

Inhalt

Annäherung an eine unbekannte Spezies: Der Vertrag11

Kapitel 1 – Bevor die Vertragsverhandlung beginnt15

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 Wesen40

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 Vertragsentwurfes.....	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 abubrechen	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