



Checkliste für Vertragsabschlüsse

ein Beitrag von Guido ZIAN

Stand : August 1998

Jedes Unternehmen besteht auf der Grundlage von Verträgen, ohne dass man sich dessen auch ständig bewusst ist. Es werden Kaufverträge abgeschlossen, um über die notwendigen Rohstoffe zu verfügen. Es werden Arbeitsverträge mit den Arbeitern, Angestellten und Handelsvertretern abgeschlossen. Mit der Kundschaft werden bei jedem Geschäft Kauf-, Werk- oder Dienstleistungsverträge abgeschlossen...

Sollten diese Verträge nicht oder nur teilweise ausgeführt werden, entsteht dem Unternehmen ein Schaden, der unter gewissen Umständen existentieller Art werden kann, wenn die wirtschaftliche Existenz des Unternehmens alleine darauf beruhen sollte (z.B. Alleinvertriebsvertrags, der gekündigt wird). Wenn es erforderlich ist, die Rechte bei Gericht einzuklagen, kann es unter Umständen Jahre dauern, bis Recht gesprochen wird. Diese Schieflage hat schon bei so manchem Unternehmen zu großen finanziellen Engpässen, die manchmal in einen Konkurs münden können, geführt.

Ein Teil dieser Probleme ist ausschließlich auf das Fehlverhalten der jeweiligen Vertragspartner zurückzuführen und wäre durch eine entsprechende Vertragsgestaltung vielleicht weniger gravierend gewesen (z.B. bei Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts im Konkursfalle). Ein anderer Teil der Probleme wäre bei einer besseren Vertragsgestaltung zum Teil oder ganz vermeidbar gewesen.

Mit dem vorliegenden Beitrag wird eine kleine Checkliste von sich häufig stellenden Fragen gegeben.

1. Anwendbares Recht

Die Vertragsparteien müssen sich dessen bewusst sein, dass ihr Rechtsempfinden nicht unbedingt mit der effektiven Rechtslage übereinstimmt.

Für die meisten Verträge (Kaufrecht, Handelsvertreterrecht, Arbeitsrecht, Werkverträge, ...) gibt es zwingende rechtliche Bestimmungen. Mit anderen Worten: Es ist nicht möglich, sich mit einem Vertrag über diese Regeln hinwegzusetzen.

Als erstes sollte man sich fachkundig über das anwendbare Gesetz informieren lassen, da die rechtlichen Regeln womöglich einen wesentlichen Einfluss auf die finanziellen Folgen einer Verpflichtung haben.

Bei Verträgen mit Auslandsberührung muss die Frage geklärt werden, welches nationale Recht anwendbar ist.

2. Vertragsgegenstand

Die Vertragsparteien sollten ganz genau definieren, was überhaupt Zweck des Vertrages ist und welche Rechte und Pflichten die Vertragsparteien in diesem Kontext eingeräumt bzw. auferlegt bekommen.

Dabei sollte nicht nur an die offensichtlichen Verpflichtungen gedacht werden (z.B. beim Kauf einer Maschine: Lieferung der Maschine), sondern auch an Nebenverpflichtungen, Qualitätsnormen, ...

Es ist wesentlich, den Umfang der Verpflichtungen genau abzugrenzen, damit es im Nachhinein keine unnötigen Rechtsstreitigkeiten über Vertragsverletzungen gibt, die eigentlich nur auf Missverständnisse zurückzuführen sind.

3. Dauer des Vertrages

Schon beim Abschluss des Vertrages sollte daran gedacht werden, unter welchen Bedingungen der Vertrag zu beenden ist und welche Folgen sich aus der Vertragsbeendigung ergeben.

An folgendes sollte gedacht werden:

- Gründe einer sofortigen Kündigung
- Dauer der Kündigungsfrist
- Form der Kündigung
- Höhe von Entschädigungszahlungen
- Übernahme von Warenbeständen
- Konkurrenzverbot nach Beendigung des Vertrages
- Verwendung von vertraglichen Dokumenten (vertrauliche Informationen, ...) nach Vertragsbeendigung
- ...

4. Preise

Sollte ein langfristiger Vertrag abgeschlossen werden, sollte auf jeden Fall an die Möglichkeit einer Preisrevision gedacht werden (z.B. bei einer Änderung der Rohstoffpreise, Ansteigen der Inflation, ...).

Wenn ins Ausland geliefert wird, müsste eine Währung bestimmt werden. Sollte es sich um die Währung des anderen Landes handeln, sollte vor allen Dingen bei langfristigeren Verträgen an das Problem der Kursschwankungen gedacht werden und wie diese ausgeglichen werden sollen.

5. Änderungen des Umfelds

Im Übrigen können nicht nur die Preise, sondern andere Umstände sich ändern, die dazu führen können, dass die ursprüngliche vertragliche Ausgewogenheit verloren geht (Änderungen im Markt, neue Produkte, ...).

Insbesondere bei langfristigen Verträgen sollte sehr gründlich überlegt werden, was alles passieren kann, und wie die Situation dann geregelt werden soll. Zur Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten reicht es in der Regel nicht aus, einfache Absichtserklärungen abzugeben (z.B. "Wiederherstellung des vertraglichen Gleichgewichts"). Es ist natürlich wichtig, unmittelbar im Vertrag die dann geltende Vertragsausführung zu bestimmen.

6. Lieferungen

- Wer führt die Lieferungen durch?
- Wer bezahlt diese Leistungen?
- Wer trägt das Risiko des Transports? Wann findet die Gefahren- und Eigentumsübertragung statt?

7. Gewährleistungspflichten

- Welche Garantien werden über welche Dauer gewährt?

- Für welche Zwecke ist die Ware geeignet? Um Gewährleistungsansprüche von vornherein auszuschließen, sollte vertraglich bestimmt werden, zu welchen Zwecken die Ware nicht verwendet werden darf. Oftmals ist es nur so rechtlich möglich, Garantieansprüche auszuschließen oder zu begrenzen.
- In welcher Form und Frist sind Garantieansprüche geltend zu machen?
- Welche nachvertraglichen Verpflichtungen sollen bestehen?

8. Zahlungen

- Welche Folgen soll eine Nichtzahlung haben? Es sollte an Verzugszinsen und Strafklauseln gedacht werden.
- Sind andere Personen bzw. Banken Bürgen für die Zahlung ?
- Wird eine Kreditversicherung abgeschlossen?
- Kann der Vertrag bei Nichtzahlung sofort gekündigt werden?
- Nach der neuen Konkursgesetzgebung kann jetzt auch in Belgien ein gültiger Eigentumsvorbehalt vereinbart werden.

9. Identität des Vertragspartners

- Muss der Vertragspartner die Verpflichtungen persönlich erfüllen oder darf er Sub-Unternehmer beauftragen?
- Was geschieht beim Tod, gerichtlichen Zwangsvergleich, Konkurs des Vertragspartners?
- Wird die Fortführung des Vertrages von der Existenz bzw. Beibehaltung von gewissen Zulassungen (z.B. Zulassungen im Baufach) abhängig gemacht?

10. Andere Aktivitäten des Vertragspartners

- Darf der Vertragspartner mit anderen Geschäftspartner aus demselben Bereich zusammenarbeiten (z.B. bei Vertriebsverträgen, ...).
- Besteht eine Geheimhaltungspflicht bezüglich gewisser vertraglicher Elemente ?

11. Form des Vertrages

Ein Vertrag sollte immer in soviel Original Exemplaren erstellt werden, wie Vertragsparteien beteiligt sind. Auf dem Vertrag muss vermerkt stehen, wie viele Originale erstellt wurden und dass jede Partei ihr Original erhalten hat.

Um Manipulationen des Vertrages zu vermeiden, sollte nicht nur die letzte Seite des Vertrages unterschrieben werden. Die anderen Seiten sollten von allen Parteien paraphiert werden.

Bei Musterverträgen müssen die Stellen, die auf den jeweiligen Einzelfall nicht zutreffen, gestrichen, geändert oder ergänzt werden. Die Vertragsparteien laufen Gefahr, sich nicht wirksam auf Änderungen des Vertrages berufen zu können, die nicht im gegenseitigen Einvernehmen vorgenommen und in beiden Vertragsexemplaren oder Zusatzverträgen niedergelegt und paraphiert sind.

Der Vertrag sollte selbstverständlich datiert sein.

12. Gerichtsstand

Sollte es zu Problemen kommen, ist es sinnvoll zu wissen, vor welchem Gericht geklagt werden muss, um später mit der Bestreitung von Zuständigkeiten keine Zeit zu verlieren.

Diese Checkliste ist sicherlich nicht vollständig. Es hängt von den jeweiligen Situationen und Verträgen ab, welche Fragen noch aufgeworfen werden sollten.

Da vorausgesetzt werden muss, dass bei den Vertragsverhandlungen bzw. -abschlüsse von beiden Seiten guter Wille vorliegt, und um Rechtsunsicherheiten zu vermeiden, sollte diese Zeit genutzt werden, für alle sich eventuell stellenden Fragen eine für beide Seiten akzeptable Regelung zu finden. Wenn es einmal zu einem Streit gekommen ist, ergibt sich schon aus den gegensätzlichen Interessenlagen weniger Kompromissbereitschaft...

Auf jeden Fall sollten die Vertragsparteien sich bemühen, so umfassend wie eben möglich, auf alle sich stellenden Probleme einzugehen. Schließlich wird der Vertrag vor allen Dingen gemacht, um unvorhergesehene Situationen in zufrieden stellender Weise zu regeln. Dies mag beim Vertragsabschluß vielleicht etwas müßig erscheinen, aber wenn es dann effektiv zu einer Problemsituation kommen sollte, dürften beide Parteien erfreut sein, durch eine vorausschauende Vertragsgestaltung einen aufwendigen und eventuell langwierigen Prozess vermieden zu haben.