

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur zweiten Auflage	V
Autorenverzeichnis	VII
Abkürzungsverzeichnis	XVII

Dietmar Czernich

1. Einführung in das Vertragsrecht – Die Grundlagen	1
1.1. Das Konsensualprinzip	1
1.1.1. „Wahre Einwilligung“ in den Vertrag	2
1.1.2. Das Problem des Irrtums	3
1.1.3. Absicherung des Vertragsabschlusses	4
1.1.4. Vertragsabschluss durch Verhalten (stillschweigende Zustimmung)	6
1.1.5. Gilt Schweigen als Zustimmung?	8
1.1.6. Verzicht auf vertragliche Rechte durch Verhalten	8
1.2. Das Prinzip der Vertragsfreiheit	9
1.2.1. Inhaltsfreiheit	10
1.2.1.1. Unzulässige Vertragsklauseln in Verbraucher- verträgen	10
1.2.1.2. Unzulässige Klauseln bei Unternehmensverträgen ...	12
1.2.2. Abschlussfreiheit	13
1.2.2.1. Kontrahierungszwang in gesetzlich geregelten Fällen	14
1.2.2.2. Kontrahierungszwang nach Lehre und Recht- sprechung	14
1.3. Die Formfreiheit und ihre Ausnahmen	15
1.3.1. Arten von Formgeboten	16
1.3.2. Formvorschriften im Vertragsrecht	17
1.3.3. Schriftlichkeit durch Vereinbarung	19
1.3.4. Verletzung des Formgebotes	20

Bernd Guggenberger

2. Vertragsverhandlungen – Manager in Action	21
2.1. Die Planung der Vertragsverhandlungen	21
2.1.1. Gut geplant ist halb gewonnen	21
2.1.2. Die Planung der Verhandlungsstrategie	22

Inhaltsverzeichnis

2.1.3.	Die Planung des Verhandlungsablaufs	28
2.1.4.	Die Planung der rechtlichen Fragen	31
2.2.	Rechtliche Fragen bei Vertragsverhandlungen	32
2.2.1.	Abbruch von Verhandlungen und Letter of Intent (LOI)	32
2.2.2.	Der Vorvertrag	35
2.2.3.	Der Optionsvertrag	36
 <i>Dietmar Czernich</i>		
3.	Vertragsgestaltung	38
3.1.	Die äußere Form eines Vertrages	38
3.2.	Inhaltliche Gestaltung des Vertrages	39
3.3.	Auflösungs- und Beendigungsbestimmungen	43
 <i>Andreas Grabenweger</i>		
4.	Die Vollmacht – Vorsicht beim Delegieren	45
4.1.	Prokura und Handlungsvollmacht	45
4.1.1.	Prokura	45
4.1.2.	Handlungsvollmacht	47
4.2.	Die Einzelvollmacht	48
4.3.	Die Scheinvollmacht	49
4.4.	Handeln ohne Vollmacht	50
 <i>Dietmar Czernich</i>		
5.	Nicht alles ist vorhersehbar: Steuerungselemente im Vertrag	53
5.1.	Bedingungen	53
5.1.1.	Aufschiebende Bedingungen	54
5.1.2.	Auflösende Bedingungen	56
5.1.3.	Unverständliche, unmögliche und unerlaubte Bedingungen	57
5.2.	Befristungen	58
5.3.	Optionen	59
 <i>Christoph Haidlen</i>		
6.	Wenn man sich streitet: Auslegung von Verträgen	61
6.1.	Maßgeblichkeit des Willens	61
6.2.	Irrtum	63
6.3.	Auslegung	66
 <i>Dietmar Czernich/Matthäus Uitz</i>		
7.	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	69
7.1.	Die Bedeutung von AGB im Geschäftsverkehr	69
7.2.	Charakteristika von AGB	69

7.3.	Die Einbeziehung von AGB in den Vertrag	70
7.4.	Schranken der Gestaltungsmöglichkeiten	72
7.4.1.	Die Geltungskontrolle von AGB-Klauseln	73
7.4.2.	Die Inhaltskontrolle von AGB-Klauseln	73
7.5.	Der Verbraucher als Vertragspartner	74
7.5.1.	Unzulässige Klauseln im Verbrauchergeschäft	75
7.5.2.	Das Transparenzgebot im Verbraucherrecht	77
7.5.3.	Sonstige verbraucherrechtliche Bestimmungen	79
7.6.	Prüfschema	79

Bernd Guggenberger

8.	Absicherung von Verträgen – Sicherheit ist Managerpflicht	80
8.1.	Übersicht	80
8.2.	Die Bürgschaft	81
8.3.	Die Bankgarantie	82
8.4.	Das Dokumentenakkreditiv	84
8.5.	Der Eigentumsvorbehalt	85
8.6.	Die Sicherungsabtretung	86
8.7.	Die Vertragsstrafe	87
8.8.	Die Patronatserklärung	88

Christoph Haidlen

9.	Vertragsbruch und Leistungsstörung – Wie hat der Manager zu reagieren?	90
9.1.	Verzug	90
9.1.1.	Schuldnerverzug	91
9.1.2.	Gläubigerverzug	95
9.1.3.	Fixgeschäft	96
9.2.	Gewährleistung bei Mängeln	97
9.2.1.	Gewährleistungsfristen	98
9.2.2.	Gewährleistungsausschluss	98
9.2.3.	Gewährleistungsbehelfe	99
9.2.4.	Regress	101
9.3.	Schadenersatz für Mangelfolgen	102
9.4.	Verkürzung über die Hälfte	103

Andreas Grabenweger

10.	Wenn Verhandeln nichts mehr bringt: Durchsetzung eines Vertrages vor Gericht	105
10.1.	Allgemeine Prozessrisiken	105
10.2.	Entscheidende Faktoren für den Prozesserfolg	110
10.3.	Die Auswahl des richtigen Beraters	112
10.4.	Durchsetzung des Titels	113

Christoph Haidlen

11. Wenn man auch später noch miteinander Geschäfte machen möchte: Alternative Streitbeilegung	116
11.1. Mediation	116
11.2. Schiedsgerichtsbarkeit	123

Marlene Wachter/Matthäus Uitz

12. Insolvenz des Vertragspartners	132
12.1. Allgemeine Aspekte	132
12.2. Die Eröffnung des Insolvenzverfahrens	132
12.2.1. Der Insolvenzgrund	133
12.2.2. Der Antrag beim Insolvenzgericht	134
12.2.3. Ausreichende Insolvenzmasse	134
12.3. Besonderheiten der verschiedenen Insolvenzverfahren	134
12.3.1. Das Konkursverfahren	135
12.3.2. Das Sanierungsverfahren	135
12.3.3. Das Schuldenregulierungsverfahren	136
12.4. Der Ablauf des Insolvenzverfahrens	137
12.5. Die Rechtsstellung des Schuldners im Insolvenzverfahren und Wirkungen des Insolvenzverfahrens	138
12.5.1. Verlust der Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis ...	138
12.5.2. Unwirksamkeit von Zahlungen an den Schuldner	139
12.5.3. Prozess- und Exekutionssperre	139
12.5.4. Bank- und Postsperre	140
12.5.5. Grundbuchsperrre	140
12.6. Die Wirkung der Insolvenz auf bestehende Vertragsverhältnisse	140
12.6.1. Zweiseitige Verträge und Angebote	140
12.6.2. Bestandverträge	141
12.6.3. Arbeitsverträge	142
12.6.4. Aufträge und Vollmachten	142
12.7. Besonderheiten der insolventen Gesellschaft	143
12.8. Die verschiedenen Gläubigeransprüche im Insolvenzverfahren	143
12.8.1. Aussonderungsrechte	143
12.8.2. Absonderungsrechte	144
12.8.3. Masseforderungen	144
12.8.4. Insolvenzforderungen	145
12.9. Die Anfechtung	145
12.9.1. Allgemeine Voraussetzungen	146
12.9.2. Die Anfechtungstatbestände im Einzelnen	147
12.9.2.1. Anfechtung wegen Benachteiligungsabsicht	147
12.9.2.2. Anfechtung unentgeltlicher Verfügungen	147

12.9.2.3.	Anfechtung wegen Begünstigung eines Gläubigers ...	148
12.9.2.4.	Anfechtung wegen Kenntnis der Zahlungs- unfähigkeit	148
12.9.3.	Die prozessuale Geltendmachung einer Anfechtung	149

Dietmar Czernich

13. Exportverträge – Let’s go international	150
13.1. Typische Risiken von internationalen Verträgen	151
13.1.1. Fremdes Recht	151
13.1.2. Ausländische Gerichte	152
13.1.3. Sicherungsrechte	153
13.1.4. „Andere Länder, andere Sitten“	153
13.2. Anwendbares Recht	154
13.3. Ort der Prozessführung	156
13.3.1. Kläegergerichtsstände	157
13.3.2. Gerichtsstandsvereinbarungen	158
13.3.3. Das Problem der Vollstreckbarkeit	159
13.4. Internationale Schiedsgerichtsbarkeit	160
13.4.1. Schiedsinstitutionen	162
13.5. Das internationale Kaufrecht	163
13.6. Incoterms	165
13.7. Zahlungsabsicherung	166

Bernd Guggenberger

14. Vertriebsverträge – Absatz zählt	167
14.1. Überblick	167
14.2. Der Handelsvertretervertrag	169
14.2.1. Wer ist Handelsvertreter?	169
14.2.2. Typische Klauseln des Handelsvertretervertrages	170
14.2.2.1. Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters	170
14.2.2.2. Gebietsschutz/Kundenschutz	172
14.2.2.3. Wettbewerbsverbote/Konkurrenzkláuseln	177
14.2.2.4. Preisklauseln	178
14.2.2.5. Beendigungsklauseln	178
14.2.2.6. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters	179
14.2.3. Checkliste für einen Handelsvertretervertrag	182
14.3. Der Vertragshändlervertrag	183
14.3.1. Wer ist Vertragshändler?	183
14.3.2. Typische Klauseln des Vertragshändlervertrages	184
14.3.2.1. Gebietsbeschränkungen, Standortbindungen und Kundenschutz	184
14.3.2.2. Abnahmepflichten/Mindestabnahmemengen	185

14.3.2.3.	Preisklauseln	186
14.3.2.4.	Festlegung von Standards, Richtlinien, Werbemaßnahmen etc	186
14.3.2.5.	Wettbewerbsverbote	187
14.3.2.6.	Beendigungsklauseln/Rücknahmepflichten/ Investitionersatz	188
14.3.2.7.	Der Ausgleichsanspruch	190
14.3.3.	Checkliste für einen Vertragshändlervertrag	190
14.4.	Der Franchisevertrag	192
14.4.1.	Was ist ein Franchisesystem?	192
14.4.2.	Typische Klauseln des Franchisevertrages	193
14.4.2.1.	Geschäftskonzept	193
14.4.2.2.	Bezugsbindungen	194
14.4.2.3.	Gebietsschutz/Kundenschutz und Standortbindungen	194
14.4.2.4.	Wettbewerbsverbote	195
14.4.2.5.	Preisbindungen	195
14.4.2.6.	Lizenzgebühren	195
14.4.2.7.	Schutzrechte des Franchisegebers	195
14.4.2.8.	Produkthaftung	196
14.4.2.9.	Rechtsnachfolge	196
14.4.2.10.	Beendigungsklauseln/Rücknahmepflichten und Investitionersatz	197
14.4.2.11.	Ausgleichsansprüche	198
14.4.3.	Checkliste für einen Franchisevertrag	198

Bernd Guggenberger

15. EDV-Verträge und E-Commerce	200
15.1. Überblick	200
15.2. EDV-Verträge	200
15.2.1. Standardsoftware-Individualsoftware	200
15.2.2. Wichtige Punkte des Softwarevertrages	201
15.2.2.1. Die Leistungsbeschreibung	201
15.2.2.2. Nutzungsumfang	202
15.2.3. Mängel an der Software	205
15.2.4. Lieferung der Dokumentation und des Quellcodes	206
15.2.5. Abnahme der Software	208
15.2.6. Softwarepflege und Support	208
15.2.7. Software-as-a-Service (SaaS)	209
15.2.8. Checkliste für einen Softwarevertrag	210

15.3. E-Commerce	211
15.3.1. Einleitung	211
15.3.2. Der Vertragsabschluss im elektronischen Geschäftsverkehr	212
15.3.2.1. Allgemeine Grundsätze	212
15.3.2.2. Informationspflichten vor Vertragsabschluss	213
15.3.2.3. Abgabe der Vertragserklärung	214
15.3.2.4. Verwendung von Allgemeinen Geschäfts- bedingungen (AGB)	215
15.3.2.5. Das Rücktrittsrecht des Konsumenten	216
15.3.3. Allgemeine Informationsbestimmungen für Webseiten	218
 <i>Christoph Haidlen</i>	
16. Gesellschaftsrecht – die Verfassung des Unternehmens	220
16.1. Gesellschaftstypen	220
16.2. Die Gesellschaftsformen im Einzelnen	221
16.2.1. Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesBR)	221
16.2.2. Stille Gesellschaft	222
16.2.3. Offene Gesellschaft (OG)	222
16.2.4. Kommanditgesellschaft (KG)	224
16.2.5. Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung (EWIV)	224
16.2.6. Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	225
16.2.7. Aktiengesellschaft (AG)	227
16.2.8. Genossenschaft	229
16.3. Aufgabenverteilung der Organe	230
16.3.1. Geschäftsführer	230
16.3.2. Gesellschafterversammlung	230
16.3.3. Aufsichtsrat	231
16.3.4. Abschlussprüfer	231
16.4. Die wichtigsten Pflichten des Geschäftsführers	232
16.5. Umgang mit missliebigen Gesellschaftern	233
16.5.1. Treuepflicht	233
16.5.2. Ausschluss	234
Stichwortverzeichnis	235