

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	5
<b>1 Einleitung .....</b>	<b>15</b>
1.1 Ziele bei der Vertragsgestaltung .....	15
1.1.1 Tatsächliche und juristische Risiken vermeiden .....	15
1.1.2 Verträge für den worst case .....	16
1.1.3 Angebote vorsichtig formulieren .....	17
1.1.4 Form und Inhalt des Angebots .....	18
1.1.4.1 Ordentlich .....	18
1.1.4.2 Verständlich .....	18
1.1.4.3 Ohne Gesetzesverstöße und ausgewogen abgefasst .....	19
1.1.4.4 Nicht vielversprechend .....	20
1.1.5 Abklären von Risiken .....	21
1.1.5.1 Versteht der Kunde den Vertragsinhalt richtig? .....	21
1.1.5.2 Ist der Kunde mit dem Vertragsinhalt auch einverstanden? .....	22
1.1.5.3 Sind die Vereinbarungen anwendbar (= realitätskonform)? .....	22
1.1.6 Leben Sie den Vertrag! .....	23
1.2 Mittel zur Zielerreichung .....	24
1.2.1 Sprachliche Klarheit .....	24
1.2.2 Inhaltliche Klarheit .....	26
1.2.3 Korrekte Einbeziehung anderer Dokumente .....	28
1.2.4 Zielgerichtete Formulierung .....	29
<b>2 Grundlagen für Verträge .....</b>	<b>31</b>
2.1 Vollständigkeit der Rechtsordnung .....	31
2.1.1 Bestandteile des Rechts .....	31
2.1.1.1 Kodifiziertes Zivilrecht .....	32
2.1.1.2 Richterrecht .....	34
2.1.1.3 Gewohnheitsrecht .....	35
2.1.2 Verschiedene Stufen der Konkretheit .....	35
2.1.3 Rechtsvorschriften mit unbestimmten Rechtsbegriffen .....	37
2.1.4 Rechtsvorschriften (fast) mit Rechtsgrundsätzen .....	38
2.1.5 Treu und Glauben unter Berücksichtigung der Verkehrssitte .....	39
2.1.5.1 Auslegung von Verträgen .....	39
2.1.5.2 Treu und Glauben .....	40
2.1.5.3 Verkehrssitte .....	40
2.1.5.4 Abgrenzung .....	41

2.1.5.5	Treu und Glauben als Lückenfüller .....	42
2.1.5.6	Treu und Glauben als Korrekturfaktor .....	43
2.1.6	Zusammenfassung .....	45
2.2	Vertragsfreiheit und ihre Schranken .....	46
<b>3</b>	<b>Das tägliche vertragsrechtliche Handwerkszeug .....</b>	<b>51</b>
3.1	Wie kommt ein Vertrag zustande? .....	51
3.1.1	Antrag und Annahme .....	51
3.1.2	Willenserklärung .....	52
3.1.2.1	Objektiver Tatbestand .....	52
3.1.2.2	Subjektiver Tatbestand .....	53
3.1.2.3	Zusammenfassung .....	54
3.1.3	Abgabe der Willenserklärung .....	54
3.1.4	Zugang der Willenserklärung .....	55
3.1.4.1	Normalfälle .....	55
3.1.4.2	Sonderfälle .....	58
3.1.5	Widerruf .....	59
3.1.6	Inhaltliche Übereinstimmung .....	60
3.1.7	Neuer Antrag durch modifizierte Annahme .....	61
3.2	Feinheiten zum Vertragsabschluss .....	61
3.2.1	Form .....	61
3.2.1.1	Schriftform .....	61
3.2.1.2	Elektronische Form .....	63
3.2.1.3	Vereinbarte Form .....	64
3.2.2	Schweigen .....	65
3.2.3	Das kaufmännische Bestätigungsschreiben .....	66
3.2.4	Geschäftsbesorgung durch Kaufleute .....	68
3.2.5	Erlöschen von Anträgen .....	69
3.2.5.1	Annahmefrist .....	69
3.2.5.2	Befristung .....	70
3.2.6	Bedingungen .....	71
3.2.6.1	Aufschiebende Bedingungen .....	71
3.2.6.2	Auflösende Bedingung .....	72
3.2.7	Auftragsbestätigung .....	73
3.2.8	Stellvertretung .....	74
3.2.8.1	Begriff und Bedeutung .....	74
3.2.8.2	Vollmachturkunde .....	76
3.2.8.3	Rechtsscheinvollmachten .....	77
	Duldungsvollmacht .....	77
	Anscheinsvollmacht .....	78
3.2.8.4	Zustimmungsfreie und einschränkbare Bevollmächtigung .....	78

---

3.2.8.5	Sonderregeln für Kaufleute.....	79
3.3	Wie kann man einen Vertrag wieder loswerden? .....	80
3.3.1	Irrtumsanfechtung.....	81
3.3.2	Kündigung.....	85
3.3.3	Rücktritt .....	87
3.3.4	Aufhebungsvertrag .....	88
3.3.5	Sonstige Möglichkeiten.....	88
3.4	Die Grenzen des Rechts .....	88
4	<b>AGB-Recht.....</b>	93
4.1	Begriff der AGB im Rechtssinne.....	93
4.2	Wie werden AGB Vertragsbestandteil?.....	95
4.3	Überraschende und mehrdeutige Klauseln.....	96
4.4	Inhaltskontrolle von AGB.....	97
4.5	Vorrang der Individualvereinbarung.....	106
4.6	Unwirksamkeit von Klauseln .....	108
4.7	Tipps und Tricks .....	110
5	<b>Rechte und Beweislast .....</b>	111
5.1	Ansprüche auf eine Leistung oder aus Haftung wegen Pflichtverletzung.....	111
5.1.1	Ansprüche und Anspruchsgrundlagen .....	111
5.1.1.1	Anspruch entstanden .....	111
5.1.1.2	Anspruch nicht erloschen.....	112
5.1.1.3	Keine Gegenrechte.....	114
5.1.1.4	Prüfung von Ansprüchen.....	115
5.1.2	Vertragliche Schuldverhältnisse.....	116
5.1.2.1	Pflichten aus dem Schuldverhältnis .....	117
5.1.2.2	Verletzung schuldrechtlicher Pflichten .....	120
5.1.2.3	Unmöglichkeit.....	122
5.1.2.4	Schuldnerverzug.....	124
	Nichtleistung trotz Fälligkeit .....	125
	Durchsetzbarkeit des Anspruchs .....	126
	Mahnung.....	127
	Stundung.....	128
	Schuldanerkenntnis.....	128
	Zuwenig- und Zuvielforderung .....	129
	Mahnung entbehrlich.....	129
	Kein Verzug ohne Vertretenmüssen.....	131
	Verzugszinsen .....	131
	Mehraufwendungen.....	132

Entgangener Gewinn .....	132
Schadensersatz und Vertragsstrafe.....	133
Schadensminderungspflicht .....	134
Haftungserweiterung während des Verzugs .....	134
Inkasso-Unternehmen.....	136
5.1.2.5 Nichtleistung nach Fristsetzung.....	136
Schadensersatz statt der Leistung.....	137
Aufwendungsersatz.....	141
Rücktritt .....	142
5.1.2.6 Sonstige Verletzung von Leistungspflichten.....	145
5.1.2.7 Verletzung von Pflichten zur Rücksichtnahme .....	146
Schadensersatz statt der Leistung, Rücktritt .....	146
Schadensersatz wegen Pflichtverletzung.....	147
5.1.2.8 Gläubigerverzug .....	149
5.1.2.9 Vertretenmüssen.....	150
5.1.2.10 Mitverschulden .....	154
5.2 Gesetzliche Schuldverhältnisse .....	155
5.2.1 Gesetzliche Schadensersatzpflichten .....	155
5.2.2 Spezialfall Urheberrechtsgesetz .....	161
5.2.3 Spezialfall Produkt-/Produzentenhaftung.....	165
5.3 Beweislast .....	168
<b>6 Vertragstypen .....</b>	<b>171</b>
6.1 Abgrenzung von Kaufvertrag und Werkvertrag.....	172
6.1.1 Gesetzliche Grundlagen .....	172
6.1.2 Fälligkeit der Vergütung .....	174
6.1.3 Beginn der Verjährungsfrist für Ansprüche wegen Mängeln .....	175
6.1.4 Beweislast für Mängel.....	175
6.1.5 Haftung für Mängel .....	177
6.1.6 Vertragskündigung .....	177
6.1.7 Abgrenzungsmerkmale .....	179
6.2 Abgrenzung von Werkvertrag und Dienstvertrag.....	180
6.2.1 Gesetzliche Grundlagen .....	181
6.2.2 Fälligkeit der Vergütung .....	181
6.2.3 Haftung und Gewährleistung.....	182
6.2.4 Abgrenzungsmerkmale .....	183
6.2.4.1 Art der Leistung.....	184
6.2.4.2 Vergütungsform.....	185
6.2.4.3 Geschuldete Termine und diesbezügliche Haftung .....	185
6.2.5 Fazit .....	186
6.3 Mietvertrag.....	186

---

6.3.1	Gesetzliche Grundlagen .....	186
6.3.2	Rechtliche Besonderheiten im Mietvertragsrecht .....	187
6.3.2.1	Haftung für Mängel .....	188
6.3.2.2	Mängel und Leistungsbeschreibung .....	188
6.3.2.3	Vergütungsformen .....	189
6.3.3	Fazit .....	189
7	<b>Einzelne gesetzliche und vertragliche Regelungen .....</b>	<b>191</b>
7.1	Überlassung von Standardsoftware .....	191
7.1.1	Gewährleistung: Geschuldete Verwendbarkeit .....	191
7.1.2	Rechtsfolgen bei Schlechtleistung .....	195
7.1.3	Verjährung und Gewährleistungsfrist .....	196
7.1.3.1	Begriff der Verjährung .....	196
7.1.3.2	Dauer der regelmäßigen gesetzlichen Verjährung .....	196
7.1.3.3	Folgen der Verjährung .....	198
7.1.3.4	Begriff der Gewährleistungsfrist .....	198
7.1.3.5	Beginn der gesetzlichen Gewährleistungsfrist .....	198
7.1.3.6	Dauer der gesetzlichen Gewährleistungsfrist .....	199
7.1.3.7	Vertragliche Gewährleistungsfrist .....	200
7.1.3.8	Verlängerung der Verjährungs- und der Gewährleistungsfrist .....	200
7.1.3.9	Neubeginn der Verjährungs- und der Gewährleistungsfrist .....	202
7.1.4	Garantie .....	202
7.1.4.1	Beschaffenheitsgarantie .....	203
7.1.4.2	Haltbarkeitsgarantie .....	203
7.1.5	Anpassung von Standardsoftware .....	203
7.1.5.1	Rechtsfolgen bei mangelhafter Anpassungsleistung .....	204
7.2	Erstellung von Software: Individualsoftware .....	205
7.2.1	Geschuldete Beschaffenheit .....	205
7.2.2	Verletzung von Mitwirkungspflichten seitens des Kunden .....	208
7.2.3	Abnahme .....	209
7.3	Pflege von Software .....	210
7.3.1	Inhalt der Pflege .....	210
7.3.2	Pflicht zur Pflege? .....	211
7.3.3	Fehlerbeseitigung .....	212
7.3.3.1	Fehlerbegriff .....	212
7.3.3.2	Unterschied zur Gewährleistungspflicht .....	212
7.3.3.3	Ältere Versionen .....	213
7.3.3.4	Verfügbarkeitszeiten und Umgehungslösung .....	214
7.3.4	Lieferung weiterentwickelter Versionen .....	214
7.3.4.1	Anpassung an geänderte Fremdsoftware, auf der die zu pflegende Software basiert .....	215

7.3.4.2	Anpassung an geänderte Fremdsoftware, die mit der zu pflegende Software zusammenwirkt.....	216
7.3.5	Telefonische Unterstützung (Hotline).....	216
7.3.6	Mangelhafte Pflege.....	217
7.3.7	Typische Vergütungsmodelle.....	217
7.3.8	Dauer der Pflegevereinbarung .....	218
7.4	Nutzungsrechte.....	219
7.4.1	Arten von Nutzungsrechten .....	221
7.4.2	Zweckübertragungsregel.....	222
7.5	Know-how-Schutz außerhalb des Urheberrechts.....	223
7.5.1	Patentierbarkeit von Software? .....	223
7.5.2	Geheimhaltungsvereinbarungen.....	225
8	<b>IT-spezifische Fragen des Arbeitsrechts .....</b>	<b>227</b>
8.1	Arbeitnehmerüberlassung.....	227
8.2	Freie Mitarbeiter .....	229
8.2.1	Gefahr der Scheinselbständigkeit.....	230
8.2.2	Rentenversicherungspflicht für arbeitnehmerähnliche Selbständige.....	231
8.2.3	Besonderheiten bei Gesellschafter-Geschäftsführern.....	233
8.2.4	Wettbewerbsverbot .....	233
9	<b>Management von Verträgen: Probleme und Gegenmaßnahmen .....</b>	<b>235</b>
9.1	Der abgeschlossene Vertrag birgt Risiken: Was tun? .....	235
9.2	Verhaltensmuster als Ursache von Problemen .....	235
9.2.1	Verhaltensmuster auf Auftragnehmerseite .....	236
9.2.2	Verhaltensmuster auf Kundenseite.....	237
9.2.3	Umgang mit den Verhaltensmustern .....	237
9.3	Basics für das tägliche Vertragsmanagement.....	238
9.3.1	Respektieren Sie Ihren Ansprechpartner! .....	238
9.3.2	Leben Sie den Vertrag!.....	238
9.3.3	Die Spezifikation.....	238
9.3.4	Change Requests.....	239
9.3.5	Beispiele für richtiges tägliches Vertragsmanagement .....	239
9.4	Auftreten gegenüber dem Kunden in bestimmten Fällen.....	240
9.4.1	Verletzung von Mitwirkungspflichten durch den Kunden .....	240
9.4.2	Schriftlich vom Kunden übermittelte Feststellungen/ Erwartungen.....	241
9.4.3	Möglicherweise unberechtigte Forderungen des Kunden .....	241
9.4.4	Interne Konflikte auf Kundenseite.....	241
9.4.5	Konflikte bzgl. der Lösung .....	242
9.4.6	Geben Sie positive Rückmeldungen! .....	242

9.5	Die Bedeutung von Beweismitteln.....	243
9.6	Anzeichen für Krisen wahrnehmen.....	243
9.7	Wenn der Kunde komisch wird .....	245
9.8	Zusammenfassende Hinweise für rechtlich formal korrektes Vertragsmanagement.....	246
9.9	Verhalten bei Auseinandersetzungen .....	246
10	<b>Schlusswort .....</b>	<b>249</b>
	<b>Stichwortverzeichnis.....</b>	<b>251</b>