

Transfer rechtlicher Aspekte des E-Business in die unternehmerische Praxis - Das Tool Riskmanagement

Viktor Foerster, Foerster+Rutow, Rechtsanwälte, Nürnberg

Von der Wirtschaftskanzlei Foerster + Rutow (www.fr-lawfirm.de) wurde vor dem Hintergrund der Notwendigkeit des Transfers rechtlicher Aspekte das Modul `fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)` entwickelt, das an dieser Stelle ergänzend dargestellt werden soll.

1 Gegenstand des Tools

Die entwickelte CD-ROM `fr_ebusiness.-rechtliche_aspekte_(b2b)` dient dem Wissensmanagement und -transfer der rechtlichen Aspekte des E-Business (B2B). E-Business bedeutet dabei die umfassende elektronisch unterstützte Abwicklung innerbetrieblicher und zwischenbetrieblicher Geschäftsprozesse über digitale öffentliche und private Netze. Das Teilprojekt ist ein elektronisches Modul eines umfassenden `fr_risk_management_systems` für mittelständische Unternehmen. Als Werkzeuge für das `fr_risk_management_system` werden elektronische Client Policy Handbooks für die einzelnen Aufgabenbereiche des Unternehmens zur Verfügung gestellt.

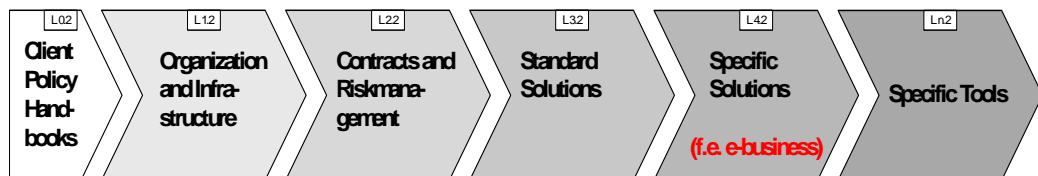


Abbildung 1: Client Policy Handbooks

Das `fr_risk_management_system` wird heute schon systematisch bei Mandanten (z.B. im Bereich der Dokumentensicherheit für Pässe, Banknoten, Visa, etc.) eingesetzt, insbesondere auch bei ausländischen Tochterunternehmen (USA, England, Indien, Hongkong, Malaysia, Taiwan, Frankreich, Japan, Australien). Die CD-ROM kann im Intranet, wie auch im Internet und am Einzelarbeitsplatz (z.B. Laptop) mit oder ohne Internetverbindung genutzt werden. Im letzteren Fall mit Einschränkungen im Online-Informationszugriff.

Zu dem *fr_risk_management_system* gehört ein *fr_elearning_tool*. Mit dem *fr_elearning_tool* kann sich der Mitarbeiter individuell, zeitlich unabhängig und konkretisiert auf seinen persönlichen Arbeitsschwerpunkt im Unternehmen im Bereich der rechtlichen Aspekte im E-Business das notwendige Wissen erwerben und jederzeit mit einer permanenten Selbstkontrolle überprüfen. Zusätzlich ist ein Testverfahren eingerichtet, das den Gesamtstoff des Themenbereichs abdeckt. Jedes Textmodul ist mit einer Anzahl von Multiple-Choice Fragen versehen. Aus dem Gesamtbestand ist mit Hilfe eines Zufallsgenerators eine Auswahl von 100 Fragen auszuwählen. Bei richtiger Beantwortung von 75 Fragen innerhalb eines festgelegten Zeitfensters, erwirbt der von FOERSTER+RUTOW geprüfte Mitarbeiter ein Zertifikat "Master of E-Business™". Die Inhalte der *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* werden von FOERSTER+RUTOW fortlaufend aktualisiert und die Ergebnisse in den vom Unternehmen gewünschten Zeitrahmen aktualisiert.

2 Zielgruppe

Zielgruppe des Tools sind:

- Kaufmännische und technische Mitarbeiter, die im Bereich E-Business im mittelständischen Unternehmen tätig sind,
- Rechtsabteilungen von mittelständischen Unternehmen,
- Unternehmensberater und Softwareentwickler im Bereich E-Business,
- Studenten von Fachoberschulen und Universitäten im Bereich Informatik und Recht.

3 Ziel

Die *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* ermöglicht dem Mitarbeiter sich systematisch und konzentriert das Wissen im E-Business anzueignen, das er für seine praktische Arbeit benötigt. Dabei ist das Wissen für Praktiker von Praktikern auf das Wesentliche beschränkt. Da im Rahmen der üblichen Geschäftstätigkeit dem Mitarbeiter erfahrungsgemäß keine längeren zusammenhängenden Studierzeiten zur Verfügung stehen, ist das Medium CD-ROM mit dem *fr_elearning_tool* ein zeitgemäßes Mittel, das Wissensmanagement und den -transfer im Bereich E-Business effektiv zu gestalten. Die Beschaffung der notwendigen Normen (national, europäische, internationale) ist kosten- und zeitintensiv. Dies entfällt, da die Normen auf der CD-ROM verfügbar sind und bei jedem Zitat die jeweilige Norm im Textmodul mit dieser verknüpft ist (Deep-Link).

4 Inhaltliche Konzeption

Die inhaltliche Konzeption orientiert sich an den Anforderungen an ein mittelständisches Unternehmen, das E-Business Aktivitäten zunehmend im eigenen Unternehmen und gegenüber Dritten einsetzt. Der Inhalt ist branchenunabhängig erstellt. Die wesentlichen Textmodule und Tools der *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* sind:

Textmodule

- fr_risk_management_ebusiness
- Implementierungsstrategie des fr_risk_management_systems_ebusiness
- Auswertung der empirischen Erhebungen zum Thema E-Business (www.e-arbeit.biz)
 - Analyse von B2B-relevanten Sachverhalten im E-Business
 - Begriffsklärung E-Business, B2B, B2C
 - Vertragsrecht
 - Anwendbares Recht auf Verträge (nationale / internationale Sachverhalte)
 - Vertragsschluss im Internet
 - Verwendung von AGB im Internet
 - Technische Spezifikation und Technische Dokumentation im Internet
 - Gerichtsstand
 - Vollstreckung
- Wettbewerbsrecht
- Kartellrecht
- Urheberrecht und Gewerblicher Rechtsschutz
- Recht der Domain-Namen
- Datenschutzrecht
- Presserecht
- Arbeitsrecht
- Steuerrecht
- Gestaltung von Geschäftspapieren im Internet
- Versicherungskonzepte und elektronischer Geschäftsverkehr
- Elektronische Kommunikation
 - Digitale Signatur
 - Verschlüsselung (Kryptographie)
 - Electronic Data Interchange (EDI)
- Elektronische Bezahlvorgänge
- Auktionen
- Streitbeilegung im E-Business
- Werbung im Internet

Tools







- Normen (geltendes Recht)
 - Internationale Normen
 - Europäische Normen
 - Verordnungen
 - Richtlinien
 - Deutsche Normen
 - Staatsverträge
 - Gesetze
 - Verordnungen
 - Satzungsrecht
- Normenentwicklung (de lege ferenda)
 - Internationale
 - Europäische
 - Deutsche
- Gerichtsentscheidungen
 - Internationale
 - Europäische
 - Deutsche
- Typische Klauseln im E-Business
- Checklisten: Vertragsgestaltung und Verträge im elektronischen Geschäftsverkehr
- fr_ebusiness_linkmanager
- fr_literaturdatenbank_ebusiness
- Glossar
- fr_elearning_tool

5 Innovation / Originalität

Das Datenformat der *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche.-aspekte_(b2b)* basiert auf Frame Maker (www.adobe.de). Das auf der CD-ROM enthaltene Produkt, das mit dem Entwicklungstool Frame Maker erstellt wird, ist plattformunabhängig (z.B. Windows, Linux, Unix, Mac) und kann deshalb problemlos in das jeweilige EDV-System integriert werden. Der Benutzer kann das Produkt weltweit über eine Shareware (Acrobat Reader 5.0) lesen. Das Produkt ist ohne EDV-Kenntnisse sofort im vollen Umfang benutzbar (Stichwort: Selbstinstallation; einschließlich des fr_elearning_tools). Die einheitlich strukturierte Oberfläche hat eine Multifunktionalität und gibt mit dem am linken Bildrand vorhandenen Inhaltsverzeichnis die jeweilige Position innerhalb der CD-ROM und innerhalb des jeweiligen Textmoduls eindeutig an.

5.1 Steuerleiste

Die einheitlich strukturierte Steuerleiste beinhaltet unter anderem die Funktionen:

	vor und zurück
	Klausel: bietet per Klick die Klausel im jeweiligen Textmodul an: Schiedsrecht:
	Checkliste: bietet pro Textmodul die Checklisten an, die als Prüfungsmaßstab dienen, z.B. welche Elemente muss eine von einem Vertragspartner vorgelegte Schiedsklausel an regelungsbedürftigen Punkten enthalten, um die Interessen des Unternehmens zu schützen?
	Hilfe: eine Erklärung des Programms
	Impressum von FOERSTER+RUTOW
	digitaler Link über Internet zum jeweiligen Verfasser, um Anregungen, Fragen und Verbesserungsvorschläge weiterzugeben. In Mikroschrift ist der letzte Bearbeitungsstand der jeweiligen Bildschirmseite hinterlegt.

Alle Texte der *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* sind verlinkt, entweder

- innerhalb der Textmodule,
- zum Glossar oder direkt,
- zum Internet.

5.2 Links

Alle Verweisungen auf Normen sind verlinkt mit den entsprechenden Normen (teilweise zweisprachig). Die Links sind als Deep-Links ausgestaltet. Die wesentlichen gesetzlichen Grundlagen im E-Business (international, europäisch, deutsch) sind weitgehend vollständig auf der *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche-aspekte_(b2b)* verfügbar. Dazu gehören auch internationale Abkommen und deren Transformation in nationales Recht (z.B. UN-Kaufrecht).

Wesentliche Gerichtsentscheidungen sind auf der *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* im Volltext verfügbar (z.B. OLG Köln zur Frage der Beweislastverteilung bei Vertragsschluss im Internet). Diese Entscheidungen sind im betreffenden Textmodul ebenfalls mit einem Link verbunden.

Auf der CD-ROM *fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* werden Checklisten zur Vertragsgestaltung im E-Business angeboten, damit Mitarbeiter die Vollständigkeit eines selbst erstellten Vertrages oder einen von einem Dritten vorgelegten Vertrag prüfen können. Die Checklisten können auch mit einer Risikobewertung unternehmensspezifisch individualisiert werden (z.B. Checkliste für Werbung im Internet).

5.3 fr_ebusiness_linkmanager

Mit diesem Tool werden die wesentlichen Links für die E-Business Aktivität vom Unternehmen abgedeckt, dabei werden die Links in einer Kurzbewertung einschließlich der Zugangsbedingungen beurteilt. Dies vermindert unnötige und unstrukturierte Sucharbeit mit Suchmaschinen und unkoordinierte Verwendung von unterschiedlichen Daten innerhalb desselben Unternehmens zum gleichen Thema (Stichwort: Synergieeffekt). Mit diesem Tool wurden die Mitarbeiter der Rechtsabteilung der IHK Nürnberg für Mittelfranken, die Mitarbeiter des Rechtsamtes der Stadt Nürnberg und die Rechtsabteilung der Universität Bamberg bei FOERSTER+RUTOW mit großem Erfolg geschult und wenden dieses Tool an.

5.4 fr_ebusiness_literaturdatenbank

Die Fundstellen der verarbeiteten Zitate in den Textmodulen sind in einer *fr_ebusiness_literaturdatenbank* (Access) gespeichert. Auf Wunsch kann diese selbst am Arbeitsplatz installiert werden und damit für die eigene Fortschreibung der Datenbank (branchen- und unternehmensspezifisch) erweitert werden. Aufsätze können unmittelbar in die Datenbank nach einem Scanvorgang gespeichert werden.

5.5 fr_ebusiness_glossary

Die Textmodule der CD-ROM *fr_ebusiness_rechtliche.-aspekte_(b2b)* sind auf einheitlichen Sprachgebrauch (*fr_ebusiness_glossary*) abgestimmt. Dieses *fr_ebusiness.-glossary* bietet auch eine Kurzerläuterung der Begriffe, wie sie in der CD-ROM *fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* Verwendung finden und als spezifische Fachsprache für einen E-Business Mitarbeiter unerlässlich sind.

Ein Produkt mit dieser Funktionalität und inhaltlichen Abdeckung von wesentlichen rechtlichen Aspekten von E-Business-Themen ist uns im deutschsprachigen Raum nicht bekannt.

6 Sinnvolle Integration

6.1 Integriationsschritte

Die Integration kann von jedem Unternehmer dadurch erfolgen, dass die *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* im Intranet eingestellt und dem Mitarbeiter am Arbeitsplatz online zur Verfügung gestellt wird. Gleichzeitig kann der Mitarbeiter mit der *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* mit einem Laptop den Wissenstransfer jederzeit (z.B. auf Dienstreisen) für seine Weiterbildung und für seine individuelle Qualifizierung einsetzen. Motiviert wird er zusätzlich dadurch, dass ihm unmittelbar über das eingesetzte *fr_elearning_tool* nicht nur die richtigen Antworten angegeben werden, sondern im Falle der Auswahl einer unrichtigen Antwort sofort ein Link hergestellt wird, zu dem Teil des Textmoduls, welches die richtige Antwort entwickelt. Damit wird sofort lerntheoretisch eine Verstärkung des positiven Arbeitsergebnisses erreicht. Die Erfolgsquote der Beantwortung der Fragen pro Textmodul wird in einem frei wählbaren Selbsttestverfahren nicht nur individuell für das jeweilige Textmodul dem Benutzer zur Verfügung gestellt, sondern das Ergebnis wird auch langfristig in einer Gesamtstatistik über alle Textmodule der *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* gespeichert.

6.1.1 Zusatzmodule

Jedes Unternehmen kann nach erfolgreicher Einführung dieses Wissensmanagement- und Transfertools branchen- und unternehmensspezifisch auf derselben Oberfläche und Software (Frame Maker) Zusatzmodule von FOERSTER+RUTOW erhalten, die ganz spezifische, jedoch standardisierbare Lösungen für Unternehmen, seine Branche und das jeweilige Management bereitstellt, wie z.B. typische E-Business-Verträge (Providervertrag, Rahmenverträge mit Abnehmern, AGB im E-Business, Software-Überlassungsverträge, etc.). Beide Elemente können auch auf der *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* verbunden werden. Das Unternehmen, das Frame Maker Produkte selbst herstellen kann, ist selbst in der Lage dieses Produkt weiter zu pflegen oder aber die Einbindung von neuen Dokumenten als Dienstleistung outzusourcen. Erweitert man dieses System auch auf die ausländischen Tochtergesellschaften eines international tätigen mittelständischen Unternehmens, erreicht man mit diesem Tool auch auf der inhaltlichen Seite eine Standardisierung und damit eine Corporate Identity, die sich nicht nur in Farben und Logos erschöpft, sondern auch inhaltlich eine neue Form der Corporate Identity prägt.

6.2 Akzeptanz und Erfolg

Die Akzeptanz und der Erfolg dieser Methode E-Business wurde in einer Workshop-Reihe der IHK Nürnberg für Mittelfranken im Jahr 2001/2002

(ohne *fr_elearning_tool*, aber mit mock cases) nachhaltig nachgewiesen. Die Bewertung war jeweils nach einer von der IHK Nürnberg für Mittelfranken durchgeführten Befragung der Teilnehmer im Bereich "sehr gut".

In mittelständischen Unternehmen wird dieses Konzept auch außerhalb des E-Business in deutscher und englischer Sprache bei gleicher Oberfläche und Verwendung gleichartiger Tools erfolgreich eingesetzt. Es wird auf Wunsch des Unternehmens durch Coaching-Sessions in regelmäßigen Zeitabschnitten unterstützt. Das Coaching dient im Wesentlichen dazu, Fragen, Unsicherheiten, Verbesserungsvorschläge und Erweiterungen der jeweiligen Tools aus den Mitarbeiterkreisen abzufragen und im Anschluss auszuwerten und kurzfristig den Mitarbeitern zur Verfügung zu stellen. In den Unternehmen wird zur Implementierung und Controlling dieser *fr_riskmanagement_tools* die jeweilige Rechtsabteilung eingebunden.

Die individuelle Resonanz auf den Einsatz des *fr_elearning_tools* ist offensichtlich, weil die Selbstkontrolle motivierend ist und persönliche Defizite transparent dem Mitarbeiter ohne Beteiligung Dritter aufgezeigt werden. Er ist dann selbst in der Lage eine bessere Selbsteinschätzung vorzunehmen und die dokumentierten Defizite schrittweise aufzuarbeiten. Das *fr_elearning_tool* bietet die jederzeitige Möglichkeit der Selbstkontrolle durch einen Eigentest des Mitarbeiters, dadurch dass er entweder

- pro Textmodul oder
- für mehrere Textmodule oder
- für alle Textmodule

Fragen auswählen kann.

Das Ergebnis der Selbstkontrolle kann zusätzlich in eine langfristige Statistik eingestellt werden, aus der der Mitarbeiter jeweils den Bearbeitungsstand der CD-Rom und seine persönliche Erfolgskontrolle zum Wissenstransfer jederzeit verfügbar hat. Die Einarbeitungszeit zur Erschließung der *CD-ROM fr_ebusiness.-rechtliche_aspekte_(b2b)* beträgt pro Mitarbeiter ca. eine halbe Stunde, einschließlich aller Anwendungsvarianten des *fr_elearning_tool*.

6.3 Kosten / Wirtschaftlichkeit

Die Einbindung der *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* in das Intranet des Unternehmens ist technisch und kostenmäßig vernachlässigbar. Die Kosten der *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* belaufen sich auf einen Betrag, der die Kosten eines externen Seminars pro Mitarbeiter nicht übersteigt. Davon abgesehen verliert das Unternehmen bei einem externen Seminar mindestens einen Tag Arbeitszeit und hat darüber hinaus die Fahrtkosten und Kosten der Unterbringung zu bezahlen. Das *fr_elearning_modul* reduziert Ausgaben für externen Seminar- und Schulungsaufwand und erhöht nachprüfbar für das Unternehmen den spezifischen Lernerfolg. Das Ergebnis des Seminars ist ein sehr punktuell akkumuliertes Wissen, das mittelfristig selbst für den Teilnehmer bereits nicht mehr abrufbar ist. Jeder Mitarbeiter kann auf die auf der *CD-ROM* bereitgestellte und spezifisch für die Bedürfnisse der Praxis aufbereitete Information zum E-Business als sein Know-How zugreifen und zwar immer dann, wenn konkret die Wissensanforderung im Arbeitsablauf es erfordert. Wissen kann dadurch abgesichert und effizient unmittelbar in den Arbeitsprozess umgesetzt werden. Außerdem nutzt es nicht nur dem Mitarbeiter, der an dem Seminar selbst teilgenommen hat. Ein Vergleich mit externen Seminaren mit der *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* einschließlich des *fr_elearning_tool* fällt wesentlich zu Gunsten der *CD-ROM* bei gleichen Zeit- und Kosteneinsatz aus. Zudem hat der einzelne Mitarbeiter die Möglichkeit mit dem Verfasser des jeweiligen Textmoduls über E-Mail direkt in Kontakt zu treten und seine Fragen und Anregungen weiterzugeben. Er kann damit rechnen, dass er sehr kurzfristig eine Antwort erhält. Die *CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)* bietet auch die Möglichkeit die Lerngeschwindigkeit und die Lernfähigkeit (z.B. visuelles Lernen) an das eigene Lernverhalten und –gewohnheiten des Mitarbeiters anzupassen und durch Wiederholungen von nicht sofort erfassten Sachverhalten den Lernerfolg zu steigern. Vergleichbares ist in einem herkömmlichen Seminar nicht möglich.

Durch Aufbau der branchen- und unternehmensspezifischen Zusatzmodule kann ein Media-Asset-Management aufgebaut werden, da diese unternehmensspezifische Informationsverdichtung zunehmend als Asset anzusehen ist. Mit diesem Content-Management-Tool wird für die rechtlichen Aspekte ein integriertes Kommunikationskonzept im Unternehmen schrittweise über die Schulung der Mitarbeiter auf einer einheitlichen Plattform realisiert.

7 Implementierung der Rechtlichen Aspekte des E-Business mit Hilfe des Tools fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b)

Auf dem Hintergrund unserer Erfahrung mit dem vom FOERSTER+RUTOW entwickelten Riskmanagementsystems und nach Auswertung der Erfahrung der Umsetzung des Riskmanagementsystems in mittelständischen Unternehmen im Rahmen unseres Mandantenkreises, sehen wir eine Implementierungsstrategie auf zwei Ebenen, nämlich auf der

- individuellen Ebene der Mitarbeiter und der
- Unternehmensebene

7.1 Individuelle Ebene

Auf der individuellen Ebene dient das Tool CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b) dazu, einen Wissenstransfer und eine Wissensüberprüfung mit Hilfe des E-Learning-Tools bei den Mitarbeitern zu initiieren. Der Vorteil ist, dass die Mitarbeiter individuell, selbstständig und zeitlich unabhängig nach den Schwerpunkten Ihrer Tätigkeit im Unternehmen den Wissenstransfer und ihre eigene Wissensüberprüfung vornehmen können.

7.2 Coaching

Unterstützt wird diese individuelle Lernphase durch regelmäßiges Coaching. Das Coaching setzt dabei auf dem Inhalt der CD-ROM fr_ebusiness_rechtliche_aspekte_(b2b) auf und gibt die Gelegenheit mit den Verfassern face to face Erfahrungen, Fragen und Anregungen zur Weiterentwicklung auszutauschen. Vor den Coachings werden die Mitarbeiter aufgefordert an die Verfasser der Textmodule ihre Fragen per E-Mail zu adressieren, um maßgeschneidert auch Antworten zur Verfügung zu stellen, die die Mitarbeiter für ihre tägliche Arbeit benötigen. Dabei geht es hier streng genommen um Wissenstransfer und nicht um Beratung von individuellen Vorgängen des jeweiligen Unternehmens.

7.3 Interaktive Beziehungen

Durch Aushändigung der CD-ROM an die Mitarbeiter, haben die Mitarbeiter die Gelegenheit durch unmittelbare Adressierung von E-Mails an die Verfasser der Textmodule, von jeder Seite der CD-ROM während des Wissenstransfers, Fragen, Anregungen und Vorschläge für Weiterentwicklung des Inhalts der CD-ROM zu adressieren. Die Verfasser sind dann bemüht, möglichst kurzfristig die Ergebnisse dieser Anfragen auszuwerten und Antworten, ggf. Zwischenantworten, zur Verfügung zu stellen. In der Regel ergeben sich daraus Erweiterungen oder Präzisierungen der bisher vorgelegten Inhalte der CD-ROM.

7.4 Testverfahren: Master of E-Business™

Das fr_elearning_tool ist so konzipiert, dass man mit diesem einen Gesamttest des Stoffes der CD-ROM bewerkstelligen kann (Modus III). Dabei werden 100 Fragen durch einen Zufallsgenerator verteilt auf die einzelnen Testmodule automatisch ausgewählt und dem einzelnen Mitarbeiter die Gelegenheit gegeben, innerhalb des vorgegebenen Zeitfensters, diesen Test durchzuführen. Erzielt der Mitarbeiter 75% richtige Antworten, erhält er ein Zertifikat, das ihn als "Master of E-Business™" auszeichnet. Dieses Zertifikat sollte dann als Motivation der Mitarbeiter von dem jeweiligen Unternehmen mit einer Belohnung für die eigene Qualifizierung im Aufgabenbereich E-Business begleitet werden.

Unabhängig von der individuellen Qualifizierung der Mitarbeiter ist aber auf Unternehmensebene eine zweite Implementierungsstrategie zu entwickeln.

8 Implementierung des Konzeptes auf Unternehmensebene

8.1 Due Diligence Verfahren

Wir haben die beste Erfahrung damit gemacht, dass zunächst einmal im mittelständischen Unternehmen ein ca. 2-tägiges Due Diligence Verfahren durchgeführt wird. Bei dieser Gelegenheit werden die Arbeitsplätze zum E-Business analysiert und Interviews mit den Mitarbeitern und den leitenden Mitarbeitern geführt. Zur Effizienz und zur Vergleichbarkeit der Ergebnisse werden dabei standardisierbare Verfahren benutzt.

8.2 Due Diligence Report

Die Interviews und sonstigen Erkenntnisse werden einer Analyse unterzogen und in einem Due Diligence Report zusammengefasst. Dieser Due Diligence Report beschreibt nicht nur den Status quo, sondern auch Vorschläge einer stufenweise Weiterentwicklung des E-Business-Konzeptes des untersuchten Unternehmens. Dazu könnte die Anregung gehören, dass das Personal nicht ausreichend qualifiziert ist und dringend einer Schulung unterzogen werden sollte, also einer Implementierung der Rechtlichen Aspekte des E-Business auf individueller Ebene (vgl. oben 7.1). Gleichzeitig werden die Realisationsschritte, ein Zeitplan und natürlich eine Budgetierung vorgeschlagen. Wird dieses Ergebnis von dem Unternehmen freigegeben, dann sind wir auch in der Lage die Realisierung der definierten Schritte in Folge des Due Diligence Reports zu begleiten und deren Umsetzung zu kontrollieren. Diese Schritte sind besonders wichtig, da sich gerade auf dem Hintergrund des Due Diligence Verfahrens und der ständigen Kommunikation mit den Personen, die das E-Business im mittelständischen Unternehmen managen, Diskussionen über Synergieeffekte und damit auch über die Einführung von standardisierbaren Vorgängen aufdrängt.

9 Schaffung von rechtlichen Standards

FOERSTER+RUTOW hat sehr gute Erfahrungen damit gemacht, dass die Arbeitsabläufe durch Standards verdichtet und qualitativ verbessert und die Durchlaufzeiten damit verkürzt werden können. Dies betrifft insbesondere die vertragliche Abwicklung auf allen Ebenen. Wir haben dabei vier Ebenen unterschieden:

- Operatives Business
- Strategic Business
- Infrastructure
- Other risks.

Contracts, forms														
operative Business	1.1	Order Confirmation (Product 1)	1.2	Order Confirmation (Product 2)	1.3	General Conditions of Sale	1.4	Forms	1.5	1.6	1.7			
strategic Business	2.1	Customer Contract (short)	2.2	Frame Delivery Agreement Product 1	2.3	Agreement for Supply of Product 2	2.4	Authorisations (Logo)	2.5	Approvals	2.6	Manufacturing Licence Agreement	2.7	Patent Licence Agreement
Infra-structure	3.1	Sample Letter of Employment (Office)	3.2	Sample Letter of Employment (Warehouse)	3.3	Confidentiality Agreement	3.4	Travel Expenses Statement	3.5	Sundry Expenses Statemnt	3.6	Credit Card Expenses Statement	3.7	Business Mileage Record
other risks	4.1	Technical Specification for Product 1	4.2	Technical Specification for Product 2	4.3	Technical Data Sheet for Product 1	4.4	Application Guidelines for Product 2	4.5	4.6	4.7			

Abbildung 2: Vier Ebenen der vertraglichen Abwicklung ¹

In Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern des Unternehmens werden dann Prioritäten festgelegt, die die größten Effekte für die laufende Arbeit haben könnten. Dazu gehören die Identifikationen standardisierbarer Sachverhalte, Gestaltung von AGB, die sowohl schriftlich, als auch in die Web-Seite eingestellt werden. Dazu ist allerdings erforderlich, nicht nur die nationale Rechtsordnung zu berücksichtigen, sondern auch die Rechtsordnungen, mit denen der Mandant hauptsächlich seine Verträge abschließt. Daraus ergeben sich spezifische Notwendigkeiten (z.B. in Italien) um die Wirksamkeit der Einbeziehung der AGB auch im B2B-Geschäft, insbesondere im Bezug auf Anwendbares Recht und Gerichtsbarkeit wirklich effektiv durchzusetzen.

Nach der Schuldrechtsreform hat sich auch eine Verschärfung bezüglich der Leistungsbeschreibung (Spezifikation) der Produkte ergeben, da diese auch dem Transparenzgebot unterstellt werden und damit einer materiellen Prüfung nach dem *Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB-Gesetz)* qualitativ unterzogen werden müssen. Dies erfordert im hohen Grad Sensibilität und den Einsatz von neuen Methoden, um das Internet für eine effektive Bereitstellung der Spezifikationen im Internet für die einzelnen Produkte zu nutzen, ohne z.B. gegen das Transparenzgebot zu verstoßen. Zusätzliche lassen sich Checklisten und Standardverträge entwickeln und Klauseln, die einen hohen Wiederholungsfaktor im Arbeitsablauf des Unternehmens aufzeigen.

¹ Auf der CD-ROM "Standard Solutions" (vgl. oben 1) findet sich eine vergleichbare Grafik. Durch Doppelklick auf das jeweilige Quadrat öffnet sich das im Feld bezeichnete Word-Dokument und kann direkt für die Einzelbearbeitung vom Mitarbeiter benutzt werden.

Gegenstand des Due Diligence Verfahrens ist es auch, den Internetauftritt unter rechtlichen Aspekten zu überprüfen. In der Regel fehlt es schon an einem sachgerechten Impressum, so dass dieses auch wegen der gesetzlichen Sanktionen kurzfristig an die gesetzlichen Forderungen anzupassen sein wird. In diesem Zusammenhang hat sich auch gezeigt, dass man im Unternehmen Werberichtlinien und Arbeitsanweisungen in Form von Checklisten entwickeln muss, um die vorhandenen Mängel nachhaltig zu beseitigen. Auch hier spielt die Schuldrechtsreform eine entscheidende Rolle, da nunmehr auch Inhalte von (Internet-)Werbung zu den Eigenschaften des Produktes zählen können. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Technischen Spezifikationen im Vertrag nicht abschließend definiert wurden.

10 Policy Handbook

Aufgrund des unternehmensspezifischen Anforderungsprofils zeigt sich sehr schnell, dass es zweckmäßig ist, alle gefundenen Standardisierungen in einem separaten elektronischen Handbuch zusammenzufassen (Standard Solutions, vgl. Kap. 1).

11 Jährlicher Bericht

Wir empfehlen dem mittelständischen Unternehmen einen jährlichen Bericht über die Umsetzung des Riskmanagementkonzeptes im E-Business erarbeiten zu lassen. Bei einem solchen Konzept wird der Spiegel kritisch dem Unternehmer vorgehalten und auf diesem Ergebnis lassen sich neue Ziele und Korrekturen des bisherigen E-Business Konzeptes im Unternehmen sachgerecht und effizient umsetzen und periodisch kritisch überprüfen.

12 Aktuelle Gesetzes- und Rechtssprechungsentwicklungen

Natürlich gehört es heute zu einem Full-Service einer Wirtschaftskanzlei, dem jeweiligen Unternehmen die für ihn relevanten neuen aktuellen Gesetzes- und Rechtssprechungsentwicklungen aufzuzeigen und genau anzusprechen, welche Konsequenzen sich für das Geschäft des Unternehmens daraus unmittelbar ableiten. Diese Informationen werden unaufgefordert in die von dem Unternehmen, im Zusammenwirken mit der Wirtschaftskanzlei erstellten elektronischen eingebunden.

13 Ergebnis

Der Erfolg der Implementierung von fr_ebusiness-rechtliche_aspekte_ (b2b) lässt sich am Besten in einer Doppelimplementierungsstrategie in einem mittelständischen Unternehmen umsetzen, nämlich auf der individuellen Ebene und auf der Unternehmensebene. Als Umsetzungsmedium hat sich nach unseren Erfahrungen die CD-ROM mit einem effizienten Lernprogramm als ein erfolgreiches Medium herausgestellt.