



PROFESSOR DR. SICK
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Stolperfallen beim Vertragsschluss

Vortrag des ExpertenRings Rhein-Ruhr am 28.08.2010 im Wasserwerk Bockum

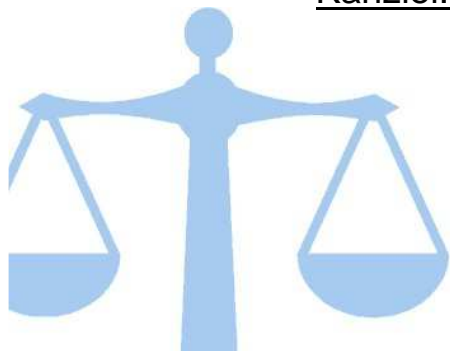
Prof. Dr. Ulrich Sick

Geschäftsführender Gesellschafter
Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator

Kanzlei:

Bahnhofstr. 24
46286 Dorsten
www.RA-Dr-Sick.de

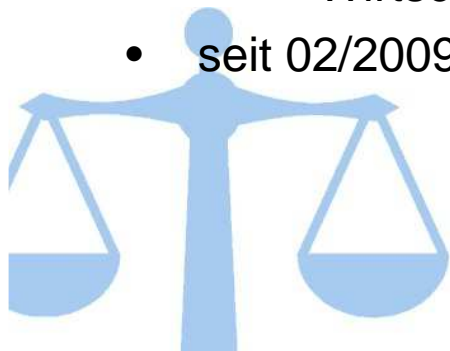
Tel.: 02369 / 77954
Fax: 02369 / 984257
Email: Dr.Sick@t-online.de





Zur Person des Inhabers

- über 20 Jahre in Wirtschaft und Industrie tätig
- davon 13 Jahre als Chefsyndikus und
- 2 Jahre als Geschäftsführer
- zahlreiche Positionen als Vorstand, Aufsichtsrat und Kurator
- seit 1991 Rechtsanwalt, seit 01. Juli 2006 hauptberuflich
- ausgebildeter Wirtschaftsmediator
- Honorarprofessor an der Westfälischen Hochschule, Fachbereich Wirtschaftsrecht
- seit 02/2009 geschäftsführender Gesellschafter der RA-GmbH





Das Unternehmen

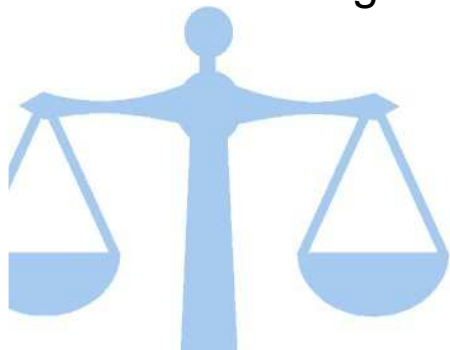
- Wirtschaftsberatende Mandate (Handels- und Wirtschaftsrecht)
- Vertragsgestaltung und juristische Projektstrukturierung
(Entwurf, Prüfung, Verhandlung, Begleitung der Abwicklung)
- Gesellschaftsrecht (inkl. M & A, Restrukturierung etc.)
- Immobilienrecht
- Arbeitsrecht
- Interims-Management
- Tätigkeit als Beirat und Aufsichtsrat
- Wirtschaftsmediation und Schiedsgerichtsbarkeit (ADR)
- Training (Vertragsgestaltung, Verhandlungstechnik, Mediation, Gesellschaftsrecht)





Unsere Themen heute

- Vertretungsberechtigung
- Formen des Vertragsschlusses
- Zugangsproblematik
- Vertragsschluss
- Auslegungsmethoden
- Präambel
- AGB
- Leistungsbeschreibung

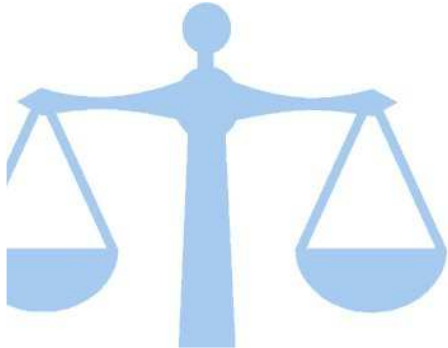


28.08.2012



Unsere Themen heute

- Beistellungen des Kunden
- Zahlungsbedingungen
- Mängelhaftung
- Haftungsbegrenzung
- Eigentumsvorbehalt
- Vertragsstrafe
- Handelsbräuche
- Zusatzaufträge



28.08.2012

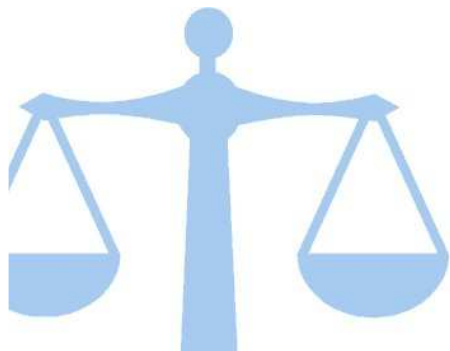
Copyright 2012 bei Professor Dr. Sick
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

5



Unsere Themen heute

- Handelsvertretervertrag
- Konfliktlösung
- Inkrafttreten des Vertrages



28.08.2012

Copyright 2012 bei Professor Dr. Sick
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

6



Zielsetzung

- Konzentration auf wesentliche übergeordnete Punkte
- keine zu weitgehenden Details (Zeit !)
- Manches mag banal klingen, stellt aber in der Praxis immer wieder eine Stolperfalle dar !

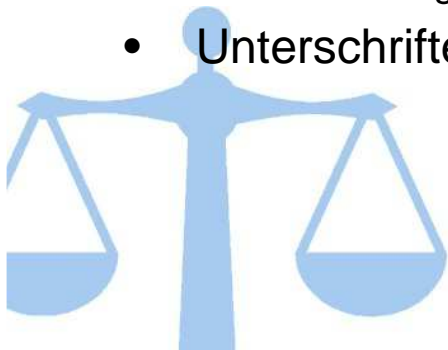
aber: anschließend gerne Fragen und persönliches Gespräch





Vertretungsberechtigung (1)

- handelsrechtliche Vertretungsformen
 - Geschäftsführer / Vorstand als Organ
 - Gesamtvertretungsbefugnis (Beispiel: Vereinsvorstand)
 - Einzelvertretungsbefugnis
 - Prokurist
 - Gesamtprokurist (Beispiel: DAX-30 Unternehmen)
 - Einzelprokurist
 - Handlungsbevollmächtigter
 - Zeichnungsbevollmächtigter
- Unterschriftenrichtlinie in Unternehmen (rechtliches „Dürfen“)





Vertretungsberechtigung (2)

Handlungsempfehlung:

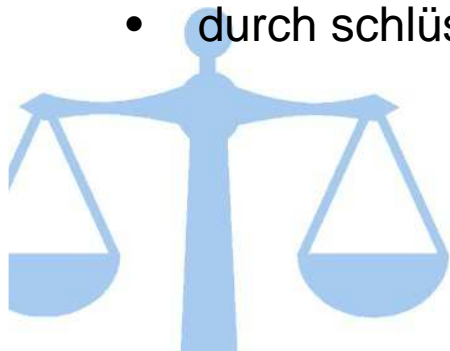
- Prüfung des rechtlichen „Könnens“ = Vertretungsbefugnis
 - sonst ggf. unwirksamer Vertrag ! (Beispiel: DAX-30 Unternehmen)
- bei Unternehmen mit Unterschriftenrichtlinie nicht die Zeichnungsbefugnis überschreiten (rechtliches „Dürfen“)
- Vertretungszusätze verwenden (ppa., i.V., i.A., sonst Konkurrenz zum GF)
- auf genaue Bezeichnung der Vertragspartei achten, sonst handelt vollmachtloser Vertreter !





Formen des Vertragsschlusses (1)

- notarielle Beurkundung (Gesellschaftsrecht)
- notarielle Beglaubigung (der Unterschrift)
- Schriftform (§ 126 BGB)
- elektronische Form (§ 126a BGB)
- Textform (§ 126b BGB)
- mündlich
- durch schlüssiges Verhalten (Beispiel)





Formen des Vertragsschlusses (2)

Handlungsempfehlung:

- immer schriftlich, ggf. auch per Email = Textform (wegen Beweisbarkeit)
- notfalls kaufmännisches Bestätigungsschreiben





Zugangsproblematik (1)

- Willenserklärung zum Vertragsschluss muss dem anderen zugehen
- ggf. Einhaltung von Fristen erforderlich

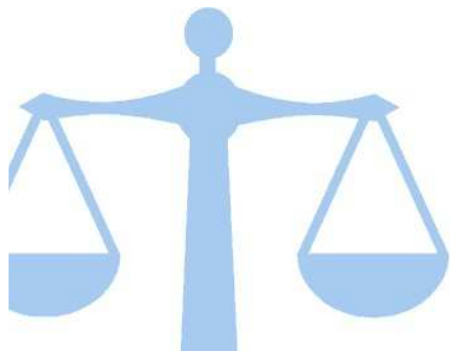




Zugangsproblematik (2)

Handlungsempfehlung:

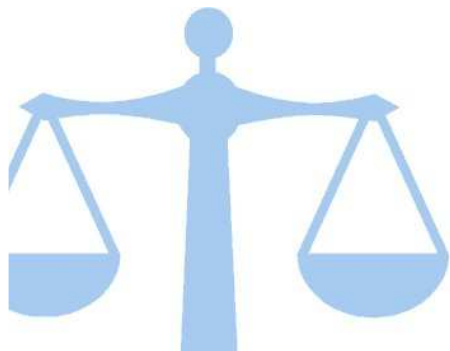
- Methoden der Sicherstellung des Zugangs:
 - persönliche Übergabe gegen Empfangsquittung (Beispiel: A 14)
 - Übergabe durch Boten gegen Empfangsquittung
 - Übergabe unter Zeugen (Arbeitsrecht)
 - Versendung durch Einschreiben gegen Rückschein / Einwurf-Einschreiben (?)
- **ungeeignet**: Zustellung durch Gerichtsvollzieher (allenfalls bei Kündigung)





Vertragsschluss (1)

- 2 deckungsgleiche Willenserklärungen erforderlich

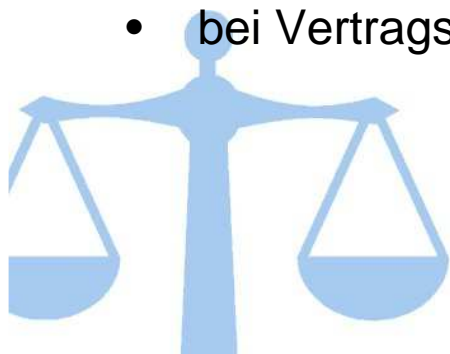




Vertragsschluss (2)

Handlungsempfehlung:

- möglichst umfassende Regelung, die alle vorhersehbaren Probleme regelt
- = Erfassung aller regelungsbedürftigen Punkte
- Dokumentation auf gemeinsamer Urkunde
- Briefwechsel sehr problematisch
- bei mündlichem Vertragsschluss: kaufmännisches Bestätigungsschreiben
- bei Vertragsschluss online: seit 01.08.2012 sog. „Button-Lösung“





Auslegungsmethoden (1)

- wörtliche Auslegung
- historische Auslegung
- systematische Auslegung
- teleologische Auslegung



28.08.2012

Copyright 2012 bei Professor Dr. Sick
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

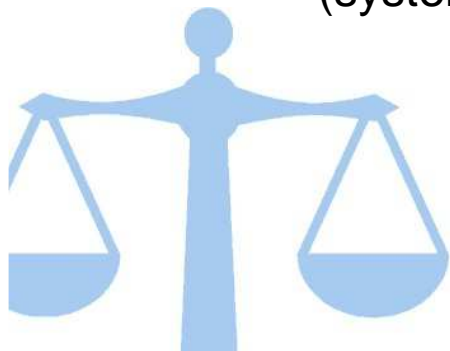
16



Auslegungsmethoden (2)

Handlungsempfehlung:

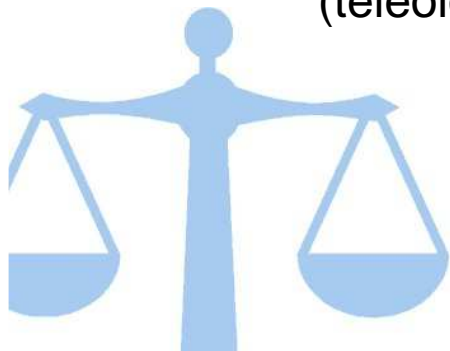
- klare Begriffe verwenden (evtl. vertraglich definierte Begriffe, wörtliche Auslegung)
- Aufbewahren der verschiedenen Vertragsfassungen (historische Auslegung !)
- jede Vertragsbestimmung an die richtige systematische Stelle (systematische Auslegung, Beispiel: australisches Projekt)





Präambel (1)

- leitet oft größere Verträge ein
- wird in der Praxis oft gerne überlesen
- beschreibt die Geschäftsgrundlage des gesamten Vertrages
- erfordert daher intensive Verhandlung
- Geschäftsgrundlage dient bei Zweifelsfällen in der Vertragsauslegung immer als Maßstab, was die Parteien gewollt und bezweckt haben (teleologische Auslegung)





Präambel (2)

Handlungsempfehlung:

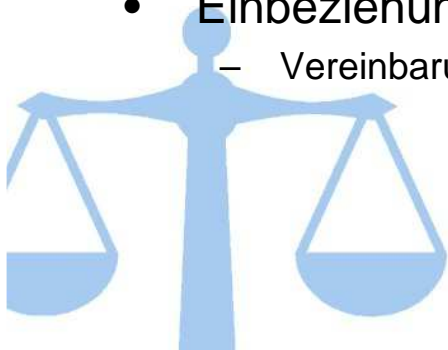
- Präambel sehr genau prüfen, ob sie auch das eigene Verständnis der Geschäftsgrundlage zutreffend wiedergibt (Beispiel: Lieferant hat alles zu tun, damit System effizient und wirtschaftlich arbeitet)
- notfalls Präambel ausführlich verhandeln (Beispiel: Verhandlung in Hannover) !





AGB (1)

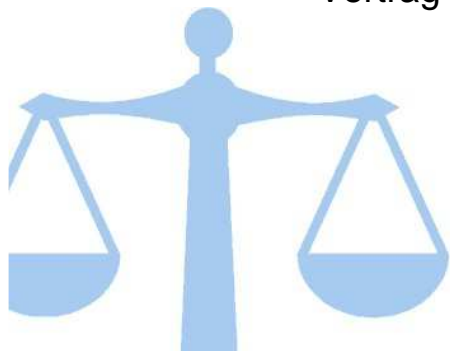
- Definition von AGB:
 - für eine Mehrzahl von Anwendungsfällen konzipierte Vertragsformulierung (dann bereits bei 1. Verwendung als AGB zu qualifizieren !)
- Verwendungsarten:
 - allgemeine Geschäftsbedingungen des Verkäufers
 - allgemeine Geschäftsbedingungen des Käufers
 - sich kreuzende allgemeine Geschäftsbedingungen (Verkäufer + Käufer)
- Einbeziehung in den Vertrag
 - Vereinbarung über Einbeziehung erforderlich





AGB (2)

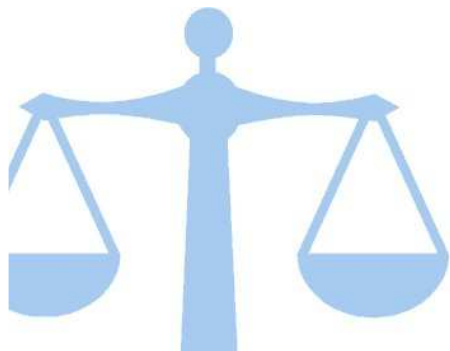
- Adressat:
 - Verbraucher (§ 13 BGB)
 - Unternehmer (§ 14 BGB)
- Form der Einbeziehung in den Vertrag
 - Unternehmer: Hinweis genügt, AGB müssen online verfügbar sein oder schriftlich auf Nachfrage zur Verfügung gestellt werden können
 - Verbraucher: AGB müssen in derselben Form, in der der Vertrag geschlossen wird, dem Vertrag im vollen Wortlaut beigelegt werden





AGB (3)

- Inhaltskontrolle durch Gerichte
 - Verbraucher: § 308 BGB: Klauseln mit Wertungsspielraum des Gerichtes
§ 309 BGB: Klauseln ohne Wertungsspielraum des Gerichtes
 - Unternehmen: § 307 BGB: bei Verstoß gegen Treu und Glauben
aber: § 310 Abs. 1 Satz 2 BGB: Wertungsspielraum eingeführt
- Judikatur sehr einzelfallbezogen und weitgefächert
- Judikatur unterliegt ständiger Anpassung an wieder neue Einzelfälle

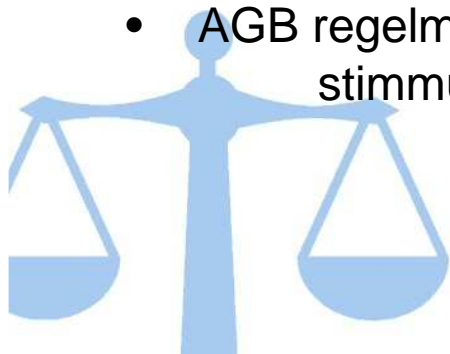




AGB (4)

Handlungsempfehlung:

- abhängig vom Vertragspartner auf wirksame Einbeziehung der AGB achten
- bei sich kreuzenden AGB:
 - nicht die AGB „in der Schublade verschwinden lassen“
 - mit dem Vertragspartner prüfen, ob man sich mit gewisser individualvertraglicher Modifikation (geht immer vor, § 305b BGB) auf eine Fassung verständigen kann
 - wenn keine Einigung auf 1 Fassung möglich: komplett ausverhandeln !!!
- AGB regelmäßig vom Wirtschaftsanwalt auf Aktualität und Übereinstimmung mit der sich wandelnden Judikatur überprüfen lassen





Leistungsbeschreibung (1)

- vertragliche Leistungsbeschreibung ist Maßstab für das, was geschuldet ist
- vertragliche Leistungsbeschreibung ist Maßstab für das, was ein Mangel sein kann und damit der Mängelhaftung („Gewährleistung“) unterfällt
- technische Details in Anhängen zum Vertrag beschreiben (Zahlen, Daten, Fakten)





Leistungsbeschreibung (2)

Handlungsempfehlung:

- vertragliche Pflichten müssen in allen Einzelheiten detailliert im Vertrag (ggf. Anlagen) beschrieben werden (inkl. Zeitplan !)
- Sonderthematik: Turnkey-Vertrag (Beschreibung der Leistungsgrenzen)
- technische Anhänge müssen der im juristischen Vertragstext gewählten Diktion in vollem Umfang entsprechen
- Kontrolle und ggf. Anpassung der Anhänge durch den Vertragsjuristen erforderlich (Beispiel: Verhandlung in kaufmännischer / technischer Delegation)





Beistellungen des Kunden (1)

- kommt oft in Betracht:
 - Kunde muss bauseits bestimmte Voraussetzungen schaffen
 - Kunde möchte bei bestimmten Aktionen mitwirken
 - Kunde möchte bestimmte Leistungen selbst erbringen
 - volle Informationsverschaffung durch den Kunden
 - Gewährung von Zutrittsrechten (welche Tage, Uhrzeiten, Dauer, Wochenende)





Beistellungen des Kunden (2)

Handlungsempfehlung:

- ebenso exakt wie die Leistungsbeschreibung des Lieferanten formulieren (ggf. Anhang)
- auch zu regeln:
 - Zeitplan
 - Folgen bei Verzug





Zahlungsbedingungen (1)

- sichern ab, dass die Kundenzahlungen in der richtigen Höhe und zum richtigen Zeitpunkt eingehen
- bei Akkreditiv: Bedingungen hängen voneinander ab





Zahlungsbedingungen (2)

Handlungsempfehlung:

- für jede einzelne Zahlungsrate exakt beschreiben:
 - Höhe
 - Zeitpunkt
 - Voraussetzungen
- keine Angst vor langen Zahlungsbedingungen (Beispiel: bis zu 10 Seiten) !
- volle Übereinstimmung mit Akkreditivbestimmungen sicherstellen





Mängelhaftung (1)

- Definition eines Mangels: Abweichung der Ist-Beschaffenheit von der vertraglich vereinbarten Soll-Beschaffenheit (§§ 434, 633 BGB)
- Mängelhaftung in der Praxis besonders wichtig im Kauf- und Werkvertragsrecht
- Kaufvertrag: Beschreibung des geschuldeten Liefergegenstandes
- Werkvertrag: Beschreibung des geschuldeten Ergebnisses (Erfolges)
- Abgrenzung zur Garantie (besonders hervorgehobene Zusicherung)
- Arten der Garantie (Beschaffenheits- / Haltbarkeitsgarantie, § 443 BGB)
(Haltbarkeitsdatum?)





Mängelhaftung (2)

- Ansprüche bei kaufvertraglicher Mängelhaftung (§ 437 BGB):
 - Nacherfüllung (mangelfreie Lieferung)
 - Rücktritt vom Vertrag
 - Minderung des Kaufpreises
 - Schadenersatz
 - Ersatz vergeblicher Aufwendungen





Mängelhaftung (3)

- Ansprüche bei werkvertraglicher Mängelhaftung (§ 634 BGB)
 - Nacherfüllung (Nachbesserung, Neuanfertigung)
 - Ersatzvornahme und Ersatz der erforderlichen Aufwendungen
 - Rücktritt vom Vertrag
 - Minderung des Werklohns (Vergütung)
 - Schadenersatz
 - Ersatz vergeblicher Aufwendungen





Mängelhaftung (4)

- Verjährung der Mängelhaftung (§§ 438, 634a BGB)
 - = Mängelhaftungsfrist
 - = „Gewährleistungsfrist“
- Verkürzung der Mängelhaftungsfrist
 - Verbraucher: bei neuen Sachen keine Reduzierung unter die gesetzliche Frist von 2 Jahren möglich
 - Unternehmen: Mindestfrist bei AGB: 1 Jahr
individualvertraglich grundsätzlich sogar auf 0 reduzierbar

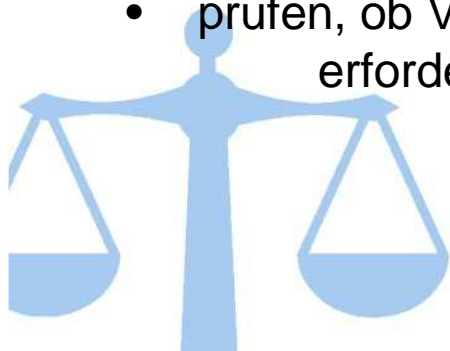




Mängelhaftung (5)

Handlungsempfehlung:

- präventiv: wirksame Qualitätsausgangskontrolle
effektives Projektmanagement (Kind nicht in den Brunnen
fallen lassen !)
- vertraglich: mehrere Nachbesserungsversuche vereinbaren
wenn möglich, individualvertragliche Regelung !
- prüfen, ob Verlängerung oder Verkürzung der Mängelhaftungsfrist
erforderlich





Haftungsbegrenzung (1)

- keine Haftungsbegrenzung (Ausschluss) möglich für Vorsatz (§ 276 Abs. 3 BGB)
- keine Haftungsbegrenzung (Ausschluss) möglich für den Fall der Verletzung von Leib oder Leben
- keine Haftungsbegrenzung (Ausschluss) möglich für sonstige gesetzlich zwingende Haftung (z.B. Produkthaftung nach dem ProdHG)
- in AGB: keine Haftungsbegrenzung (Ausschluss) möglich für grobe Fahrlässigkeit





Haftungsbegrenzung (2)

Handlungsempfehlung:

- wo immer möglich Haftungsbegrenzungsklausel individualvertraglich regeln
- falls doch in AGB: nur sehr begrenzte Haftungsbeschränkung möglich, selbst im kaufmännischen Bereich !
- Klausel durch Wirtschaftsanwalt prüfen lassen (Konsequenz bei Unwirksamkeit: gesetzliche = unbeschränkte Haftung !!!)





Eigentumsvorbehalt (1)

- problematisch im internationalen Geschäft, da sich Wirksamkeit am Recht des Ortes orientiert, an dem die Sache sich befindet („lex rei sitae“)





Eigentumsvorbehalt (2)

Handlungsempfehlung:

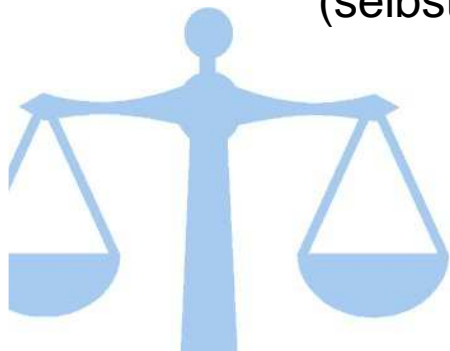
- keinesfalls deutsche Standardklausel übernehmen !
- Wirtschaftsanwalt einschalten, da je nach Zielland sehr unterschiedliche Rechtslagen existieren (z.B.: z.T. ganz unmöglich, z.T. besonderen Formalitäten wie Registereintrag unterworfen)





Vertragsstrafe (1)

- Vertragsstrafe = Pönale (§§ 339-341 BGB)
- Zahlung einer Geldsumme als Strafe bei nicht gehöriger Vertragserfüllung
- in der Regel bei Fragen des Verzuges oder der Nichterfüllung von Leistungsgarantien
- keine Begrenzung der eigenen Haftung, da nur Anrechnung auf möglicherweise übersteigenden konkreten Schadenersatzanspruch (selbst bei Limitierung auf Maximalwert), vgl. § 340 Abs. 2 BGB

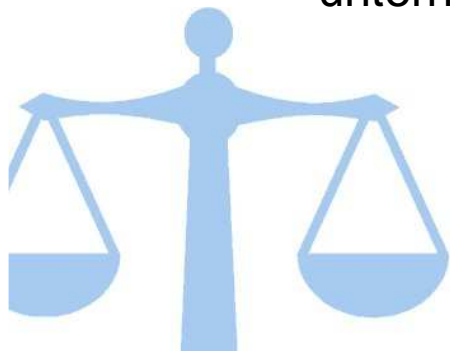




Vertragsstrafe (2)

Handlungsempfehlung:

- möglichst nicht Vertragsstrafe, sondern pauschalieren Schadenersatz vereinbaren!
- Höhe, Staffelung und Maximalwert meist nicht anders als bei einer geforderten Vertragsstrafe
- durch Pauschalierung erfolgt aber echte Begrenzung des unternehmerischen Risikos





Handelsbräuche (1)

- im internationalen Geschäft sind die Handelsbräuche in den einzelnen Ländern z.T. sehr verschieden
- hat Auswirkung auf die Preisstellung





Handelsbräuche (2)

Handlungsempfehlung:

- im internationalen Geschäft unbedingt auf die INCOTERMS 2010 (= international commercial terms) von der ICC (= International Chamber of Commerce, Paris = Internationale Handelskammer, Paris) verweisen
- z.B. „FOB Seehafen Hamburg gemäß INCOTERMS 2010“





Zusatzaufträge (1)

- bei Abwicklung von größeren Projekten
 - echte Zusatzaufträge (Erweiterung des Leistungsumfangs)
 - Austausch von einzelnen Leistungen ohne Mehrpreis
 - Austausch von einzelnen Leistungen mit Mehrpreis (bei Verrechnung von Mehr-/Minderpreis)





Zusatzaufträge (2)

Handlungsempfehlung:

- saubere Dokumentation von zusätzlichen oder weggelassenen Leistungen
 - vorläufige Dokumentation auf der Baustelle (vertraglich von Anfang an vereinbarter Dokumentationsprozess)
 - vertragliche formelle Nachvollziehung der Leistungsänderung (formeller Nachtrag zum Vertrag, von Vertretungsberechtigten beider Parteien unterzeichnet)





Handelsvertretervertrag (1)

- nach deutschem und europäischem Recht hat der Handelsvertreter bei Vertragsbeendigung einen Ausgleichsanspruch (§ 89b HGB)
- kann für Prinzipal sehr teuer, evtl. existenzgefährdend werden





Handelsvertretervertrag (2)

Handlungsempfehlung:

- bei Einsatzgebiet des Handelsvertreters innerhalb der EU/EWR-Staaten
 - Anfangsbestand von Kunden und Umsatz je Kunde im Vertrag (Anlage) festhalten
- bei Einsatzgebiet des Handelsvertreters außerhalb der EU/EWR-Staaten
 - Ausgleichsanspruch kann ausgeschlossen werden (§ 92c HGB)!
- EWR = zusätzlich zu EU Island, Norwegen, Liechtenstein





Konfliktlösung (1)

- Alternativen:
 - staatliches Gericht (Gerichtsstandsvereinbarung)
 - Schiedsgericht (Schiedsgerichtsvereinbarung)
 - Mediation (Mediationsvereinbarung)

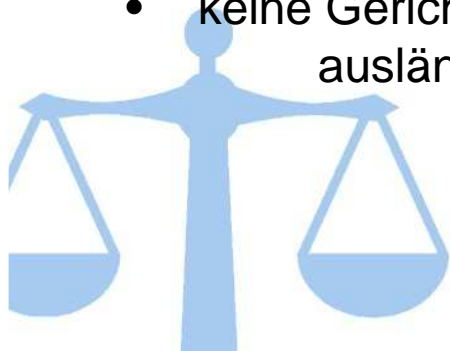




Konfliktlösung (2)

Handlungsempfehlung:

- Kombinationsklausel im Vertrag vereinbaren:
 - 1. Schritt: zunächst versuchen, Konflikt auf kaufmännischem Verhandlungsweg zu lösen
 - 2. Schritt: Mediationsverfahren durchlaufen
 - 3. Schritt: falls Mediationsverfahren scheitern sollte, Schiedsgerichtsverfahren
 - 4. Schritt: Verfahren des einstweiligen Rechtsschutzes vor jedem zuständigen staatlichen Gericht möglich
- keine Gerichtsstandsvereinbarung unbesehen akzeptieren (ggf. ausländisches Gericht !)





Inkrafttreten des Vertrages (1)

- ohne anderweitige Bestimmung im Vertrag tritt Vertrag mit der rechtsverbindlichen Unterzeichnung in Kraft

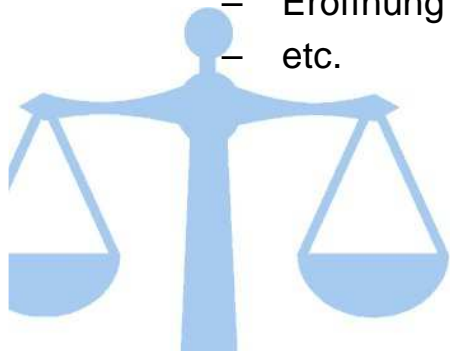




Inkrafttreten des Vertrages (2)

Handlungsempfehlung:

- bei Bedarf zusätzliche Voraussetzungen für das Inkrafttreten des Vertrages aufnehmen:
 - technische Voraussetzungen (auf der Baustelle)
 - Vorliegen von erforderlichen Genehmigungen (z.B. Ausfuhrgenehmigung nach AWG, unbedingt beachten !)
 - Entrichtung der Anzahlung durch den Kunden
 - Eröffnung des vereinbarten (ggf. deutschbankbestätigten) Akkreditivs (= L/C)
 - etc.





Fragen ...

... und Diskussion

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !

Prof. Dr. Ulrich Sick
Professor Dr. Sick Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Bahnhofstraße 24
46286 Dorsten

Tel.: 02369 / 77954
Fax: 02369 / 984257
Email: Dr.Sick@t-online.de
Web: www.RA-Dr-Sick.de

Haftungsausschluss: Diese Präsentation ersetzt keine rechtliche Beratung im Einzelfall. Der Inhalt ist ohne vorherige Beratung nicht als Entscheidungsgrundlage geeignet und wir können insoweit keine Haftung übernehmen. Bitte kontaktieren Sie uns zu einer auf den Einzelfall abgestimmten Rechtsberatung !

