

Das A und O des richtigen Vertragsabschlusses

In Betrieben mit für den Erfolg maßgeblich ist das Vertragsmanagement. Der Fokus ist hierbei insbesondere auf die rechtlich solide Gestaltung von Verträgen zu richten.

Rechtlich nachteilige Verträge können für ein Unternehmen zu - unnötigen - erheblichen wirtschaftlichen Einbußen führen.

Dies gilt sowohl für Verträge im Bereich des Einkaufs als auch für Verträge im Bereich des Vertriebs.

Die wirtschaftliche Effizienz eines Unternehmens profitiert von einer rechtlich einwandfreien und v.a. vorausschauenden Gestaltung der betreffenden Vertragswerke, denn hierdurch können die finanziellen Risiken überraschender Ausgaben erheblich gesenkt werden.

Ein strukturiertes Vertragsmanagement ist daher in Großbetrieben, in mittelständischen Unternehmen und auch in Kleinbetrieben von großem Wert.

Ehe ein Vertrag überhaupt abgeschlossen wird muss die Basis-Frage der Rechtswahl gestellt und beantwortet werden.

Das Voranschreiten der internationalen wirtschaftlichen Verflechtungen führt dazu, dass sich häufig die Frage stellt, das Recht welchen Landes legt man dem Vertrag zugrunde.

Nach internationalem Recht (z.B. UN-Kaufrecht) gilt für Dienstleistungs- und Lieferverträge, wenn keine andere Regelung vereinbart wird, grundsätzlich das Recht desjenigen Staates, in dem die vertragstypische Leistung erbracht wird, bei Lieferverträgen also in der Regel das Recht am Sitz des Lieferanten.

Wenn dies nicht gewollt ist, sollten die Vertragspartner eine Vereinbarung über das anzuwendende Landesrecht - unter ausdrücklichem Ausschluss beispielsweise des UN-Kaufrechts - treffen.

Entscheidend sollte für die Rechtswahl sein, ob dieses Rechtssystem Vorteile für einen bietet. Dies kann in der Regel nur mithilfe eines Rechtsanwalts, der im internationalen Wirtschaftsrecht tätig ist, geleistet werden. In Frankreich z.B. gibt es besondere und strenge Informationspflichten zum Thema Gewährleistung und in manchen Ländern (wie Bulgarien, Frankreich, Luxemburg) muss ein Mangel strikt

innerhalb eines Monats beseitigt werden, in Ungarn sowie Rumänien sogar innerhalb von 15 Tagen.

Immobilienrechtliche Fragen bestimmen sich international nach dem Recht des Staates, in dem die Immobilie liegt.

Für Verträge, bei denen eine Registrierung erforderlich ist, ist das Recht des Staates maßgeblich, in dem die Registrierung erfolgt (z.B. Schiffsregister).

Als nächsten Schritt ist darüber nachzudenken, ob man eine Vereinbarung über die Gerichtszuständigkeit (im Falle eines Rechtsstreits) schließt. Dabei ist es durchaus zweckdienlich, den Gerichtstand in dem Land festzulegen, dessen Recht anzuwenden ist. Z.B. kann die Vereinbarung eines Gerichtsstands im Ausland dazu führen, dass eine nach deutschem Recht zulässige Aufrechnung nicht möglich ist.

Trifft man keine Regelung bzgl. des Gerichtsstands, ist in den meisten Ländern das Gericht am Sitz der/des Beklagten zuständig.

Von Vorteil ist es, wenn man bei den Überlegungen bzgl. der Gerichtsstands-Vereinbarung auch die Möglichkeit der Vollstreckung von Gerichtsentscheidungen miteinbezieht. Innerhalb der EU ist eine Vollstreckung grundsätzlich – v.a. in der Theorie - relativ problemlos durchführbar, wenn auch in der Praxis in einigen Fällen immer noch schwierig.

Bei Vertragsabschlüssen mit Geschäftspartnern außerhalb der EU kann die Vollstreckung von Urteilen viel heikler sein.

Ein weiteres wichtiges Detail in Verbindung mit der Vertragsgestaltung ist die korrekte Bezeichnung der Vertragsparteien.

Die Vertragspartner sollten sowohl bei Dienstleistungen als auch bei Warenkäufen im Vertrag oder in der Auftragsbestätigung detailliert und bestimmt genug definiert werden. Dies ist insbesondere dann von Bedeutung, wenn Geschäfte mit verschiedenen Gesellschaften eines Unternehmens getätigt werden. In der Praxis taucht dann manchmal eine Unternehmens- oder Konzernbezeichnung im Vertrag auf, die den exakten Vertragspartner gerade nicht erkennen lässt. Das kann dann bei Rechtsstreitigkeiten unzulässige und damit kostenintensive Klagen zur Folge haben.

Auch ein bedeutender Baustein im Rahmen der Vertragsgestaltung ist es, die Vertragssprache (heute häufig Englisch) sehr gut zu beherrschen. Dabei genügt die allgemeine Kenntnis der englischen Sprache („Urlaubs-Englisch“) gerade nicht. Um Fehler bei der Auslegung rechtlicher Klauseln zu vermeiden ist es unabdingbar

Englisch als Gerichtssprache zu beherrschen bzw. den Vertrag in diesen Fällen von einem mit den juristischen Besonderheiten der jeweiligen Sprache vertrauten Juristen prüfen und ggf. ins Deutsche übersetzen zu lassen. Oft sind Vertragswerke auch zweisprachig in der Sprache einer jeder Vertragspartei abgefasst. Allerdings muss dann auch geregelt werden, welche der „Sprachversionen“ im Streitfall Vorrang erhält.

Allein schon aus Praktikabilitäts- und Beweisgründen ist die Schriftform bzw. zumindest die Textform bei Verträgen ein absolutes Muss.

Auch zu klären ist die Frage, ob Verträge einer bestimmten Form zwingend bedürfen. Lieferantenverträge bedürfen der notariellen Beurkundung nur in äußerst seltenen Fällen, in Deutschland beispielsweise wenn Grundstücksrechte in irgendeiner Weise tangiert werden. Das reine Schriftformerfordernis ist in der Praxis oft Voraussetzung für die Gültigkeit oder auch Durchführbarkeit eines Vertrages, z.B. immer dann, wenn der Vertrag von staatlichen Behörden registriert werden muss oder der Vertrag als Grundlage für die Einfuhrverzollung dient.

Auch bei Verträgen zwischen zwei Unternehmern müssen Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) für ihre Wirksamkeit den Vertragswerken beigelegt oder auf der Homepage veröffentlicht sein, so dass der Vertragspartner sie leicht zur Kenntnis nehmen kann. Denn nur dann werden sie Vertragsbestandteil. Regelmäßig wird dabei auch übersehen, dass AGB nach dem Recht vieler Länder nur dann Vertragsbestandteil werden, wenn sie in der Sprache des Hauptvertrages abgefasst sind.

In einigen außereuropäischen Staaten ist die Verwendung von AGB nicht üblich. In vielen Fällen sind dort AGB auch wesentlich knapper als insbesondere in Deutschland. Bei Liefergeschäften ist in den AGB oder auch im Vertrag selbst die Verwendung von Musterklauseln in der Regel durchaus sinnvoll. Am bekanntesten sind die sogenannten „Incoterms“ zum Zeitpunkt des Gefahrübergangs, erstellt von der International Chamber of Commerce (ICC; = internationale Handelskammer), die auf deren Internetseite abrufbar sind.

Grob zusammengefasst gilt:

Gruppe E Klauseln bedeuten wenig Pflichten beim Exporteur, Verpflichtung lediglich zur Lieferung ab Werk.

Gruppe F Klauseln bedeuten Gefahrübergang bei Übergabe an den Frachtführer. Der Importeur zahlt den Transport und die Versicherung.

Gruppe C Klauseln: Der Exporteur ist für Transport und Versicherung verantwortlich sowie für die Exportformalitäten.

Gruppe D Klauseln: Der Exporteur trägt Kosten und Risiko bis zum Lieferort

Sollte es bei einer Lieferung zu Problemen kommen, die zu einem Mangel der gelieferten Sache führen, ist oft entscheidend, ob die Gefahr für eine Verschlechterung der Kaufsache noch beim Lieferanten liegt oder schon auf den Besteller übergegangen ist. In den AGB von Lieferanten wird häufig der Gefahrübergang auf den (frühen) Zeitpunkt gelegt, zu dem eine Ware an den Spediteur übergeben wurde. Auch hier ist es sinnvoll, eine ausdrückliche Vereinbarung im Vertrag über den Zeitpunkt des Gefahrübergangs zu treffen.

Von Vorteil ist es auch, wenn man die vertragliche Leistung so präzise wie möglich definiert. Im angelsächsischen Rechtskreis ist hierfür oft eine umfangreiche Präambel über die Hintergründe des Vertragsschlusses vorangestellt, die auch Definitionen einzelner im Vertrag verwendeter Begriffe einschließt. Dies kann bei Auslegungsschwierigkeiten sehr förderlich sein. Bei Auslandslieferungen sind unter Umständen die Modalitäten der Zollabwicklung für Import und Export zu berücksichtigen, eventuell Spezialverpackungen notwendig und die Beifügung von Dokumentationen. Welche Formalien und Bescheinigungen erforderlich sind und welche Vertragspartei dafür verantwortlich ist, sollte unbedingt im Vertrag fixiert werden.

Erfolgt die Lieferung von Waren aufgrund einer gemeinsamen Entwicklung eines Produkts zwischen Besteller und Lieferant, kann es für den Besteller enorm wichtig sein, vertraglich den urheberrechtlichen Schutz des Produkts zu vereinbaren, um die Lieferung der Gemeinschaftsentwicklung an Konkurrenten zu verhindern.

Neben den o.g. Punkten sollte bei einem Vertragsschluss immer folgende Checkliste beachtet werden:

- Konkrete Regelung der Zahlungsweise und Zahlungsfälligkeit,
- klar definierte Erfordernisse zu Absicherungen wie Akkreditive, Zahlungsgarantien, Eigentumsvorbehalte und Pfandrechte,
- Vertragslaufzeit und Kündigungsmöglichkeiten,
- die Benennung eines konkreten Ansprechpartners für die erforderliche Kommunikation,
- Geheimhaltungsvereinbarung,
- Vereinbarungen für den Fall einer Leistungsstörung, auch im Falle höherer Gewalt, die keine der Vertragsparteien zu vertreten hat,
- evtl. vertragliche Bestimmung von Verjährungsfristen,

- evtl. Vereinbarung einer Vertragsstrafe,
- die Besonderheiten bei Onlineverträgen (z. B. Widerrufsbelehrung),
- die Beachtung datenschutzrechtlicher Vorgaben,
- salvatorische Klausel.

Bei Verträgen, die über eine längere Zeit gleichartig (wiederholt) abgeschlossen oder als Dauerschuldverträge geführt werden ist eine regelmäßige Überprüfung auf deren Aktualität und insbesondere auch auf mögliche während der Geschäftsbeziehung stattgefundene Rechtsänderungen zwingend. Darüber hinaus sind regelmäßig vereinbarte oder gesetzlich festgelegte Fristen zu kontrollieren, beispielsweise für die Geltendmachung von Gewährleistungsrechten, die Erklärung von Kündigungen oder Rücktritten, die Ausübung des Widerrufsrechts bei Onlineverträgen, die Einhaltung datenschutzrechtlicher Regelungen sowie allgemein die drohende Verjährung von (vertraglichen) Ansprüchen.