



# Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg 2010

## Rechts- und Steuerforum am 24. Juni 2010



Vereinigung der Unternehmensverbände  
in Berlin und Brandenburg e.V.



InvestitionsBank  
des Landes  
Brandenburg



## **Rechtsforum am 24. Juni 2010**

„Rechts- und Vertragsbeziehungen, Vertragsgestaltung und Allgemeine Geschäftsbedingungen, Haftungsfragen“

---

**Holger Schütz LL.M., Rechtsanwalt**

**Fachanwalt** für Miet- und Wohnungseigentumsrecht

Schwenke & Schütz  
Rechtsanwälte Notare  
Berlin



## Inhaltsübersicht:

- I. Einführung
- II. Rechtsverhältnis
- III. Vertragsschluss und Vertragsgestaltung
- IV. Vertragstypen
- V. Vertragliche Kundenbeziehung
- VI. Leistungsstörungen
- VII. Haftungsfragen



## I. Einführung

1. Vorstellung des Dozenten
2. Ziele dieser Veranstaltung



## I. Einführung

### 1. Vorstellung

- Zur Person
- Rechtsanwaltskanzlei und Notariat **Schwenke & Schütz**
- Erfahrung in der Beratung von Existenzgründern, Förderung des Businessplan-Wettbewerbs, Mitglied bei den Business-Angels Berlin/Brandenburg



## I. Einführung

### 2. Ziele dieser Veranstaltung

- Umgang mit grundlegenden rechtlichen Fragen
- Vermeidung von häufigen, rechtlich erheblichen Fehlern
- Entwicklung von Risikobewusstsein

## II. Rechtsverhältnis

Rechtsbeziehungen zwischen Personen entstehen durch

a) **tatsächliches** Handeln,

z. B. Verkehrsunfall, Inanspruchnahme von Leistungen,  
Zusammenarbeit von Personen,

oder

b) gezielte **vertragliche** Vereinbarungen.

## II. Rechtsverhältnis

Der **Inhalt** (Rechte/ Pflichten) von Rechtsbeziehungen ...

... bestimmt sich grdsl. nach dem **Gesetz**

(gesetzliche Ausgestaltung)

Beachte: **Gestaltungsfreiheit** der Parteien (insb. bei Verträgen)



## III.1. Vertragsschluss und Vertragsgestaltung

1. Vertragsschluss
2. Form
3. Verhandlungen
4. Vertragsmanagement
5. Beendigung

## III.1. Vertragsschluss

Zustandekommen eines Vertrages durch **Angebot** und  
**Annahme**



### 1. Erklärungen

z.B. mündlich, telefonisch, schriftlich, per Telefax,  
per e-mail, aber auch: tatsächliches Handeln

### 2. Einigung (Konsens)

### III.1. Vertragsschluss

**Schweigen** auf Angebot grdsl. unerheblich!

Ausnahme:

a) Kaufmännisches **Bestätigungsschreiben**

b) **Vertrauenstatbestand**, z.B. ausgehandelter Vertrag

- Einigkeit in Vertragsverhandlungen
- Kein Widerspruch auf entsprechendes Angebot

## III.1. Vertragsschluss

### Exkurs: Kaufmännisches Bestätigungsschreiben

- Vertragsverhandlungen zwischen Kaufleuten
- eine Partei bestätigt Vertragsschluss schriftlich unter zutreffender Darlegung des Inhalts
- andere Partei **schweigt** hierauf
- **Vertragsinhalt** = Inhalt des Bestätigungsschreibens (unwiderlegbar!)

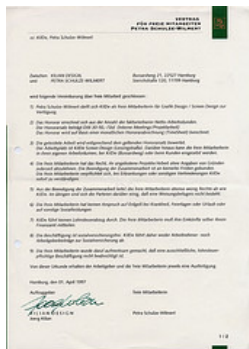
## III.1. Vertragsschluss

### Exkurs: Online-Vertragsschluss

- Vertragsschluss grdsl. nach allgemeinen Regeln
- besondere Pflichten (Unternehmer) gegenüber Verbrauchern, insbesondere Information/ Belehrung

## III.1. Vertragsschluss

Eingehung von Verpflichtungen muss beherrschbar sein



- Jede Partei erhält eine unterzeichnete **Originalfassung**
- **Archivierung** von Verträge, Änderungen/Ergänzungen (**schriftlich** oder auf geeignete Weise **elektronisch!**)
- Vereinbarung von **Schrift-** oder **Textform** für Vertrag, Änderungen und erhebliche Erklärungen (z.B. Kündigung)

## III.2. Form

Grdsl. besteht **Formfreiheit**



Formerfordernis ergibt sich aber aus

a) Gesetz, z.B.

- Kauf/ Übereignung von Immobilie
- Gesellschaftsvertrag einer GmbH oder einer AG

b) Vereinbarung

## III.2. Form

### Einzelne **Formarten**

- Schriftform
- Textform
- Elektronische Form
- Notarielle Form

**Formverstoß:** Vertrag unwirksam! (ggf. aber heilbar)

### III.3. Verhandlungen

#### **Vertragsverhandlungen**

- begründen **vertragsähnliches Rechtsverhältnis**  
(Pflichten, Haftung!)
- keine Erzwingung des verhandelten Vertragsschluss,  
Abstandnahme ohne sachlichen Grund möglich  
(Ausnahme: Vertrauenstatbestand)
- keine Erstattung des Kostenaufwands  
(Ausnahme: Vereinbarung, Letter of Intent)

### III.3. Verhandlungen

#### Verhandlungsablauf

1. Festlegung der eigenen **Ziele**
2. **Forderungen** an Vertragspartner
3. **Einwände** des Vertragspartners
4. Konsens durch gegenseitige **Zugeständnisse**

### III.3. Verhandlungen

#### Empfehlung: Dokumentation der Vertragsverhandlungen

- Korrespondenz im Vorfeld,
- Vertragsentwürfe,
- Telefonprotokolle,
- Screenshots

Im Streitfall haben ausgetauschte Vorstellungen und Motive Bedeutung für Auslegung des Vertrages.

### III.3. Verhandlungen

Mit Abschluss der Verhandlungsphase sollte immer ein beidseitig unterzeichnetes **Schlussdokument** (Verhandlungsprotokoll) ausgetauscht werden.

Nebendokumente, z.B. „Allgemeine Geschäftsbedingungen“, müssen ebenfalls ausgetauscht werden.

### III.3. Verhandlungen

Im Verlauf der Verhandlungen muss der jeweilige Stand („Zahlen“) mit den eigenen Zielen abgestimmt werden.



- Prüfung eigener Kapazitäten
- Prüfung des erforderlichen Kostenaufwands

### III.4. Vertragsmanagement

#### **Vertragsmanagement** für laufende Verträge:

- Dokumentation und Ablage von Vorgängen
- Überwachung von Fristen, Terminen und Bearbeitungszeiten
- Nachkalkulation bei unvorhergesehenen Sachverhalten
- Interne/ externe Kommunikation von Problemfällen

## III.5. Beendigung von Verträgen

### **Bindung** der Parteien an geschlossenen Vertrag

#### Ausnahme:

- Vorbehalt in Vertrag (Bedingung, Sonderkündigungsrecht)
- Anfechtung (z.B. Irrtum, Täuschung)
- Widerruf
- Kündigung, Rücktritt

### III.5. Beendigung von Verträgen

Häufige Beendigungstatbestände sind

a) **Einseitige** Erklärung, z.B. Rücktritt, Kündigung

Beachte: Frist, Form, Zugang!

b) Einvernehmliche **Aufhebung**

Beachte: Es ist dieselbe Dokumentation wie bei Vertragsschluss erforderlich!

## IV. Vertragstypen

Verträge sind neben den vereinbarten Leistungen insbesondere nach dem Umfang der Abwicklung zu charakterisieren:

- Austauschvertrag
- Dauerschuldverhältnis

## IV. Vertragstypen

### (einfacher) **Austauschvertrag**

erschöpft sich regelmäßig in einem **einmaligen** Austausch von Leistungen, z. B.

- Kauf von Arbeitsmaterial,
- Verkauf von Produkten.

## IV. Vertragstypen

**Dauerschuldverhältnisse** beinhalten wiederkehrende/ dauernde Leistungspflichten beider Seiten.

- Ständige Pflichtenanspannung/ Leistungsbereitschaft
- Beendigung durch Laufzeitabrede oder Kündigung

z.B. Miete von Räumen, Leasing von Geräten/ Fahrzeugen, laufende Beratung/ Wartung usw.



## V. Vertragliche Kundenbeziehungen

1. Grundlagen
2. Wesentliche Vertragsklauseln
3. Allgemeine Geschäftsbedingungen

## V.1. Vertragliche Kundenbeziehungen, **Grundlagen**

Bestimmung des **eigenen Geschäftsmodells**, z.B.

Verkauf von Waren?

Direkter oder vermittelter Absatz?

Erbringung von Dienstleistungen?

Dauernde Dienstleistungs-/ Serviceverträge?

## V.1. Vertragliche Kundenbeziehungen, **Grundlagen**

Weitere grundlegende Fragestellungen:

- Leistungsvermögen
- Kostenkalkulation, Preisfindung
- „Rohstoffbezug“
- Haftungsbegrenzung

## V.2. Vertragliche Kundenbeziehungen, **Vertragsklauseln**

Rechtliche **Einordnung** der eigenen Leistungserbringung, z.B.:

- Kaufvertrag
- Werkvertrag
- Dienstleistungsvertrag

Aus der Einordnung ergibt sich der individuelle Regelungsbedarf!

## V.2. Vertragliche Kundenbeziehungen, **Vertragsklauseln**

Grundlegende Klauseln:

- Leistungsbeschreibung, ggf. besondere Zusagen
- Zahlungsbestimmungen
- Gewährleistung
- Anwendbares Recht
- Form
- Gerichtsstand, Schiedsvereinbarung

## V.2. Vertragliche Kundenbeziehungen, **Vertragsklauseln**

### Anforderungen an **Leistungsbeschreibungen**

- Leistungspflichten/ Leistungserfolg so **präzise** wie möglich beschreiben (vereinbarte Leistungsmerkmale entscheiden über (Nicht-) Bestehen von Gewährleistungsansprüchen)
- Umfangreiche/ dauernde Leistungspflichten sollten in einem detaillierten **Leistungsverzeichnis/ Pflichtenheft** festgehalten werden.

## V.2. Vertragliche Kundenbeziehungen, **Vertragsklauseln**

Besondere Leistungsbeschreibungen können durch Zusicherung von bestimmten **Eigenschaften** oder **Garantien** vereinbart werden.



Beachte: Verschuldensunabhängige Einstandspflicht!  
(Schadensersatz)

## V.2. Vertragliche Kundenbeziehungen, **Vertragsklauseln**

### **Gewährleistungsrechte**

In einem gewissen Umfang besteht **Gestaltungsfreiheit** (Beschränkung, Ausschluss, Erweiterung) und sollte je nach Perspektive (Berechtigter/ Verpflichteter) genutzt werden!

## V.2. Vertragliche Kundenbeziehungen, **Vertragsklauseln**

### **Gewährleistungsrechte**

Gewährleistungspflichten müssen nach Lieferung (Übergabe, Abschluss der Tätigkeiten) **verwaltet** werden.

Ggf. sind **Rückstellungen für Gewährleistungsaufwand** zu bilden.

## V.2. Vertragliche Kundenbeziehungen, **Vertragsklauseln**

### **Anwendbares Recht**

Bei Auslandsbezug eines Vertrages ist unbedingt auf das geltende Recht zu achten!

Häufig wird (auch in AGB!) ausländisches Recht vereinbart, z. B. **englisches Recht oder UN-Kaufrecht.**

Beachte: Bei Vereinbarung ausländischen Rechts ist dieses unbedingt vorab zu prüfen!



## V.2. Vertragliche Kundenbeziehungen, **Vertragsklauseln**

### **Gerichtsstand**

Ein Gerichtsstand kann zwischen Unternehmern vereinbart werden. Ein Rechtsstreit muss dann grdsl. an diesem Ort stattfinden!

Empfehlung: Gerichtsstand am eigenen Verwaltungssitz wählen

## V.2. Vertragliche Kundenbeziehungen, **Vertragsklauseln**

### **Schiedsvereinbarung**

Bei komplexen Verträgen empfiehlt sich eine **Schiedsgerichtsklausel**

#### Vorteile:

- Schnellere Bearbeitung als bei staatlichen Gerichten
- Branchenkenntnis der Schiedsrichter
- Abschließende Entscheidung entspricht Urteil

### V.3. Vertragliche Kundenbeziehungen, **AGB**

„**Allgemeine Geschäftsbedingungen**“ sind...

- vorformulierte (standardisierte) Regelungen, die mehrfach verwendet werden sollen und
- von einem Vertragsteil bei Vertragsschluss vorgegeben werden

## V.3. Vertragliche Kundenbeziehungen, **AGB**

### **Einbeziehung** von „Allgemeine Geschäftsbedingungen“

- Vorlage bei Vertragsschluss  
(schriftliche **Vorlage** mit Angebot)
- Erleichterungen im Unternehmerverkehr durch **Verweis** auf  
Abrufbarkeit/ Download)

Beachte: Vorlage mit Auftragsbestätigung problematisch!

## V.3. Vertragliche Kundenbeziehungen, **AGB**

### **Wirksamkeit** von „Allgemeine Geschäftsbedingungen“

- Keine vorrangige Individualvereinbarung
- Kein Verstoß gegen Gesetz (gesetzliche Inhaltskontrolle) bei „kundenfeindlichster Auslegung“
- Keine überraschenden Klauseln
- Transparenz, Eindeutigkeit

## V.3. Vertragliche Kundenbeziehungen, **AGB**

### **Allgemeine Geschäftsbedingungen**

Erstellung von Geschäftsbedingungen muss sorgfältig und bezogen auf den **individuellen Geschäftsbetrieb** erfolgen!

- nur wenige Regelungen sind „allgemeingültig“
- „Abschreiben“ von fremden AGB ist rechtswidrig (Abmahnung)
- unklare Formulierungen gehen zu Lasten des Verwenders

## V.3. Vertragliche Kundenbeziehungen, **AGB**

### Mögliche Regelungsgegenstände in den AGB

- Zahlungsabwicklung
- Kostentragung
- Eigentumsvorbehalt
- Haftungsausschluss
- Gerichtsstand

## V.3. Vertragliche Kundenbeziehungen, **AGB**

### Exkurs: **Widersprechende** AGB

Werden beidseitig AGB verwandt und widersprechen sich diese, sind die widersprechenden Klauseln (Einzelbetrachtung) wegen **Dissens** unwirksam!

Es gilt dann das Gesetz.

## VI. Störungen im Vertragsverhältnis

1. Leistungsstörungen
2. Außergerichtliche Geltendmachung
3. Gerichtliche Geltendmachung
4. Beweislastverteilung

## VI. Leistungsstörungen

**Leistungsstörung** ist das Verhalten einer Vertragspartei, das nicht dem vertraglich Vereinbarten entspricht, z.B.

- a) Verletzung der vereinbarten (Leistungs-) **Hauptpflicht**  
(Verzug, Schlechtleistung, Unmöglichkeit)
  
- b) Verletzung einer vertraglichen **Nebenpflicht**



## VI. Leistungsstörungen

### Rechtsfolgen einer Vertragsverletzung

- a) Hauptpflichtverletzung = **Gewährleistung**
  
- b) Nebenpflichtverletzung = **Schadenersatz**

## VI. Leistungsstörungen

Die **Gewährleistung** hat folgende erheblichen Rechtsfolgen:

- Rücktrittsrecht (Vertragsrückabwicklung)
- Minderung der Vergütung
- Zurückbehaltung der Gegenleistung
- Nacherfüllung
- Schadensersatz

## VI. Leistungsstörungen

### Exkurs: Einkauf- und Lieferantenverträge



#### **Kontrollpflicht/ Rügeobliegenheit**

Waren müssen in jeder Einzellieferung sofort geprüft und Mängel angezeigt werden.

Beachte: Strenge Anforderungen bei Kaufleuten!

## VI. Störungen im Vertragsverhältnis

Empfehlung: **Mängel** sind unbedingt zu **dokumentieren!**

- Lichtbilder
- Zeugen
- Gutachten



## VI. Störungen im Vertragsverhältnis

### Leistungsstörungen

Schadensersatz:

Der Schaden kann einen größeren Umfang als die vertraglich vereinbarte Leistung haben!

## VI. Störungen im Vertragsverhältnis

**Zahlungsstörungen** sind auch Leistungsstörungen, z.B.

Der Kunde zahlt nicht, weil er insolvent ist oder einen Mangel behauptet.



### **Lösungen:**

- (Außer-) Gerichtliche Geltendmachung
- Anmeldung zur Insolvenztabelle
- Behebung eines Mangels (Gewährleistung)

## VI. Störungen im Vertragsverhältnis

### **Außergerichtliche Geltendmachung von Zahlungsstörungen**

- Rechnung des Unternehmers
- Mahnschreiben (1.- 3. Mahnung) bzw. Fristablauf

Beachte: Zugang!

- Anwaltliche Aufforderung

## VI. Störungen im Vertragsverhältnis

### **Gerichtliche Geltendmachung** von Zahlungsansprüchen



- Einreichung der Klageschrift
- Einzahlung der Gerichtskosten
- Austausch von Schriftsätzen
- Termin zur mündlichen Verhandlung
- Urteil, Kostenentscheidung
- Vollstreckung

## VI. Störungen im Vertragsverhältnis

### **Gerichtliche Geltendmachung von Zahlungsansprüchen**

- Kostenaufwand (Gericht, Anwalt)
- Zeitaufwand
- Vollstreckungstitel
- Kostenerstattung

## VI. Störungen im Vertragsverhältnis

### **Beweisproblematik:**

Grdsl. muss vor Zivilgericht beweisen, wer etwas behauptet

**(Beweislast)**

**Beweissicherung** ist daher erforderlich und durch eine geordnete Dokumentation der Vertragsabwicklung zu führen!

## VI. Störungen im Vertragsverhältnis

Beweise können vor dem Zivilgericht geführt werden durch:

- **Urkunden**
- Zeugen
- Sachverständigengutachten
- Augenschein
- Parteivernehmung

## VII. Haftungsfragen

### **Grundlagen der Haftung**

„Haftung“ ist ein Sammelbegriff für viele Tatbestände, die durch ein Verhalten mit/ ohne Vertragsgrundlage entstehen können.

Haftungsrisiken müssen frühzeitig erkannt und berechnet werden.

## VII. Haftungsfragen

Haftung wird **begründet** durch ...

1. **eigenes** persönliches Handeln oder
2. **Zurechnung** fremden Handelns  
(insb. von **Erfüllungsgehilfen** (Mitarbeitern) und  
gesetzlichen **Vertretern**)

## VII. Haftungsfragen

Beispiele:

- Eine gelieferte Software bringt die EDV eines Unternehmens zum „Absturz“. Das Unternehmen „steht still“ und erleidet Verluste.
- Ein Mitarbeiter beschädigt bei der Auslieferung von Waren die Auslage des Kunden.



## VII. Haftungsfragen

### Exkurs: Produkthaftung

- Verschuldensunabhängige Haftung für fehlerhafte „Produkte“
- keine vertragliche Beschränkung/ Ausschluss möglich!

## VII. Haftungsfragen

### Haftungsbeschränkung/ -ausschluss

- vertraglich (insb. durch wirksame AGB)
- organisatorisch (z.B. durch Rechtsformwahl)
- Betriebshaftpflichtversicherung



Ende der Veranstaltung !

Schwenke & Schütz, Rechtsanwälte und Notare  
wünschen Ihnen und Ihrem Unternehmen viel Erfolg bei  
der Umsetzung Ihrer Ideen!

[www.schwenke-schuetz.de](http://www.schwenke-schuetz.de)