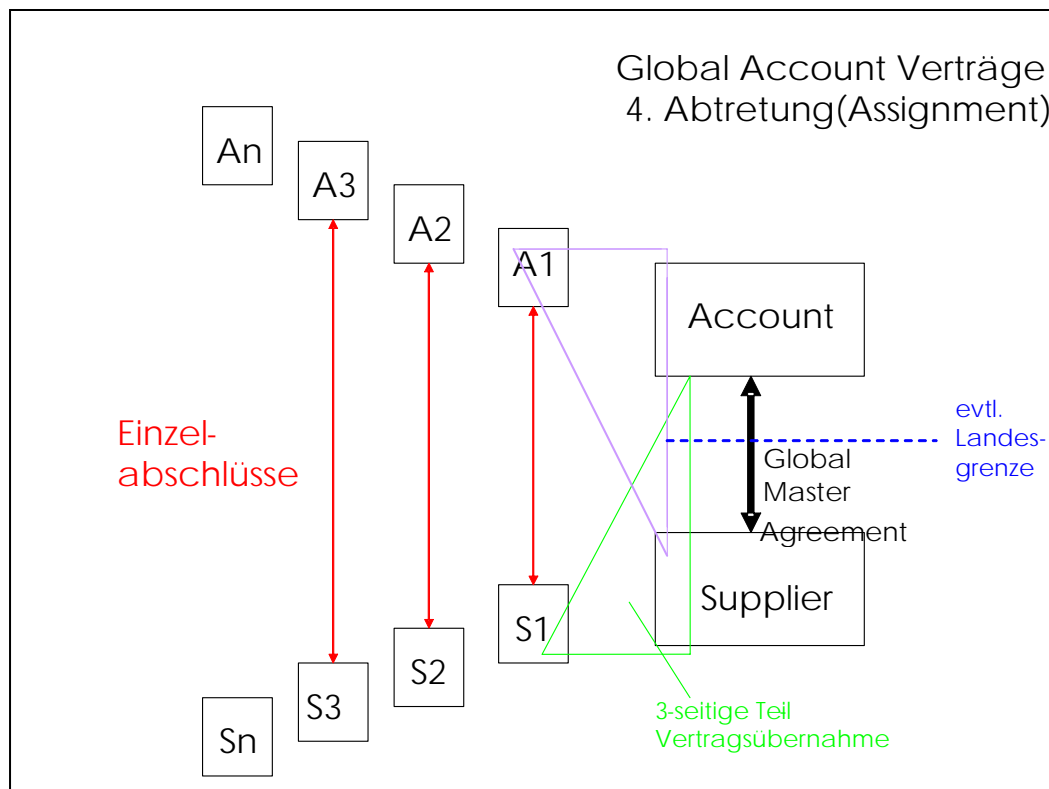
Beim Beitritt bleibt die Autonomie und Selbständigkeit der nationalen Tochtergesellschaften weitgehend gewahrt. Allerdings ist zu beachten, dass die Verträge erst über die Beitrittsverträge operativ werden. Aus Sicht einer nationalen Tochter des Accounts kann Rechtsunsicherheit bestehen, ob die nationalen Tochtergesellschaften des Suppliers beitreten werden.

Verträge über den Beitritt zu Verträgen haben zumeist eine vergleichsweise geringe Regelungstiefe, obwohl lokale Besonderheiten meist noch nicht mit im Global Account - Grundvertrag enthalten. Insofern ist auf die entsprechende Berücksichtigung der lokalen Besonderheiten im Beitrittsvertrag besonderes Augenmerk zu richten.

Im Laufe der vertraglichen Beziehungen kann es zu einer Reihe unterschiedlicher Beitrittsverträge mit vielen Abweichungen kommen. Das eigentliche Ziel, eine Einheitlichkeit der Bedingungen zu erreichen, kann hierdurch erschwert werden.

Zu bedenken ist ferner, dass bei Fehlen klarer Regelungen dahingehend, dass bei den Einzelverträgen jeweils nur die bestellende und bestätigenden Gesellschaften miteinander kontrahieren, die Gefahr besteht, dass sowohl Mutter- als auch Tochtergesellschaften einer gesamtschuldnerischen Haftung unterliegen können.

5. Variante „Abtretung (Assignment)“



Übernahme bzw. Abtretung eines Teils des Global Account Vertrages durch bzw. an eine Tochtergesellschaft

Auch Übernahme- bzw. Abtretungsverträge sind vergleichsweise komplex. Ebenso wie bei Beitrittsverträgen sind auch hier drei- oder vierseitige Regelungen denkbar. Dies betrifft vor allem den Fall dass die lokalen Landesgesellschaften gleichzeitig den Global Account Vertrag bzgl. ihres Landes übernehmen bzw. abgetreten bekommen.

Ferner ist denkbar, dass der Account bereits mit Abschluss des Global Account Vertrages den Supplier berechtigt hat, ohne weitere Zustimmung des Accounts den Global Account Vertrag oder Teile davon mittels einer zweiseitigen Abtretungsvereinbarung an Tochtergesellschaften - mit entsprechender Anzeige an den Account - abzutreten. Dieser, aufgrund der Tatsache, dass sich der Account grundsätzlich nicht auf einen ungewissen Vertragspartner einlassen will, in der Praxis selten vorkommende Fall bietet eine schnelle und flexible Möglichkeit für den Supplier, entsprechend den Konzerngegebenheiten zu entscheiden, wer die Einzelverträge bekommen soll. Auf der anderen Seite besteht keine Möglichkeit der Änderung der Modalitäten des Global Account Vertrages durch die Abtretung, vielmehr wird dadurch die Tochtergesellschaft verpflichtet zu identisch den Vertragsbedingungen des Global Account Vertrages den abgetretenen Teil zu leisten. Hierbei kann es dazu kommen, dass wesentliche Regelungen nicht vorliegen, wie z.B. Kontaktadressen, Bankverbindungen, zwingende landesrechtliche Regelungen.

Ebenso wie beim Beitritt erfolgt auch hier eine frühe Bindung zwischen Supplier und Account auf "hoher Ebene". Im Grundsatz ist ein schneller Vertragsabschluss möglich, da die Abstim-

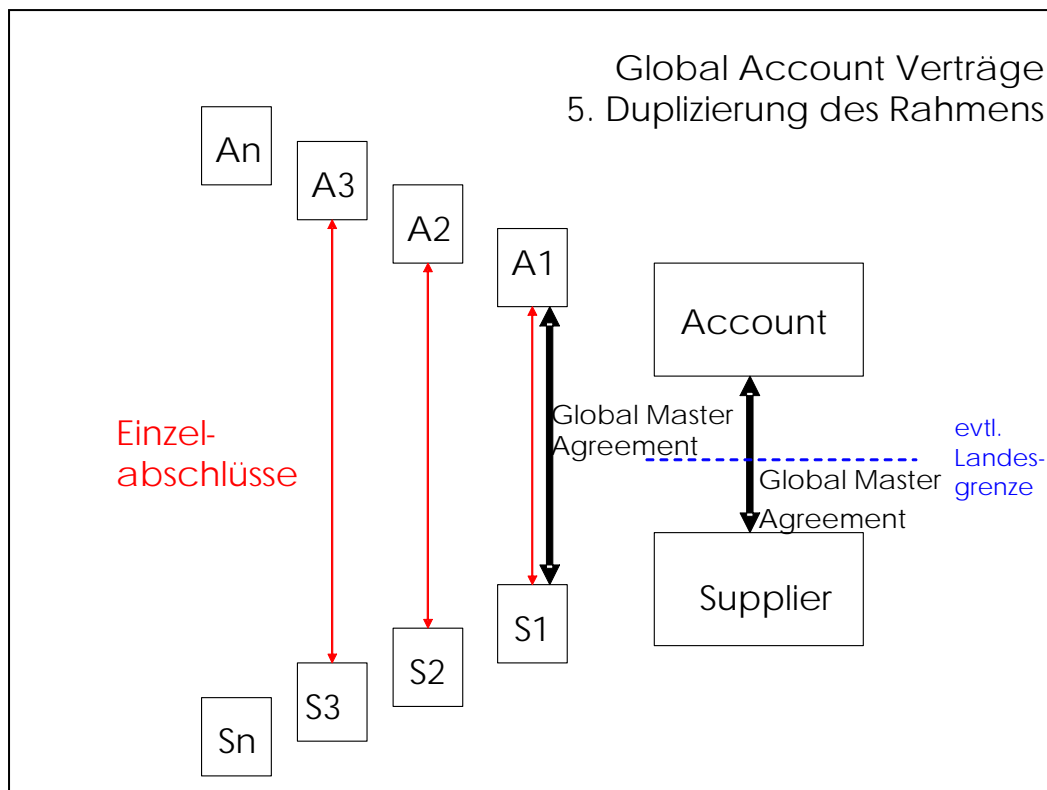
mung grundsätzlich allein zwischen den Muttergesellschaften erfolgen muss. Ein weiterer Vorteil ist auch hier die weitgehende Selbständigkeit der Tochtergesellschaften.

Aber auch die Nachteile sind ähnlich wie beim Beitritt: Der Vertrag wird erst über die Übernahme bzw. Abtretung operativ. Zumeist wird nur eine geringe Regelungstiefe erreicht, lokale Besonderheiten sind noch nicht im Grundvertrag enthalten und müssten im Abtretungs- bzw. Übernahmevertrag daher entsprechend geregelt werden. Zum Zeitpunkt des Abschlusses des Global Account Vertrages zwischen den Muttergesellschaften ist noch unsicher, ob die Tochtergesellschaften des Suppliers den Vertrag übernehmen werden bzw. den Vertrag abgetreten bekommen. Auch der Inhalt der nachfolgenden Lieferverträge ist zu diesem Zeitpunkt noch ungewiss, vor allem ist noch nicht klar, welche Bestandteile des Global Account - Grundvertrages übernommen bzw. abgetreten werden.

Das Modell Übernahme bzw. Abtretung bedeutet somit im Kern eine Verschiebung von Vertragsverhandlungen und Problemen auf die konkreten Übernahme-/ Abtretungsverträge der Tochtergesellschaften. Auch hier können unterschiedliche Übernahme- / Abtretungsverträge zu Abweichungen und Uneinheitlichkeit der Bedingungen führen. Das ursprüngliche Ziel der Vereinheitlichung der Bedingungen kann hierdurch in Frage gestellt werden. Ferner besteht die Gefahr dass im Fall einer nicht vollständigen Übernahme/Abtretung von Aufgaben durch / an die Tochtergesellschaft ein Teil des Haftungsrisikos bei der Muttergesellschaft verbleibt.



6. Variante: „Duplizierung des Rahmens“



Duplizierung des Global Account Vertrages und eigenständiger Abschluss durch die Tochtergesellschaften

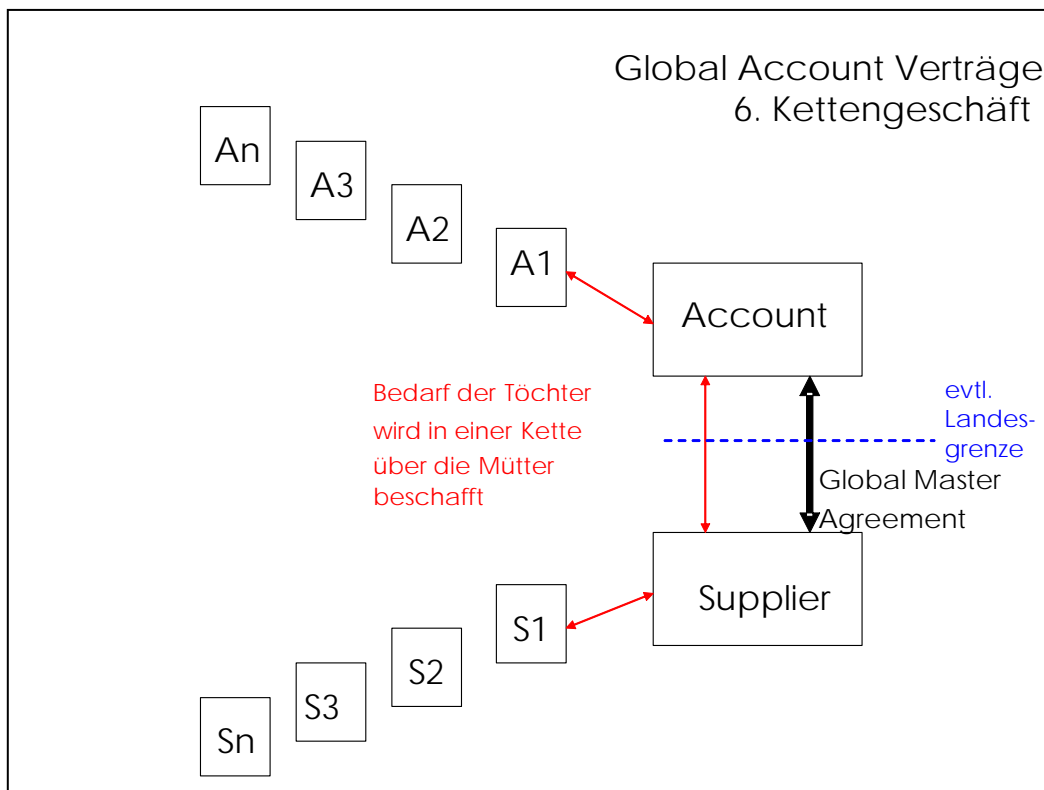
Bei der Duplizierung des Global Account Vertrages entscheiden sich die Tochtergesellschaften freiwillig, die Bedingungen für sich zu übernehmen. Diese Übernahme dient insbesondere der Rechtsklarheit und der eingehenden Beschäftigung der Tochtergesellschaften mit den Regelwerken.

Im Gegensatz zur Abtretung bzw. Übernahme in der Variante „Abtretung“ werden hier neue Verträge abgeschlossen, nicht bestehende ganz oder teilweise übernommen. Insbesondere die bei teilweiser Abtretung problematische Abgrenzung der Verpflichtungen der abtretenden und der übernehmenden Partei entfallen bei der Duplizierung.

Die weiteren Vorteile einer Übertragung der Rahmenvereinbarung auf die Vertragsbeziehungen zwischen den Tochterunternehmen entsprechen den Vorteilen des Beitritts. Vor allem verbleibt Selbständigkeit bei den Tochtergesellschaften.

Der Gleichlauf mit der Variante „Beitritt“ zeigt sich auch bei den Nachteilen. Durch die Freiheiten der Tochtergesellschaften wird das Ziel der Harmonisierung in Teilen gefährdet. Zu beachten ist ferner, dass die Tochtergesellschaften zum Abschluss von entsprechenden Verträgen nicht verpflichtet sind, denn andernfalls hätte bereits bei Abschluss des Global Account Vertrages durch die Mütter eine Vollmachtsituation vorliegen müssen. Die Gefahr der gesamtschuldnerischen Haftung von Mutter- und Tochtergesellschaften besteht hingegen nicht.

7. Variante: „Kettengeschäft“



Beschaffung der Muttergesellschaften für die Tochtergesellschaften

Beim Kettengeschäft werden für eine Beschaffung mindestens 2 separate Verträge geschlossen.

Die Variante des „Kettengeschäfts“ entspricht in einigen Aspekten dem Modell der „Vollmacht“: Ein zentraler, umfassender Verhandlungsstrang, Rationalisierung und Bündelung der vertrieblichen und rechtsberatenden Ressourcen, Harmonisierung der Vertragsbedingungen, Vorliegen von Vertragsbedingungen für sämtliche Tochtergesellschaften mit Abschluss des Global Account Vertrages, ggf. einheitliche Preise, sofortiges Anwenden durch Mutter und Tochtergesellschaften des Vertragspartners möglich.

Im grenzüberschreitenden Verkehr wird das Kettengeschäft aus steuerlicher Sicht höchst komplex, denn je nach Konstellation liegen drei umsatzsteuerlich relevante Vorgänge vor, die für die drei Parteien der Kette eine steuerliche Registrierung im Einfuhrland erfordern. Daher ist dringend anzuraten, bereits im Planungszeitraum für ein solches Projekt den Rat des steuerlichen Fachmanns einzuholen.

Im Zusammenhang mit der Beschaffung im Konzernverbund ist zudem die Gewinnabgrenzungsaufzeichnungsverordnung (GAufzV) vom 13.11.2003 zu beachten, die Art, Inhalt und Umfang von Dokumentationspflichten für grenzüberschreitende Geschäfte zwischen verbundenen Unternehmen beschreibt. An die Verletzung dieser Aufzeichnungspflichten sind Schätzungs- und Sanktionsbefugnisse der Finanzverwaltung geknüpft.



