

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Abkürzungsverzeichnis	XV
Literaturverzeichnis	XIX
Vertragsmaterialien	XXXI
Einleitung: Internationaler Know-How-Transfer	1
§ 1: Internationaler Bedarf an Betriebsführungsleistungen und das internationale Vertragsrecht	1
I. Know-how-Bedarf	1
II. Gegenstand und Methode der Untersuchung	3
III. Transnationale Regelungen	5
IV. Internationale Vereinheitlichung	8
§ 2: Vertragstypen des internationalen Know-how-Transfers	10
I. Know-how-Transfer im Wege der Direktinvestition	10
II. Management- und Consulting-Vereinbarungen	13
III. Know-how- und Lizenzverträge	14
IV. Franchise-Verträge	15
1. Teil: Management-Verträge	17
§ 3: Allgemeine Charakterisierung des Management-Vertrages	17
I. Konzept der Zusammenarbeit	17
II. Geschichtliche Entwicklung	18
1. „Managing Agency“ in Großbritannien	18
2. Amerikanische Energiewirtschaft	20
3. Deutsche Eisenbahngesellschaften im 19. Jahrhundert	20
III. Der Management-Vertrag im deutschen Recht (Betriebsführungsvertrag)	21
1. Definition des Betriebsführungsvertrages	22
2. Rechtliche Einordnung des Betriebsführungsvertrages	23
3. Anwendungsgebiete des Betriebsführungsvertrages im deutschen Recht	24
a) Konzernrecht	24
b) Kooperationsmodell	25

c) Betriebsführungsvertrag außerhalb von Konzern und Kooperation	25
4. Besondere Probleme des Betriebsführungsvertrages im deutschen Recht	26
a) Gesellschaftsrecht	27
b) Arbeitsrecht	27
c) Kartellrecht	29
IV. Der Management-Vertrag im internationalen Verkehr	29
1. Definition des Management-Vertrages	29
a) Merkmale des Management-Vertrages	30
b) Abgrenzung zum Betriebsführungsvertrag	31
2. Motive für den Abschluß von Management-Verträgen	32
3. Parteien	34
a) Manager	34
b) Management-Nehmer	35
4. Anwendungsbeispiele für Management-Verträge	36
§ 4: Struktur der Management-Verträge	37
I. Rechtliche Charakterisierung der Beziehung	37
1. Abgrenzung zum Arbeitsverhältnis	37
2. Merkmale der Treuhand	38
II. Übertragung von Vertretungsmacht und Geschäftsführungsbefugnissen auf den Manager	38
1. Rechtsform des geführten Unternehmens	39
2. Bestellung zum rechtsgeschäftlichen Vertreter	39
3. Begründung einer Organstellung	40
4. Vertragspraxis	41
5. Internationalprivatrechtliche Anknüpfung	41
a) Deutsches Recht	42
aa) Personenhandelsgesellschaften	43
bb) Kapitalgesellschaften	44
b) Amerikanisches Recht	45
6. Umfang und Schranken der Geschäftsführungsbefugnisse	46
a) Inhalt der Vollmacht	47
b) Widerruf der Vollmacht	49
III. Aufspaltung der Arbeitgeberfunktion	50
1. Personalauswahl	51
2. Auswechslung des Management-Personals	52
3. Direktionsrecht	53
IV. Vertragliche Kontrolle des Managers durch den Management-Nehmer	54
1. Allgemeines Informationsrecht	54
2. Konsultationspflichten	54
3. Genehmigungsvorbehalte	55
4. Weisungsrechte	57

§ 5: Leistungspflichten des Managers	58
I. Aufgaben in der Vorbereitungsphase	59
1. Überwachungs- und Kontrollaufgaben	60
2. Konstruktions- und Errichtungsaufgaben	60
a) Kombination mit anderen Vertragstypen	61
b) Pflicht zur Schaffung von Infrastruktureinrichtungen und Finanzierungspflichten	61
3. Mitwirkung bei der Vertragsvergabe	62
4. Vorbereitende Ausbildungsaufgaben	63
II. Geschäftsführungspflichten in der Durchführungsphase	63
1. Gegenstand der Geschäftsführungspflichten	63
a) Umfang der Tätigkeit	64
b) Übertragung von Teilfunktionen	64
2. Personaleinsatz	65
a) „Home Staff“ und „Field Staff“	65
b) Stellenbeschreibung	66
III. Transfer von unternehmerischem Know-how (soft technology)	68
IV. Ausbildungspflichten	69
1. Personalauswahl	69
2. Gegenstand der Ausbildung	71
a) Umfang der Ausbildung	71
b) Art der Ausbildung	72
c) Ausbildungsergebnis	72
3. Zielkonflikt zwischen Geschäftsführungs- und Ausbildungs- pflichten	73
V. Fakultative Pflichten	74
1. Verwendung lokaler Ressourcen	74
2. Finanzierungs- und Unterstützungsaufgaben	75
3. Berichtspflichten	76
§ 6: Pflichten des Management-Nehmers	76
I. Entgeltzahlung	76
1. Vergütungsformen	77
2. Grundvergütung	78
a) Festbetrag	78
b) Erfolgsabhängige Vergütung	79
c) Einflußfaktoren bei der Vergütungsregelung	81
3. Vergütung für besondere Leistungen	82
a) Sondervergütungen in der Vorbereitungsphase	82
b) Gegenstand der Grundvergütung und Auslagenersatz	83
4. Zahlungsmodalitäten	84
a) Zahlungszeitpunkt	84
b) Währung	84
c) Zahlungssicherung	84

II. Mitwirkungspflichten	85
1. Unterbringungs-, Transport- und Arbeitsmöglichkeiten	85
2. Sonstige Nebenpflichten (Unterstützung, Information, Organisation)	86
§ 7: Dauer und Beendigung des Vertrages	87
I. Vertragsdauer	87
1. Endtermin	88
2. Anknüpfung an den Ausbildungserfolg	89
II. Kündigung des Vertrages	90
1. Ordentliche Kündigung	91
2. Kündigung bei Vertragsbruch	92
3. Kündigung in Fällen höherer Gewalt (Force-majeure-Klauseln)	94
III. Folgen einer Vertragsbeendigung	95
§ 8: Kombination des Management-Vertrages mit anderen Vertragstypen	96
I. Liefer- und Montage-Verträge	97
II. Gemeinschaftsunternehmen	97
1. Vertragliche Zusammenarbeit (contractual joint venture)	98
2. Gesellschaftsgründungen (equity joint venture)	99
a) Gründungsvorgang	99
b) Verhältnis zur Direktinvestition	100
c) Einbringungsgegenstand	101
§ 9: Vertragsgestaltung	101
I. Musterverträge	101
II. Checkliste für Vertragsbestandteile	103
2. Teil: Consulting-Verträge	106
§ 10: Allgemeine Charakterisierung des Consulting-Geschäftes	106
I. Rechtliche Einordnung des Consulting-Vertrages	106
1. Definition	106
2. Merkmale des Consulting	107
3. Der Consulting-Vertrag nach deutschem Recht	108
II. Gegenstände des Consulting-Geschäftes	109
III. Bedeutung des internationalen Consulting-Geschäftes in der Bundesrepublik	110
1. Auftraggeber	110
2. Regionen und Branchen	111
§ 11: Abschluß von Consulting-Verträgen	111
I. Nachfrager	111
II. Anbieter	113

III. Stellung des Consulting-Engineer nach den FIDIC-Vertragsbedingungen	115
IV. Vertragsvergabe	117
1. Überblick	117
a) Auswahlkriterien	117
b) Einzelaufträge oder Gesamtauftrag	118
2. Aufgabenbeschreibung (Terms of Reference)	119
a) Inhalt der Aufgabenbeschreibung	119
b) Zweck der Aufgabenbeschreibung	120
3. „Long List“ — „Short List“	120
4. Vertragsverhandlungen	122
a) Einzelverhandlungen — Ausschreibungsverfahren	122
b) Auswahl zwischen mehreren Angeboten	123
V. Beteiligung internationaler Organisationen	124
§ 12: Pflichten des Consultants	125
I. Consulting-Aufgaben in verschiedenen Projekt-Phasen	126
1. Voruntersuchungen (feasibility-, preinvestment-studies)	127
2. Vorbereitende Planung (preparation)	127
3. Bauüberwachung und Inbetriebnahme	128
II. Aufgaben in verschiedenen Bereichen der Unternehmensführung	128
III. Ausbildungspflichten	129
1. Ausbildungsform	130
2. Ausbildungsinhalt	131
IV. Bestimmung des Leistungsumfangs nach Personaleinsatz	131
1. Personaleinsatz	132
2. Personalkosten	132
V. Beauftragung mehrerer Consultants	133
VI. Exkurs: Standesrichtlinien	134
1. Inhalt der Richtlinien	134
2. Rechtliche Durchsetzung	135
§ 13: Pflichten des Klienten	136
I. Entgeltzahlung	136
1. Entgeltberechnung	136
a) Mann/Monat	136
b) Festhonorar	137
c) Erfolgshonorar	138
d) Kosten-Plus-System	139
2. Pflicht zur Vergütung von Auslagen	139
3. Zahlungsmodalitäten	141
a) Währung	141
b) Zahlungszeitpunkt	141
c) Kostenanpassungsklauseln	142
d) Steuerlast	143

II. Mitwirkungspflichten	144
1. Informationspflichten	144
2. Unterstützungspflichten	145
§ 14: Rechtliche Ausgestaltung der Zusammenarbeit	145
I. Einordnung der rechtlichen Beziehung	145
1. Abgrenzung zum Arbeitsverhältnis	145
2. Abgrenzung zur Treuhand	146
II. Höchstpersönlichkeit der Leistungen	146
1. Vergabe von Unteraufträgen	146
2. Haftung bei Unteraufträgen	147
3. Abtretung von Ansprüchen	148
III. Bevollmächtigung des Consultants	148
1. Notwendigkeit einer Vollmachtserteilung	148
2. Umfang der Vollmacht	149
IV. Kontrollrechte des Klienten	151
V. Ausgestaltung der Zusammenarbeit	151
1. Bildung von „Counterparts“	151
2. „Support Staff“	152
3. Konsultations- und Berichtspflichten	153
§ 15: Vertragsbeendigung und Kündigung	153
I. Vertragsdauer	153
II. Kündigung des Vertrages	154
1. Ordentliche Kündigung	155
2. Kündigung bei Vertragsbruch	156
3. Kündigung in Fällen höherer Gewalt	157
§ 16: Vertragsgestaltung	158
I. Musterverträge	158
1. Internationaler Bereich	158
2. Deutsche Kautelarpraxis	159
II. Checkliste für Vertragsbestandteile	160
3. Teil: Gemeinsame Probleme der Management- und Consulting-Verträge	163
§ 17: Haftung des Managers/Consultants	163
I. Haftung nach nationalem Recht	163
1. International-privatrechtliche Anknüpfung	163
2. Deutsches materielles Recht	164
3. Anglo-amerikanisches Recht	165
4. Probleme der Schadensberechnung bei fehlerhaften Beratungsleistungen	165
II. Vertragliche Haftungsregelung	167

1. Zurechnungssubjekt der Haftung	167
2. Haftungsvoraussetzungen	168
3. Verantwortungsbereich des Managers/Consultants	170
a) Verantwortlichkeit für Dritte	170
b) Erfolgsgarantien	171
4. Haftungsfolgen	172
a) Nachbesserungsrechte	172
b) Schadensersatz	173
c) Schadenspauschalierung und Vertragsstrafe	174
III. Haftungsbeschränkungen	174
1. Haftungshöchstbetrag	175
2. Verschuldensmaßstab	175
3. Ausschuß- und Unterrichtungspflichten	176
4. Haftungssubsidarität	177
§ 18: Vertragliche Sicherungsformen	177
I. Abschluß von Versicherungen	177
1. Versicherte Risiken	178
2. Abschlußpflicht und Kostentragung	180
II. Bürgschaften und Garantien	180
§ 19: Geheimnisschutz und Verwertungsrechte	182
I. Know-how- und Lizenzvereinbarungen	183
II. Vertragliche Geheimhaltungspflichten	184
1. Geheimhaltungspflicht zu Lasten des Klienten	184
2. Folgen einer Geheimnisverletzung	185
3. Geheimhaltungspflichten zu Lasten des Managers/Consultants	185
4. Exkurs: Vertragliche Verwertungsrechte	186
III. Vorvertrag	187
§ 20: Vertragsanpassung und Konfliktbeilegung	188
I. Flexibilität der Vertragsbeziehung	188
II. Vertragliche Anpassungsklauseln	189
1. Gegenstand der Anpassungsregelung	189
2. Klauseltypen	190
III. Neuverhandlungsklauseln	190
1. Neuverhandlung zur Vertragsanpassung	191
2. Inhalt und Durchsetzung	192
3. Verhandlungspflicht vor Anrufung eines Schiedsgerichts	192
IV. Schiedsverfahren	193
1. Schiedsgutachter	194
2. Schiedsgerichte	195
3. Arten von Schiedsverfahren	196
4. Inhalt der Schiedsklausel	198

§ 21: Anwendbares Recht	199
I. Rechtswahlvereinbarungen	199
1. Ausdrückliche Rechtswahl	199
a) Zulässigkeitsschranken der Rechtswahl	199
b) Teilrechtswahl	200
2. Stillschweigende Rechtswahl	201
II. Exkurs: Staatliche Vertragspartner	202
1. Staatliche Immunität	202
2. Stabilisierungsklauseln	203
3. Wahl des Völkerrechts	204
III. Umfang der Rechtswahl	204
IV. Objektive Anknüpfung	205
1. Deutsches Recht	205
a) Hypothetischer Parteiwille	205
b) Engster räumlicher Zusammenhang	209
c) Prinzip der geringsten Störung	209
d) Vertragstypische Leistung	210
2. Anknüpfung nach ausländischen Rechtsordnungen (Auswahl) . .	211
a) Großbritannien	211
b) Italien	212
c) Frankreich	212
V. Zusammenfassung zum anwendbaren Recht	213
Textanhang	215
A) Kreditanstalt für Wiederaufbau, Consulting Agreement	216
B) FIDIC, International general rules of agreement between client & consulting engineer for project management, IGRA 1980 PM	227
C) Hotel Management Contract	246
D) Standards of professional conduct and practice of the ACME (Associ- ation of Consulting Management Engineers)	261
Sachregister	267