

Inhalt

| | |
|---|-----------|
| Annäherung an eine unbekannte Spezies: Der Vertrag | 11 |
| | |
| Kapitel 1 – Bevor die Vertragsverhandlung beginnt | 15 |
| Der mit heißer Nadel gestrickte Vertrag..... | 15 |
| Realistische Vertragspunkte und das Datum der Vertragsunterzeichnung | 18 |
| Der Beginn der Vertragsverhandlung..... | 21 |
| Grundsätzliche Überlegungen zur Vertragsgestaltung..... | 23 |
| Warum Sie alle wesentlichen Inhalte immer schriftlich fixieren sollten..... | 24 |
| Wer entscheidet und wie hoch ist der Erfolgsdruck auf der Gegenseite? | 26 |
| Sehen Sie genau hin: Mit welchem Vertragspartner schließen Sie den Vertrag ab? | 29 |
| Mit welcher Vorbereitung sollten Sie in die Vertragsverhandlungen einsteigen?..... | 33 |
| Wer soll mit in die Verhandlungen? | 34 |
| Vorbereitung ist alles | 36 |
| | |
| Kapitel 2 – Der Anwalt, das unbekannte Wesen | 40 |
| Den passenden Anwalt finden und Gebühren verhandeln . | 42 |
| Warum werden Anwälte so selten nach ihren Honorarsätzen gefragt? | 46 |
| | |
| Kapitel 3 – Vertrag oder nicht Vertrag? | 49 |
| Vertragsabschlüsse im Internet..... | 51 |
| Das persönliche Angebot..... | 54 |

| | |
|--|------------|
| Weshalb Sie Ihre Texte immer prüfen lassen sollten..... | 56 |
| Handle ich als Privatperson oder als Unternehmen? | 58 |
| Nebenabreden..... | 59 |
| Weshalb Sie mündliche Vereinbarungen vermeiden sollten. | 62 |
| Rahmenvertrag oder Einzelvertrag? | 64 |
| | |
| Kapitel 4 – Die geheimnisvolle Welt der AGBs | 67 |
| AGBs regeln Produkteinsatz bei einer Zombie-Apokalypse | 68 |
| Sinn und Nutzen von AGBs | 69 |
| Was gehört in die AGBs hinein?..... | 70 |
| Worauf sollten Unternehmen bei ihren AGBs | |
| im Rechtsverkehr mit Endverbrauchern achten?..... | 73 |
| Worauf sollten Unternehmen bei ihren AGBs | |
| im Rechtsverkehr mit anderen Unternehmen achten?..... | 75 |
| Können AGBs verhandelt werden?..... | 76 |
| Wohin mit den AGBs? | 78 |
| Was soll in den AGBs beschrieben werden? | 79 |
| | |
| Kapitel 5 – Wie soll der Vertrag verfasst werden? | 82 |
| Woher bekomme ich eine Vorlage für | |
| meinen Vertragsentwurf?..... | 82 |
| Die Prüfung des Vertragsentwurfs..... | 84 |
| Halten Sie Verträge immer einfach und verständlich | 85 |
| Kommt es im Vertrag auf jedes Wort an?..... | 87 |
| Falsche Formulierungen..... | 89 |
| Die Kündigung aus wichtigem Grund | 91 |
| Die Bedeutung von höherer Gewalt im Vertragswerk | 92 |
| Finden Sie die richtige Sprache | 94 |
| Der Umgang mit technischen Details | 95 |
| Worauf man noch achten sollte | 96 |
| | |
| Kapitel 6 – Die Vertragsverhandlung beginnt | 101 |
| Die Verhandlungsdauer | 102 |
| Unterschiedliche Verhandlungskulturen | 103 |
| Was tun bei Sprachproblemen? | 106 |

| | |
|---|-----|
| Wo sollten die Vertragsverhandlungen stattfinden? | 108 |
| Achten Sie auf eine angenehme Verhandlungsatmosphäre | 110 |
| Den Vertragsentwurf diskutieren..... | 111 |
| Zu viele Köche verderben den Brei..... | 116 |
| Gehen Sie nie unvorbereitet in eine Vertragsverhandlung . | 117 |

Kapitel 7 – Die wichtigsten Bestandteile eines Vertrages . 122

| | |
|--|-----|
| Durchspielen möglicher Szenarien im Leben des Vertrages..... | 123 |
| Vertragstitel und allgemeine Informationen | 125 |
| Der Vertragsgegenstand | 127 |
| Leistungsort und Leistungszeit | 128 |
| Nebenpflichten..... | 128 |
| Die Gegenleistung | 129 |
| Zahlungsbedingungen | 130 |
| Leistungsstörung | 132 |
| Kündigung und Kündigungsfristen..... | 133 |
| AGBs, Gerichtsstand und anwendbares Recht..... | 135 |
| Das Thema Gerichtsstand | 135 |
| Die salvatorische Klausel | 137 |
| Die Schriftformklausel | 137 |
| Grundsätzliche Überlegungen zu Vertragsformulierungen | 138 |
| Jeden einmal sterben lassen..... | 139 |
| Der Mustervertrag | 141 |

Kapitel 8 – Vertragsinhalte, die sich als Fallen

| | |
|---|-----|
| erweisen können | 145 |
| Hinterfragen Sie jede Klausel | 145 |
| Achten Sie auf die Vertragsstrafen-Falle..... | 148 |
| Versprechen Sie nicht zu viel..... | 149 |
| Lassen Sie sich bei Großaufträgen nicht blenden | 149 |
| Das passende Timing bei Kündigungen..... | 154 |
| Preise im Vertrag fixieren..... | 157 |
| Wer trägt die Kosten? | 159 |

| | |
|---|-----|
| Warum genau dieser Vertragspunkt?..... | 160 |
| Unbestimmte Rechtsbegriffe und Haftungsfragen | 161 |
| Auf Kausalitäten und Abhängigkeiten achten..... | 162 |
| Was kostet jede Klausel?..... | 164 |

Kapitel 9 – Verträge mit Beteiligung Dritter 169

| | |
|---|-----|
| Die Einbeziehung eines Dritten in die Abwicklung Ihres Vertrages | 171 |
| Die Zusammenarbeit mit Subunternehmern | 172 |
| Leistungen des Subunternehmers im Vertrag anführen ... | 176 |
| Subunternehmer namentlich im Vertrag nennen oder nicht? | 178 |
| Wechsel (Austausch) von Vertragsparteien..... | 180 |
| Abtreten von Forderungen | 182 |

Kapitel 10 – Das tote Vertragspferd oder:

| | |
|--|------------|
| Wann es Zeit ist, abzusteigen | 187 |
| Verhandlungsspielraum und alternative Varianten | 188 |
| Soll ich mit mehreren Anbietern gleichzeitig verhandeln? . | 189 |
| Keine leeren Drohungen aussprechen | 190 |
| Auch mal Grenzen aufzeigen..... | 191 |
| Das kranke Vertragspferd – Verhandlungspartner austauschen | 193 |
| Wie Sie das Steuer doch noch herumreißen können | 195 |
| Warum es so schwerfällt, gescheiterte Verhandlungen endgültig abzubrechen | 197 |
| Das tote Vertragspferd entsorgen..... | 201 |

Kapitel 11 – Die finale Phase vor der

| | |
|---|------------|
| Vertragsunterzeichnung | 204 |
| Abwesende Zeichnungsberechtigte und stundenlange Unterschriftsorgien | 204 |
| Müssen Verträge überhaupt unterschrieben werden? | 206 |
| Die finale Vertragsprüfung oder: Psychoterror am Verhandlungstisch | 207 |

| | |
|---|------------|
| Noch ein Wort zur Unterschriftenberechtigung | 211 |
| Die Vertragsunterzeichnung: persönlich oder doch nicht? | 213 |
| Der Ort der Vertragsunterzeichnung | 214 |
| Notwendige Änderungen nach Vertragsunterzeichnung .. | 216 |
| | |
| Kapitel 12 – Was tun bei Rechtsstreitigkeiten? | 221 |
| Vor Gericht ziehen oder besser doch nicht? | 221 |
| Der Wirtschaftsmediator als Alternative | 223 |
| Die Mediation | 224 |
| Das Schiedsgericht..... | 225 |
| Die Wahrnehmung der Marktteilnehmer | 227 |
| Der allwissende Richter? | 229 |
| Wie Sie sich vor Gericht verhalten sollten..... | 230 |
| | |
| Der Vertrag – Ihr neuer Freund | 236 |
| Die sechs goldenen Vertragsregeln | 237 |
| | |
| Die häufigsten Fragen zum Thema Verträge | 239 |
| | |
| Anmerkungen | 245 |
| | |
| Checklistenverzeichnis | 245 |
| | |
| Über den Autor | 246 |
| | |
| Stichwortverzeichnis | 247 |