

Inhaltsverzeichnis

		Seite
Geleitwort		VII
Vorwort		IX
Inhaltsübersicht		XI
Abkürzungsverzeichnis		LXXXI

Teil 1 Funktion und Bedeutung der Verträge im Rechtssystem (Heussen)

	Rz.	Seite
I. Einführung	1	2
1. Verträge, Gesetze und soziale Regeln	1	2
a) Geben und Nehmen, Vertrauen und Risikosteuerung	1	2
b) Internationale Rechtskulturen	3a	4
aa) Netzwerke und Hierarchien	3a	4
bb) Der gesetzliche Rahmen in unterschiedlichen Rechtskulturen	3b	5
cc) Verträge als private Gesetze	8	7
2. Risiken und Risikoprognosen	13	9
a) Risiko und Vertrauen	13	9
b) Wesentliche Risikofaktoren	13a	10
c) Risikoprognosen	16	12
3. Verhandeln als soziales Ritual	18	12
II. Statisches und dynamisches Vertragsverständnis	21	13
III. Komplexität, Strategie und Taktik	29	16
1. Verträge und vernetztes Denken	29	16
2. Strategie, Taktik und Führung	35	19
a) Verbindungen und Gegensätze	35	19
b) Strategie	37	20
c) Taktik	38	21
d) Führung	46a	23
IV. Vertragsmanagement	47	24
1. Vertragsplanung	59	28
2. Vertragsdesign	60	29
a) Begriff	60a	29
b) Vorgehen	60b	29
c) International einheitliche Module	60b	30

	Rz.	Seite
3. Vertragsverhandlungen	61	31
4. Vertragsdurchführung	72	35
5. Vertragscontrolling	74	35
6. Zwölf Grundregeln des Vertragsmanagements	75	35
V. Macht, Recht und Willkür	76	37
VI. Entscheidungen und Emotionen	80	38
VII. Stabilität und Anpassungsfähigkeit	81	39

Teil 2
Vertragsmanagement
(Heussen)

1 Vertragsplanung

I. Strategie und Taktik	1	44
1. Vertragsstrategie	1	44
2. Vertragstaktik	12	48
3. Grenzen der Taktik	19	51
4. Führung	20a	51
II. Planungsfaktoren	21	52
1. Informationen	24	54
a) Informationen geben	28	55
b) Informationen nehmen	30	55
c) Informationen prüfen und aktualisieren	31	55
d) Einfluss auf das Vertragsmanagement	33	56
2. Machtverhältnisse und Beziehungen	35	56
3. Zeitrahmen und Prioritäten	39	58
4. Finanzielle Mittel	46	60
5. Einsatz von Projektteams	50	61
6. Berater	53	62
a) Beratungsgebiete	53	62
b) Auswahl von Beratern	60	65
c) Beraterverträge	61	65
d) Zusammenarbeit beim Vertragsmanagement	66	67
aa) Vereinbarung von Funktion, Rolle und Tätigkeitsumfang	66	67
bb) Grundregeln für die Zusammenarbeit	71	69

	Rz.	Seite
e) Krisensituationen	75	71
f) Haftung von Beratern	79	72
aa) Haftung gegenüber dem Auftraggeber	80	73
bb) Haftung gegenüber Dritten	83	74
cc) Beweislast, Schaden und Verjährung	85	75
dd) Sekundärhaftung	88	75
ee) Haftung des Beraters für eingeschaltete Dritte	90	76
g) Beratung im internationalen Umfeld	91a	76
7. Kommunikation	92	77
8. Entschlossenheit	98	78
9. Feste Strukturen und Flexibilität	104	80
a) Auffangplanung	106	80
b) Vertragskonzeption	107	81
c) Flexible Regelungen	110	81
d) Änderungsvereinbarungen	115	83
10. Störfaktoren	119	84
III. Risikobewertung	127	86
IV. Zusammenarbeit zwischen Managern, Unternehmensjuristen und Rechtsanwälten	137	90
1. Rechtsfragen im Unternehmen	137	90
a) Risikomanagement	139	90
b) Manager, Unternehmensjuristen und Rechtsanwälte	141	91
2. Rechtsmanagement in der Aufbauorganisation	150	95
a) Tatsachen und Rechtsfragen	150	95
b) Aufgabenverteilung nach Servicegesichtspunkten	155	96
3. Rechtsmanagement in der Ablauforganisation	159	98
4. Kosten und Nutzen	164	99
5. Zusammenfassung	169	101
V. Planungsszenarien	170	102
VI. Vertragsvorbereitung	174	104
1. Planung	175	104
2. Teamwork Interne Organisation, Computer und Software	180	106
3. Ideensammlung	182	107
4. Tatsachen und Meinungen	187	108
5. Tatsachen und Bilder	191	109
6. Dokumentation	193	110
7. Informationen über den Vertragspartner	194	110
8. Rechtslage	195	111

		Rz.	Seite
9. Entwurfsregie		200	113
10. Interne Abstimmung der Entwürfe		207	115
11. Verträge mit ausländischen Vertragspartnern		210	115
12. Letter of Intent		214	117

2 Vertragsdesign

I. Entwurfsstrategie		217	120
1. Vertragsformen		217	120
2. Begriff: Vertragsdesign		221	122
3. Strategie und Taktik		229	124
II. Wissensmanagement: Die Werkzeuge für das Vertragsdesign		233	126
1. Checklisten		234	127
2. Vertragsmuster		237	129
3. Vertragssammlungen		238	130
4. Rechtsprechung		239	130
5. Literatur		240	130
6. Datenbankinformationen und Newsletter		241	131
7. Softwareunterstützung		242	131
8. Einbindung in das Firmennetzwerk		246	132
9. Einbindung der Anwälte in das Netzwerk		247	132
10. Videokonferenzsysteme, Bildtelefonie (Skype)		248	132
11. Hardwareausstattung		249	132
12. Elektronische Signaturen		250	133
III. Arbeitstechnik		251	133
1. Zettelsystem		253	134
a) Grundidee: Ein Zettel = Ein Gedanke		253	134
b) Einheitliches Format		256	136
2. Charts, Mind-Mapping		257	136
3. Texte		259	137
4. Teamwork		261	138
5. Zeitmanagement		262a	138
IV. Elemente des Vertragsdesigns		263	138
1. Struktur von Verträgen		263	138
2. Modulare Vertragssysteme		271	141
a) Das einheitliche modulare 6-er Raster für alle Vertragstypen		273a	142

	Rz.	Seite
aa) Die sechs Module für Austauschverträge	273b	142
bb) Die sechs Module für Gesellschaftsverträge	275	145
b) Andere Aufteilung der Module	276	146
3. Sprache und Begriffe	279	148
a) Umgangssprache	281	149
b) Fachsprachen	282	149
c) Juristische Fachsprache	283	150
d) Fremdsprachliche Begriffe	284	150
e) Sprachstile	287	151
aa) Neutraler Vertragsstil	290	152
bb) Konstruktiver Vertragsstil	291	153
cc) Destruktiver Vertragsstil	295	154
dd) Gesichtsverlust	296	155
ee) Stilistische Eleganz	297	155
ff) Nur das Notwendige formulieren	298	155
f) Definitionen	299a	156
V. Vertragsinhalt	300	156
1. Umfang des Vertrages	301	157
2. Risikobeschreibung und Risikoverteilung	302	157
3. Entscheidungsfreiheit	305	159
4. Systemverantwortung	308	160
5. Mitwirkungspflichten	309	161
6. Hauptleistungen und Nebenleistungen	310	161
7. Regelung von Rechtsfolgen	311	161
8. Gesetzliche Begriffe	312	162
9. Schließung von Lücken	313	162
10. Inhaltliche Ausgewogenheit	315	163
11. Schiedsgutachter	316	163
VI. Ein System für die Entwicklung vertraglicher Regeln	318	164
1. Der Gestaltungsraum der Verträge	318	164
2. Die Entwicklung gesetzlicher und vertraglicher Regeln .	319	164
3. Bestimmende Faktoren für Verträge	320	164
4. Probleme der gesetzlichen Lösung	323	165
a) Szenario: Leistungsstörungen bei Austauschverträgen	323	165
aa) Die gesetzliche Lösung	324	166
bb) Probleme der gesetzlichen Lösung	325	167
b) Szenario: Ausscheiden von Gesellschaftern	326	167
5. Alternativen	328	169

	Rz.	Seite
a) Leistungsstörungen bei Austauschverträgen	329	169
aa) Veränderung des Leistungsinhalts	330	169
bb) Kosten- und Risikovermeidung (Cheapest Cost Avoider)	331	170
cc) Risikoübernahme durch Dritte (Cheapest Insurer)	332	170
dd) Risikoübernahme durch den Überlegenen (Superior Risk Bearer)	333	170
ee) Formale Vorgehensmodelle	334	171
ff) Reduzierung des Streitrisikos	335	171
b) Ausscheiden von Gesellschaftern	337	172
6. Elemente, die die Risikoverteilung und Risikoakzeptanz beeinflussen	343	177
a) Ökonomische Analyse der vertraglichen Risikoverteilung	343	177
aa) Gesetzliche Zuweisung der Risiken	345	178
bb) Interpretation der Ermessensspielräume	346	178
cc) Risikokategorien	347	178
b) Analyse der ideellen Interessen und emotionalen Lagen der Parteien	348	179
c) Macht, Information und Spiele	349	180
d) Das Problem der Gerechtigkeit	351	181
e) Ergebnisorientierte, aber auch interessengerechte Verhandlungsführung	352	181
f) Vorsorgliche Verminderung der Streitrisiken	353	181
g) Komplexität	355	182
h) Check and Balance	356	182
7. Naives Vorgehen bei der Entwicklung vertraglicher Regeln in der Praxis	358	183
8. Systematisch richtiges Vorgehensmodell bei der Ent- wicklung von vertraglichen Rechtsregeln	360	185
a) Macht, Logik, Analogiebildung und Stressfaktoren .	360	185
b) Erläuterung des Vorgehensmodells an einem Beispiel .	361b	186
aa) Phase 1: Definition des Risikoverteilungsmodells (Regel)	362	186
bb) Phase 2: Ermittlung der Tatsachen (Fall)	363	187
cc) Phase 3: Vergleich zwischen Risikoverteilung und Tatsachen (Analogie)	364	188
dd) Phase 4: Verhandlung und Entscheidung	365	188
ee) Phase 5: Neue Alternativen	366	189
ff) Zusammenfassung	367	189

3 Vertragsverhandlung	Rz.	Seite
I. Verhandlungsstrategie	368	192
1. Die Verhandlung als soziales und kommunikatives Ritual	369	192
2. Verhandlungsplanung	373	193
II. Psychologische Faktoren bei Vertragsverhandlungen	378	195
1. Positionen, Status und Machtspiele	380	196
2. Machtdifferenzen, Argumente und Gefühlslagen	381	197
a) Soziale und kommunikative Rituale	381a	198
b) Wirkung nach außen: Tatsachen sprechen lassen!	381b	199
c) Wirkung nach innen	381c	199
d) Argumente ändern Gefühle	381e	200
e) Funktion von Drohungen	381f	200
3. Unbewusste Motive	382	201
4. Flexibilität und Zuverlässigkeit	383	201
5. Emotionale Lagen	384	202
a) Positive Emotionen	384a	202
b) Negative Emotionen und Stress	384b	203
6. Misstrauen und Vertrauen	385	204
7. Respekt	387a	204
III. Strategische Modelle	388	205
1. Tatsachen, Meinungen und Bewertungen	388	205
2. Drei Basismodelle	389	206
3. Basarhandel	390a	206
4. Das Harvard-Verhandlungskonzept	391	207
5. Machiavelli in Harvard: Zwei gegensätzliche Perspektiven	392	210
a) Die Entwicklung des Harvard-Verhandlungskonzepts	392a	210
b) Machiavellis Ideen	392c	211
c) Die Kombination der Perspektiven	392f	213
aa) Unterschiedliche Machtperspektiven	392f	213
bb) Situationsbedingte Werkzeuge	392i	215
cc) Verbindung der Perspektiven	392l	216
6. Zusammenfassung	392m	217
IV. Verhandlungsstil	395	219
1. Neutrales Verhalten	400	222
2. Destruktives Verhalten	402	222

	Rz.	Seite
3. Konstruktives Verhalten	405	224
4. Bewertung der Stilformen	407	224
5. Klarheit des Stils und Stilwechsel	413	228
6. Sprache, Verhalten und Körpersprache	415	228
a) Aktives Zuhören	418	230
b) Unterbrechungen	419	230
c) Endlose Reden	420	230
d) Ich- und Du-Botschaften	420a	231
7. Direkte und indirekte Kommunikation	421	232
a) Indirektes Verhalten	423	233
b) Direktes Verhalten	424	233
V. Logische, komplexe und emotionale Intelligenz	426	234
1. Logische Gedankenführung	426a	234
2. Emotionale Lagen	426b	235
3. Komplexe Situationen	426c	235
VI. Sieben Konfliktelemente	427	236
VII. Verhandlungsorganisation	432	238
1. Ad-hoc-Verträge	432	238
2. Beweis des Vertragsschlusses	434	238
3. Komplexe Verträge	435	239
4. Verträge ohne Verhandlungskonferenzen	436	240
5. Verträge als Ergebnis von Verhandlungskonferenzen	438	240
a) Vorverhandlung	439	241
b) Entwurfsverhandlung	440	241
c) Schlussverhandlung	442	242
6. Organisation von Verhandlungen	446	243
a) Taktische Überlegungen	446	243
b) Verhandlungsregie	449	245
c) Themen	453	246
d) Tagesordnung	455	247
e) Teilnehmer	456	247
aa) Verhandlungen unter vier Augen	456	247
bb) Verhandlungsteams	456a	248
cc) Rollenspiele	460	250
dd) Spannungen im Team	461	250
ee) Aus der Rolle fallen	462	251
f) Ort	465	252

	Rz.	Seite
g) Zeit	468	254
aa) Zeitplanung	468	254
bb) Taktik	469	254
cc) Pausen	471	255
dd) Zwischenergebnisse	472	255
ee) Fehlende Strukturierung	473	255
h) Arbeitstechnik mit Zetteln und Software	474	256
i) Organisatorische Details	476	257
aa) Sitzordnung	477	257
bb) Unterlagen vorbereiten	478	258
cc) Visitenkarten	479	258
dd) Visuelle Hilfsmittel	480	259
ee) Protokolle	481	259
ff) Dokumente und Anlagen	482	260
gg) Getränke	483	260
hh) Rauchen	484	260
ii) Essen	485	260
jj) Alkohol	486	261
kk) Dokumentenmanagement	487	262
ll) Aktenkoffer	488	262
mm) Mobiltelefone	489	262
nn) Computer und Software	490	263
oo) Taschenrechner	491	263
pp) Telefax, E-Mail	492	263
qq) Sekretariatsdienste	493	263
rr) Ausweichräume	494	264
ss) Entertainment	495	265
tt) Schlaf	496	265
uu) Sprachprobleme	497	265
vv) Übersicht behalten	499	267
VIII. Verhandlungsregie	500	267
1. Allgemeines	500	267
2. Werkzeuge der Verhandlungsregie	502	268
a) Übersicht	502	268
b) Grundregeln	503	269
3. Übernahme der Verhandlungsregie	504	270
4. Tatsachenorientiertes Verhalten	507	271
5. Verhandlungsteams	508	272
6. Einsatz der Werkzeuge	510	273

	Rz.	Seite
a) Ergebnisse zusammenfassen	511	273
b) Wiederholen	512	274
c) Regeln brechen	513	274
d) Strukturen schaffen	515	275
aa) Informieren	516	275
bb) Strukturieren	517	276
cc) Detaillieren	518	276
dd) Dokumentieren	519	277
ee) Bewerten	520	278
ff) Entscheiden	521	278
e) Zwölf taktische Regeln	521a	278
IX. Verhandlungsablauf	522	280
1. Anfangsphase	524	280
2. Vereinbarung über Protokolle	528	283
3. Verhandlung über den Vertragsinhalt	529	283
a) Statements	529	283
b) Verhandlungsstil	533	285
c) Störfelder	534	285
d) Forderungen stellen	535	286
e) Reaktion auf Forderungen	536	286
f) Abwarten und Schweigen	537	287
g) Abkürzen endloser Reden	537a	287
4. Bewertung der eigenen Position	538	287
a) Zwischenbilanz	538	287
b) Vorzeitiger Abbruch	540b	289
5. Lösungen suchen: Die Bilanz der Zugeständnisse	541	290
a) Kultureller und sozialer Hintergrund	542	290
b) Komplexes Denken	543	291
c) Verhandlungsstil	547	293
aa) Lob des Konjunktivs	548	293
bb) Fragen und Schweigen	549	294
cc) Scheinzugeständnisse	550	294
d) Gegenüberstellung von Leistung und Gegenleistung .	551	295
e) Objektive Risikobewertung	556	297
f) Emotionale Bewertung	557	297
g) Rechtliche Bewertung	559	298
h) Vorteile für beide Seiten suchen	560	299
i) Alternativen entwickeln und anschaulich machen .	562	300

	Rz.	Seite
j) Entscheidungskompetenzen	565	301
k) Letzte Forderungen	566	302
6. Ergebnislosigkeit des ergebnisorientierten Verhandelns	567a	302
7. Organisation des Abbruchs von Verhandlungen	567b	303
X. Schwierige Verhandlungssituationen	568	304
1. Allgemeine Verhaltenshinweise	569	305
a) Vier-Stufen-Plan bei offenen Krisen	571	306
b) Strategien der Leere	575	308
c) Unsinnige Forderungen	578	309
d) Auflösen von Pattsituationen	579	309
e) Ultimative Forderungen	581	310
f) Übersicht über die Fallgruppen	582	311
2. Neutrale Probleme	583	312
3. Beeinflussung des Verhandlungsablaufs	586	313
4. Taktieren	591	315
a) Zu hohe Forderungen	592	316
b) Zu geringe Forderungen	593	316
c) Zurücknehmen von Zugeständnissen	595	317
d) Inhaltsleere Zusagen	596	317
e) Unbegründete Zweifel	597	318
5. Manipulation von Tatsachen	598	318
6. Manipulation von Meinungen	602	319
7. Destruktion und Machtspiele	605	320
a) Offene Konfrontation	609	322
b) Prinzipienreiterei	610	322
c) Skepsis	612	323
d) Drohungen	613	323
e) Unhöflichkeiten	614	324
8. Interne Konfliktsituationen	615	325
a) Denkverbote und Killerphrasen	616	325
b) Änderungen von Anweisungen	618	326
c) Gefühlsschwankungen	619	327
XI. Abbruch der Verhandlungen	622	328
XII. Formeller Vertragsschluss	629	330
XIII. Checkliste: Von der Idee zum Text – Ein Vorgehensmodell	634a	333

4 Vertragsdurchführung

	Rz.	Seite
I. Planung der Durchführung	635	337
II. Planungsfaktoren und eigene Vertragstreue	639	339
III. Strategie und Taktik	641	340
IV. Durchführungsregie	645	342
V. Projektteams bei der Durchführung	647	343
VI. Wirksamkeit des Vertrages	649	344
VII. Sicherung der Leistungen	651	344
VIII. Treuhandabwicklungen	652	345
IX. Geld- und Sachleistungen	653	345
X. Leistungsänderungen und Planänderungen	656	346
XI. Rechtshandlungen im Bereich der Vertragsdurchführung	660	348
XII. Der Vertrag in der Krise	661	349
1. Strategie und Taktik	661	349
2. Auslöser für die Krise	664	350
3. Verhinderung von Vertragskrisen	665	354
a) Allgemeines Verhalten	665	354
b) Streitrisikoanalysen	666a	355
4. Umgang mit der Presse	668	356
5. Rechtliche Bewertung	669	356
6. Unterstützung durch Berater in der Krise	671	358
7. Krisensitzungen	673	359
8. Rückabwicklung des Vertrages	682	362

5 Vertragscontrolling

I. Begriff	686	365
II. Werkzeuge	687	365
III. Bandbreite des Vertragscontrollings	690	367
IV. Vertragsdokumentation	691	367
V. Nachkalkulation	694	368
VI. Gemeinsames Controlling von Ergebnissen	695	369

Teil 3
Austauschverträge
(Imbeck)

	Rz.	Seite
1 Einführung	1	371
2 Vertragsanbahnung		
I. Rechtliche Qualifikation von Vorbereitungsmaßnahmen	14	377
1. Letter of Intent/Absichtserklärung	14	377
a) Begriff	14	377
b) Zweck	15	377
c) Form	16	378
d) Rechtliche Bedeutung	17	378
e) Rechtsfolgen des Fehlens eines Letter of Intent	18	378
f) Literatur	20	378
2. Memorandum of Understanding	21	379
3. Third Party Legal Opinion	23	379
a) Begriff	23	379
b) Rechtliche Bedeutung und Rechtsfolgen	25	380
c) Literatur	26	380
4. Isolierte Geheimhaltungsvereinbarung	27	380
5. Vorvertrag und Option	28	381
6. Vertrauensschadenshaftung	33	382
7. Handelndenhaftung	35	383
II. Aufklärungs- und Schutzpflichten	36	383
1. Aufklärungspflichten	37	383
a) Grundsätze	37	383
b) Folgen	38	384
c) Beispiele	39	384
2. Schutzpflichten	40	385
III. Verpflichtung zur Vertraulichkeit	41	385
1. Zivilrechtlicher Schutz	42	386
2. Strafrechtlicher Schutz	47	387
IV. Verschulden bei Vertragsverhandlungen	49	387
1. Vertrauenshaftung	50	388
2. Erfüllungsgehilfen	53	389
3. Eigenhaftung des Vertreters	54	389
4. Beweislast	56	390

	Rz.	Seite
V. Allgemeine Geschäftsbedingungen/Formularverträge	57	391
1. Begriff	58	391
2. Sachlicher und persönlicher Geltungsbereich	59	392
a) Sachlicher Anwendungsbereich	59	392
b) Persönlicher Anwendungsbereich	60	392
3. Einbeziehung	61	393
4. Zulässigkeit der Klauseln	62	393
5. Verbraucherverträge	63	394
VI. Vollmachten	66	395
1. Verhandlungsvollmacht	67	395
2. Abschlussvollmacht	69	396
3. Duldungs- und Anscheinsvollmacht	71	397
a) Duldungsvollmacht	72	397
b) Anscheinsvollmacht	73	397
4. Vollmachtloser Vertreter	74	398
VII. Konsens und Dissens	76	398
1. Offener Einigungsmangel	77	399
2. Versteckter Einigungsmangel	78	400
VIII. Scheinvertrag	79	400
IX. Anfechtbarkeit	81	401
1. Irrtum	82	401
2. Täuschung und Drohung	85	402
3. Rechtsfolgen der Anfechtung bei Dauerschuldverhältnissen	86	403
4. Vermögensverschiebungen	89	404
X. Geschäftsgrundlage	90	404
XI. Sittenwidrigkeit	94	406
1. Allgemeines	95	407
2. Wucher	99	408
XII. Gesetzliche Verbote	100	409

3 Vertragsinhalt

I. Vorfragen	101	412
1. Formerfordernisse	102	412
a) Gesetzliche Formerfordernisse	105	414
aa) Vertragstypus und Vertragszweck	106	414

	Rz.	Seite
bb) Einzelne Vertragsbestandteile	108	415
(1) Schuldbestärkung und -sicherung	109	415
(2) Dinglicher Vollzug	110	415
(3) Sonstige Vertragsbestandteile	111	416
cc) Zustimmungs- oder Ermächtigungshandlungen	112	416
b) Formbedürftigkeit von Vorverträgen	114	417
c) Umfang der Formbedürftigkeit	117	418
d) Probleme der Schriftform	119	419
aa) Einheitlichkeit der Urkunde	119	419
bb) Schriftform und Telekommunikation	122	420
cc) Unterzeichnung	123	421
e) Besondere prozedurale Pflichten	124	422
aa) Trennung von Urkunden	124	422
bb) Hinweis- und Belehrungspflichten	125	422
2. Vertragssprache	126	422
3. Übertragung von Rechten und Pflichten	129	423
a) Drittbegünstigung	129	423
b) Schutzpflichten zugunsten Dritter	131	424
c) Abtretung von Ansprüchen aus dem Vertrag	138	427
d) Antizipierter Vertragsübergang	142	428
4. Vertragspartner	143	429
a) Vertretung	143	429
aa) Dokumentation der Vertretungsmacht	143	429
bb) Vertreter ohne Vertretungsmacht	144	430
cc) Einräumung von Vertretungsmacht zwischen den Vertragsparteien	145	431
dd) Vollmacht an Dritte	146	431
ee) Vertretung Minderjähriger	147	431
b) Zugangsvereinbarungen	148	431
aa) Empfangsvollmacht	149	432
bb) Modifikation allgemeiner Zugehensregelungen	150	432
c) Mehrheit von Vertragspartnern	152	433
d) Änderung in der Person des Vertragspartners	154	434
aa) Änderungen im Gesellschafterbestand bei Gesellschaften	155	434
bb) Rechtsformwechsel	157	435
cc) Verschmelzung oder Spaltung des Vertragspartners	158	436
dd) Insolvenz des Vertragspartners	160	436
ee) Tod des Vertragspartners	162	437

		Rz.	Seite
e) Geschäftsfähigkeit der Vertragspartner	163	438	
5. Verhältnis zu anderen Verträgen	164	438	
a) Formaspekt	165	438	
b) Einwendungsduchgriff	166	438	
c) Koordination/Systemverantwortung	168	439	
6. Einfluss Dritter auf den Vertrag	170	440	
a) Öffentlich-rechtliche Beschränkungen	171	441	
aa) Einfluss auf die Wirksamkeit	171	441	
bb) Einfluss auf die Erreichung des Vertragszwecks .	175	442	
b) Privatrechtliche Beschränkungen	176	443	
aa) Schlicht schuldrechtliche Beschränkungen	176	443	
bb) Beeinflussung der Wirksamkeit des Vertrages . . .	177	443	
cc) Einfluss Dritter auf die Durchführung des Vertrages	178	444	
c) Vorkaufsrechte	179	444	
7. Haftungsrisiken aus dem Leistungsaustausch	181	445	
a) Vermögensübernahme (§ 419 BGB a.F.)	182	445	
b) Haftung aus Firmenfortführung (§ 25 HGB)	183	446	
c) Haftung des Betriebsübernehmers (§ 613a BGB)	185	447	
d) Steuerliche Risiken	187	447	
e) Haftungsrisiko beim Erwerb von Gesellschaftsanteilen	189	448	
aa) Kapitalgesellschaften	189	448	
bb) Personengesellschaften	190	449	
f) Öffentlich-rechtliche Haftung	191	449	
8. Externe Effekte des Vertragsinhalts	192	450	
a) Gesetzes- und Vertragsumgehung	193	450	
b) Steuerrechtliche Folgen	195	451	
aa) Berücksichtigung von Steuerfolgen	196	451	
bb) Planung von Steuerfolgen	197	451	
II. Vertragliche Grundlagen	198	452	
1. Vertragsrubrum	199	452	
2. Präambel oder Vorbemerkung	201	453	
a) Erläuterungsfunktion	202	453	
b) Dokumentationsfunktion	203	454	
c) Struktur der Präambel oder Vorbemerkung	204	454	
3. Registerstand	205	454	
4. Begriffsdefinitionen	206	455	
5. Geltungsbereich des Vertrages	207	456	
a) Sachlicher Geltungsbereich	207	456	
b) Räumlicher Geltungsbereich	208	456	

	Rz.	Seite
6. Rangfolge von Regelungen	209	456
a) Verhältnis zwischen Vertrag und Gesetz	209	456
aa) Zwingendes Gesetzesrecht	210	456
bb) Dispositives Recht der Vertragstypen	213	457
b) Einbeziehung von Regelungssystemen außerhalb des Vertragstextes	215	458
aa) Regelungsprogramme von Dritten	215	458
bb) Allgemeine Geschäftsbedingungen	217	459
c) Interne Rangfolge	223	461
III. Inhalt der Leistungen	224	461
1. Sachleistung	225	462
a) Leistungsart	225	462
aa) Allgemeines	225	462
bb) Beschaffungsvereinbarungen/Zusicherungen/Garantien	228	463
cc) Leistungsinhalt bei Typenmischung	233	465
b) Leistungsmodalitäten	235	465
c) Leistungsvorbehalte	236	466
d) Mitwirkung des Vertragspartners	240	467
e) Leistungen Dritter	241	468
f) Leistungszeit	242	468
2. Geldleistung	243	469
a) Vergütung	243	469
aa) Abbedingung gesetzlicher Regelungen	244	469
bb) Festpreis	245	469
cc) Preisrahmen	246	469
dd) Vergütung nach Aufwand	248	470
ee) Preisgleitklauseln	249	470
ff) Preisverrentung	250	470
gg) Abhängigkeit der Geldleistung vom Umsatz, Gewinn etc.	252	471
hh) Wertsicherungsklauseln	255	472
ii) Umsatzsteuer	256	473
b) Zahlungsmodalitäten	257	473
aa) Fälligkeitsregelungen	257	473
bb) Rechtsfolgen bei Abschlagszahlungen und Vorschüssen	258	473
cc) Boni/Skonti/Rabatte	259	473

	Rz.	Seite
dd) Aufrechnung	260	474
ee) Zurückbehaltungs-/Leistungsverweigerungsrechte	261	474
3. Leistungsbestimmungsrechte	262	474
4. Regelung des Verzuges	264	475
IV. Sicherung der Leistungen	269	476
1. Sicherung der Sachleistung	269	476
a) Gewährleistung	269	476
b) Garantien	270	477
c) Rügepflichten, Fristen	271	477
d) Qualitätssicherungsvereinbarungen	273	478
e) Bürgschaften	274	478
f) Anwartschaftsrechte, Vormerkung	275	479
2. Sicherung der Geldleistung	276	479
a) Wahl des Zahlungsweges	276	479
b) Eigentumsvorbehalt	277	479
c) Typische Kreditsicherheiten	278	480
aa) Sicherungsmittel	279	481
(1) Sicherungsübereignung	279	481
(2) Sicherungszession	280	481
(3) Grundpfandrechte	281	481
bb) Sicherungsabreden	282	482
d) Sicherung des Zahlungsflusses	287	484
e) Drittsicherheiten	288	484
aa) Bürgschaft	289	484
bb) Schuldbeitritt	290	485
cc) Garantie	291	485
3. Allgemeine Leistungssicherung	292	486
a) Versicherungen	293	486
b) Informationsrechte und -pflichten	294	486
c) Konkurrenz- und Geheimnisschutz	295	487
4. Allgemeine Haftungsvereinbarungen	297	487
a) Regelung einer Haftung wegen Pflichtverletzung im vorvertraglichen Bereich	298	487
b) Verschuldensregelungen	299	488
c) Haftungsausschlüsse und Haftungsbegrenzungen	300	488
d) Regelung der Haftungsfolgen	301	489
e) Verjährungsregelungen	304	490
V. Vertragsdurchführung	305	490

	Rz.	Seite
1. Leistungsvollzug	305	490
2. Beginn und Beendigung des Vertrages	306	490
a) Beginn des Vertrages	306	490
b) Laufzeit	307	490
c) Vertragsbeendigung	308	491
aa) Ordentliche Kündigung	309	491
bb) Außerordentliche Kündigung	310	491
cc) Rücktrittsrechte	312	492
3. Vertragsanpassung/Vertragsänderung	313	492
4. Abnahme und Übergabe	316	493
5. Besondere Nebenpflichten	317	493
6. Abwicklungs- und nachvertragliche Pflichten	318	493
a) Abfindungen bei Vertragsbeendigung	318	493
b) Herausgabepflichten	319	494
c) Unterlassungs- und sonstige Pflichten	320	494
VI. Allgemeine Bestimmungen	321	494
1. Rechtswahl	321	494
2. Erfüllungsort und Gerichtsstand	323	495
a) Vereinbarung des Erfüllungsortes	323	495
b) Gerichtsstandsvereinbarungen	324	495
3. Schriftformklauseln	325	496
4. Salvatorische Klauseln	326	497
5. Schiedsregelungen	328	498
a) Schiedsgutachten	328	498
b) Schiedsgerichtsvereinbarungen	329	498
6. Kosten/Steuern	331	499
VII. Anlagen	332	499

4 Vertragsdurchführung

I. Auslegung/Lückenfüllung	334	501
II. Anfechtung/Kündigung/Rücktritt	335	501
III. Vertrauenschutz bei Rückabwicklung	338	502
IV. Bereicherungsrechtliche Fragen	339	502
V. Vorsorgliche Beweissicherung	342	503
1. Selbständiges Beweisverfahren	343	503
2. Privatgutachten	345	504

	Rz.	Seite
3. Eidesstattliche Versicherungen	346	505
4. Gedächtnisprotokolle	348	505
5. Fotografische Dokumentationen	349	506
6. Telefon-Mitschnitte	350	506

Teil 4

Gesellschaftsrechtliche Verträge – Basischeckliste und Kommentierung mit Einzelformulierungsvorschlägen (Wegmann/von dem Knesebeck)

1 Vorbereitung von Gesellschaftsverträgen und Konzepten

I. Konzeptionierung, Vorbemerkungen	1	508
1. Prämisse	1	508
2. Zeitliche Abfolge	2	508
3. Dokumentation	3	509
II. Rechtliches Konzept	4	509
1. Entscheidung: Interessenverfolgung durch gemeinsame Gesellschaft	4	509
a) Gemeinsame Gesellschaft oder losere Kooperation	5	509
aa) Lose Kooperationsformen ohne Gesellschaftsbildung	6	509
(1) Abgestimmte Zulieferungs- und Abnahmeverpflichtungen	7	509
(2) Dienstvertragsbeziehungen mit Ergebnisteiligung, Aktienoptionspläne	7	510
(3) Partiarische Darlehen	8	510
(4) Kartellabsprachen	9	510
bb) Gemeinsame Zweckverfolgung	10	510
b) Gemeinsame Gesellschaft möglich	11	511
aa) Wettbewerbsrechtliche Hindernisse	12	511
bb) Berufsrechtliche Hindernisse	13	511
cc) Steuerrechtliche Hindernisse	14	511
dd) Kartellrechtliche Hindernisse	15	512
2. Interessen und Perspektiven	16	512
a) Zeitliche Dauer des gemeinsamen Engagements	16	512
b) Projektbezug der Gesellschaft	17	512
c) Engagement der Gesellschafter in der Gesellschaft	18	512

	Rz.	Seite
aa) Erforderlichkeit aus der Sicht der Gesellschaft und Bereitschaft und Fähigkeit der Gesellschafter	18	512
bb) Finanzielles Engagement	19	513
cc) Tätigkeitsverpflichtungen	22	513
(1) Geschäftsführung und Vertretung	22	513
(2) Sonstige Tätigkeiten	23	514
dd) Besondere Kenntnisse und Nutzungen	24	514
ee) Außenwirkung des Engagements eines Gesellschafters	25	514
ff) Personenbezug des Engagements	26	514
3. Gesellschaftsform	27	515
a) Zivilrechtliche Aspekte	28	515
aa) Haftung	28	515
(1) Haftungsdurchgriff	30	516
(2) Haftung in der Gründungsphase	32	517
(3) Haftung des GmbH-Geschäftsführers	36	519
bb) Übertragbarkeit und Vererblichkeit der Gesellschafterstellung	37	519
cc) Selbstorganschaft/Drittorganschaft	39	520
dd) Firma	40	520
ee) Handwerks-GmbH	41	520
ff) Zulässigkeit von Einmann-Gesellschaften	42	521
gg) Rechnungslegung und Publizität	43	521
b) Arbeits- und mitbestimmungsrechtliche Aspekte	44	521
aa) Sozialversicherungspflicht und Altersversorgung .	44	521
bb) Mitbestimmung	45	522
c) Steuerliche Aspekte	46	522
4. Nutzung vorhandener Unternehmen oder Gesellschaften eines Gesellschafters	47	523
a) Sinnhaftigkeit der Nutzung	50	523
b) Umstrukturierung	51	524
aa) Rechtsformänderungen	52	524
bb) Beitritt der weiteren Gesellschafter	53	524
III. Betriebswirtschaftliche und steuerliche Prüfung des Konzepts	54	525
1. Prüfungsumfang	54	525
a) Betriebswirtschaftliche Checkliste	54	525
b) Steuerliche Checkliste	55	525
2. Organisation der Überprüfung	56	526

		Rz.	Seite
a) Interne oder externe Konzeptprüfung	56	526	
b) Herbeiführung der Prüfung	57	526	
aa) Zuständigkeit	57	526	
bb) Formulierung	58	527	
c) Durchführung der Prüfung	59	527	
d) Rezeption des Prüfungsergebnisses	60	527	
IV. Schlusskonzept	61	527	

2 Allgemeine Gestaltungsfragen für alle Gesellschaftsverträge

I. Form des Gesellschaftsvertrags	62	530
1. Rechtliches Formerfordernis	62	530
a) Notarielle Beurkundung bei Gründung einer GmbH und einer Aktiengesellschaft sowie einer SE	62	530
b) Notarielle Beurkundung von Umwandlungen	63	531
c) Schriftform bei der Partnerschaft	64	531
d) Reduziertes Schriftformerfordernis bei der EWIV	65	531
e) Grundsätzlich Formfreiheit bei sonstigen Gesellschaftsverträgen	66	531
f) Formbedürftigkeit in Einzelfällen	67	531
aa) Grundbesitz im Gesellschaftsvermögen	68	531
bb) Doppelgesellschaften	69	532
cc) Auswirkung	70	532
2. Urkundliche Gestaltung	71	532
II. Beteiligungsfähigkeit in- und ausländischer Gesellschafter und Gesellschaften	72	533
1. Beteiligungsfähigkeit inländischer Gesellschaften	72	533
a) GbR	72	533
b) oHG, KG	73	533
c) GmbH	74	533
2. Ausländische natürliche Personen	75	533
3. Ausländische Gesellschaften	76	534
III. Basischeckliste und Aufbauschema für Gesellschaftsverträge	78	534
IV. Kommentierung der Basischeckliste	79	535
1. Vertragliche Grundlagen	80	536
a) Bezeichnung	80	536
aa) Vorbemerkungen	80	536
(1) Innengesellschaften	80	536

	Rz.	Seite
(2) Außengesellschaften	81	536
bb) Grundsätze	84	537
cc) Formulierungsbeispiele	86	537
b) Namensrechte (entfällt bei reinen Sachbezeichnungen)	87	537
aa) Vorbemerkungen	87	537
bb) Interessenlage	88	537
cc) Formulierungsbeispiele	89	538
c) Sitz	91	538
aa) Vorbemerkung	91	538
bb) Grundsätze	92	538
cc) Voreigentlichkeit	93	538
d) Gesellschaftszweck/Unternehmensgegenstand	94	539
aa) Vorbemerkungen	94	539
bb) Bedeutung	95	539
(1) Schwerpunkt der Tätigkeit	95	539
(2) Kompetenz von Gesellschaftsorganen	96	539
(3) Formbedürftigkeit des Gesellschaftsvertrags	97	539
cc) Formulierungsbeispiele	98	540
e) Gesellschafter, Beteiligungsverhältnisse	100	540
aa) Vorbemerkungen	100	540
(1) Namen der Gesellschafter	100	540
(2) Beteiligungsquote	102	541
f) Besondere Anforderungen an Gesellschafter	103	541
aa) Beteiligungsfähigkeit in- und ausländischer Gesellschafter	103	541
bb) Gesellschaftsvertragliche Beschränkungen	104	541
cc) Formulierungsbeispiele	105	542
g) Gesellschafterstämme/Gesellschaftergruppen	107	543
aa) Vorbemerkungen	107	543
bb) Formulierungsbeispiele	109	543
h) Dauer der Gesellschaft	110	544
aa) Vorbemerkungen	110	544
(1) Bedeutung	110	544
(2) Gestaltung	111	544
bb) Formulierungsbeispiele	112	544
i) Geschäftsjahr	114	544
aa) Vorbemerkungen	114	544
bb) Formulierungsbeispiele	115	545
j) Kapital der Gesellschaft, Einlagen der Gesellschafter	117	545

	Rz.	Seite
aa) Definition	117	545
(1) Beiträge	118	545
(2) Einlagen	119	545
bb) Gestaltung	120	546
k) Dienstleistungs- und Nutzungsüberlassungspflichten .	121	546
aa) Abgrenzung gesellschaftsvertraglicher Pflichten von Leistungspflichten aufgrund zusätzlicher Abreden	121	546
bb) Gestaltung	122	547
2. Innere Ordnung der Gesellschaft	123	547
a) Geschäftsführung	123	547
aa) Abgrenzung Geschäftsführungsbefugnis – Vertretungsmacht	123	547
bb) Kein Recht zur Zwecküberschreitung und zu Grundlagenänderungen	124	547
cc) Selbst- und Fremdorganschaft	125	548
b) Buchführung, Bilanzierung	127	548
aa) Gesetzliche Regelung	127	548
bb) Gesellschaftsvertragliche Regelung	128	548
c) Kontrollrechte der Gesellschafter	129	549
aa) Gesetzliche Regelung	129	549
bb) Gesellschaftsvertraglich mögliche Ergänzungen . .	130	549
(1) Beziehung von Dritten	130	549
(2) Missbrauchsgefahr	131	549
d) Gesellschafterversammlung, Stimmrecht, Einwendungsrechte	132	550
aa) Gesellschafterversammlung als Entscheidungs- forum	132	550
bb) Nähere Gestaltung	134	550
e) Ergebnisverwendung	136	551
aa) Verluste	136	551
(1) Keine Verlustteilnahme bei Kapitalgesellschaften	136	551
(2) Verlustteilnahme bei Personenhandelsgesell- schaften, GbR und stiller Gesellschaft	137	552
bb) Gewinne	138	552
f) Wettbewerbsfragen	140	553
aa) Erforderlichkeit einer Regelung	140	553
bb) Interessenlage	141	553
cc) Abgrenzung zu arbeitsvertraglichen Wettbewerbs- regelungen	142	554

	Rz.	Seite
dd) Gesetzliche Regelungen des Wettbewerbsverbots	144	554
(1) Grundsatz	144	554
(2) GbR	145	554
(3) oHG	146	554
(4) KG	148	555
(5) GmbH	149	555
(6) AG	152	556
(7) Weitere Gesellschaften	153	557
ee) Verhältnis zum Kartellverbot	154	557
ff) Steuerliche Gefahren im Zusammenhang mit dem Wettbewerbsverbot	155	557
gg) Regelungsmöglichkeiten und Regelungsgrenzen	157	558
hh) Grenzen der Regelungsbefugnis, insbesondere Mandanten- und Branchenschutzklauseln	158	559
3. Außenverhältnisse der Gesellschaft	159	559
a) Vertretung der Gesellschaft oder der Gesellschafter	159	559
aa) Definition	159	559
bb) Fremd-/Selbstorganschaft	160	560
cc) Vertragliche Regelung	161	560
dd) Gestaltung, Adressaten der Vertretungsmacht	162	560
ee) Verleihung der Vertretungsmacht, Umfang, Registrierung, Legitimationsurkunde	163	560
(1) Umfang	164	561
(2) Registrierung	165	561
(3) Legitimationsurkunde	166	561
b) Haftungsbeschränkung	167	561
4. Strukturänderungen der Gesellschaft	168	562
a) Aufnahme weiterer Gesellschafter/Gesellschafterwechsel	168	562
aa) Kapitalgesellschaften	168	562
(1) GmbH	168	562
(2) AG	169	562
bb) Personengesellschaften	170	563
b) Kündigung eines Gesellschafters	171	563
aa) Definition	171	563
bb) Zulässigkeit	172	563
cc) Form	173	564
dd) Wirkung	174	564
ee) Gestaltung	175	564

	Rz.	Seite
(1) Kündbarkeit	175	564
(2) Adressat der Kündigung	176	565
(3) Form der Kündigung	177	565
(4) Zeitpunkt der Wirksamkeit der Kündigung	178	565
(5) Folgekündigung	179	566
c) Ausschließung von Gesellschaftern	180	566
aa) Vorbemerkungen, Tatbestände	180	566
bb) Gestaltungsrecht der weiteren Gesellschafter	184	567
cc) Regelungsbedarf	185	567
d) Tod eines Gesellschafters	186	568
aa) Vorbemerkungen	187	568
bb) Gestaltungsüberlegungen	189	568
(1) Bei Personengesellschaften	194	569
(2) Bei der GmbH und der AG	197	570
cc) Testamentsvollstreckung	198	571
(1) Personengesellschaften	199	571
(2) Kapitalgesellschaften	201	571
e) Automatisches Ausscheiden	201a	571
f) Abfindung	202	572
aa) Erforderlichkeit einer Abfindungsregelung	202	572
bb) Interessenlage	204	572
(1) Interesse der Gesellschaft bzw. der Mitgesellschafter bzw. eintrittswilliger Dritter	205	572
(2) Interessenlage des Gesellschafters bzw. sonstiger Dritter	206	572
(3) Abfindungsklausel zur Streitverhütung	207	573
(4) Differenzierungsmöglichkeiten	208	573
(5) Möglichkeiten	209	573
cc) Beurteilung von Abfindungsklauseln durch die Rechtsprechung	210	574
dd) Rechtsfolgen	211	575
ee) Differenzierungskriterien	212	575
ff) Insbesondere: Abfindung nach dem „Stuttgarter Verfahren“	213	576
gg) Zusammenhang der Abfindungsregelung mit Kapitalkonten	215	577
hh) Erb- und familienrechtliche Auswirkungen von Abfindungsklauseln	216	577
g) Weitere Ansprüche des ausscheidenden Gesellschafters	219	578

	Rz.	Seite
aa) Rückgewähr von Gegenständen, die ein Gesellschafter der Gesellschaft zur Nutzung überlassen hat	220	578
bb) Befreiung von Schulden bzw. Sicherheitsleistung	221	579
cc) Gestaltungsüberlegungen	222	579
(1) Rückgewähr von Gegenständen, die zur Nutzung überlassen wurden	222	579
(2) Befreiung von Schulden bzw. Sicherheitsleistung	223	579
h) Nebenansprüche beim Ausscheiden	224	580
aa) Vertraulichkeit	224	580
bb) Herausgabe von Unterlagen	225	580
5. Allgemeine Bestimmungen	226	580
a) Sonstige Bestimmungen	226	580
aa) Vollständigkeitsklausel	226	580
bb) Vertragsänderungen	227	580
b) Teilnichtigkeit	228	581

3 Gestaltungsfragen bei einzelnen Gesellschaftsverträgen

I. Gesellschaft des bürgerlichen Rechts	229	587
1. Vertragliche Grundlagen	229	587
a) Bezeichnung	229	587
aa) Innengesellschaften	229	587
bb) Außengesellschaften	230	587
cc) Formulierungsbeispiele	231	588
(1) Grundstücksverwaltende Gesellschaft mit Sachbezeichnung	231	588
(2) Gewerblich tätige Gesellschaft mit gemischter Sach- und Namensbezeichnung	231a	588
b) Namensrechte	232	588
c) Sitz	233	588
aa) Vorbemerkungen	233	588
bb) Formulierungsbeispiele	234	588
d) Gesellschaftszweck/Unternehmensgegenstand	235	589
e) Gesellschafter, Beteiligungsverhältnis	236	589
aa) Vorbemerkungen	236	589
bb) Formulierungsbeispiele	237	589
f) Besondere Anforderungen an Gesellschafter	238	590
g) Gesellschafterstämme/Gesellschaftergruppen	239	590
aa) Vorbemerkungen	239	590
bb) Formulierungsbeispiel	240	590

	Rz.	Seite
h) Dauer der Gesellschaft	241	591
i) Geschäftsjahr	242	591
ii) Kapital der Gesellschaft, Einlagen der Gesellschafter .	243	591
k) Dienstleistungs- und Nutzungsüberlassungspflichten .	244	592
2. Innere Ordnung der Gesellschaft	247	593
a) Geschäftsführung	247	593
aa) Vorbemerkungen	247	593
bb) Gestaltung	248	593
(1) Geschäftsleitung durch Nichtgesellschafter trotz Selbstorganschaft	249	593
(2) Geschäftsführung durch einzelne Gesellschafter .	250	594
cc) Formulierungsbeispiele	251	594
(1) Gesellschaft mit gesellschaftsfremdem Geschäftsleiter	251	594
(2) Gesellschafterinterne Geschäftsführung	252	595
(3) Geschäftsführung bei Freiberufler-GbR	252a	595
b) Buchführung, Bilanzierung	253	595
aa) Vorbemerkungen	253	595
bb) Formulierungsbeispiele	254	596
c) Kontrollrechte der Gesellschafter	255	596
aa) Vorbemerkungen	255	596
bb) Formulierungsbeispiel	256	596
d) Gesellschafterversammlung, Stimmrecht, Einwendungsrechte	257	596
aa) Vorbemerkungen	257	596
bb) Formulierungsbeispiel	258	597
e) Ergebnisverwendung	259	598
aa) Vorbemerkungen	259	598
(1) Verweisung	259	598
(2) Gesetzliche Regelung	260	598
bb) Vertragsgestaltung	261	598
(1) Rücklagenbildung durch Gewinnthesaurierung	261	598
(2) Bewältigung von Verlusten	262	599
cc) Formulierungsbeispiel	263	600
f) Wettbewerbsfragen	264	601
aa) Vorbemerkungen	264	601
bb) Gestaltung	265	601
cc) Formulierungsbeispiele	266	602
3. Außenverhältnisse der Gesellschaft (Vertretung, Haftungsbeschränkung)	268	603

	Rz.	Seite
a) Verweisung	268	603
b) Gesetzliche Regelung	269	603
aa) Umfang der Vertretungsmacht außerhalb des Grundbuchverkehrs	270	603
bb) Legitimationsnachweis	271	603
cc) Vertretung im Grundbuchverkehr, Nachweis	272	604
c) Formulierungsbeispiele	273	604
aa) Vertretungsmacht ohne Haftungsauftrag	273	604
bb) Vertretungsmacht einer GbR mit Haftungsbegrenzungsauftrag	274	604
4. Strukturänderungen der Gesellschaft	275	605
a) Aufnahme weiterer Gesellschafter/Gesellschafterwechsel	275	605
aa) Vorbemerkung	275	605
bb) Gestaltung	276	605
cc) Formulierungsbeispiele	277	606
b) Kündigung eines Gesellschafters	278	606
aa) Vorbemerkung	278	606
bb) Gesetzliche Regelung und Regelbarkeit	279	606
cc) Formulierungsbeispiele	280	607
c) Ausschließung von Gesellschaftern	282	608
aa) Vorbemerkung	282	608
bb) Formulierungsbeispiel	283	608
d) Tod eines Gesellschafters	284	609
aa) Vorbemerkung	284	609
bb) Gestaltung	285	609
cc) Formulierungsbeispiele	286	610
e) Abfindung	289	610
aa) Vorbemerkung	289	610
bb) Gestaltung	290	610
cc) Formulierungsbeispiele	291	611
f) Anmietungs- und Ankaufsrecht, weitere Ansprüche beim Ausscheiden	293	612
g) Sonstige Bestimmungen	294	613
II. Offene Handelsgesellschaft	295	613
1. Vertragliche Grundlagen, Vorbemerkungen	295	613
2. Zweck: Betrieb eines Gewerbes bzw. vermögensverwaltende Tätigkeit	296	613
3. Firma	298	614

	Rz.	Seite
4. Sitz der Gesellschaft, inländische Geschäftsanschrift	301	615
5. Gegenstand des Unternehmens	302	616
6. Rechte und Pflichten der Gesellschafter, insbesondere Stimmrecht	303	616
a) Vorbemerkung	303	616
b) Gestaltung	304	617
7. Informationsrecht	308	618
8. Wettbewerbsverbot	309	618
9. Grundsatz der rechtlichen Selbständigkeit	310	618
10. Beitragsleistung	311	619
a) Gegenstand der „Beiträge“, Umfang und Bewertung	311	619
b) Leistungsstörungen bei der Einlageerbringung	315	620
11. Kapitalanteil und Gesellschafterkonten	318	620
a) Gesetzliche Regelung	318	620
b) Gestaltung	319	621
12. Entnahmen	321	622
13. Buchführung und Bilanzierung, Jahresabschluss	322	623
14. Geschäftsführung	323	623
15. Vertretung	324	624
16. Verfügung über den Gesellschaftsanteil	325	625
17. Tod eines Gesellschafters	326	625
18. Abfindung	327	625
III. Partnerschaftsgesellschaft	328	625
1. Vor- und Nachteile der Partnerschaft	329	625
2. Rechte und Pflichten der Gesellschafter	330	626
IV. EWIV (Europäische wirtschaftliche Interessen- vereinigung)	331	627
1. Vorbemerkungen	331	627
2. Vertragliche Grundlage	332	627
3. Rechte und Pflichten	333	628
4. Geschäftsführung und Vertretung	334	628
V. Kommanditgesellschaft	335	628
1. Gesellschaftszweck	335	628
2. Firma, Sitz, inländische Geschäftsanschrift	336	628
3. Geschäftsführung und Widerspruchsrecht der Kommanditisten	338	629
4. Stimmrecht-Gesellschafterbeschlüsse	340	630
5. Informationsrecht	341	630

	Rz.	Seite
6. Vertragliche Änderungen der Kontrollrechte der Kommanditisten	342	631
7. Wettbewerbsverbot	343	631
8. Haftung der Kommanditisten	344	631
a) Vorbemerkung	344	631
aa) Pflichteinlage	345	631
bb) Haftsumme	346	631
b) Gestaltung	347	632
aa) Wiederaufleben der Haftung bei Rückzahlung der Haftsumme	348	632
bb) Haftung vor Eintragung	349	633
9. Gewinn und Verlust	350	633
10. Entnahmen, Buchführung und Bilanzierung	351	633
11. Vertretung der Gesellschaft nach außen	352	633
12. Strukturänderungen der Gesellschaft	353	634
a) Vorbemerkung	353	634
b) Gestaltung	354	634
aa) (Isolierter) Beitritt bzw. Ausscheiden eines Gesellschafter	354	634
bb) Gesellschafterwechsel – Übertragung eines Kommanditanteils unter Lebenden	356	635
cc) Umwandlung der Gesellschafterstellung (Komplementär in Kommanditist bzw. umgekehrt)	358	635
dd) Schenkungen, insbesondere im Rahmen einer vorweggenommenen Erbfolge	359	636
13. Beendigung der Gesellschaft	361	637
VI. Stille Gesellschaft, Unterbeteiligung	362	637
1. Stille Gesellschaft	362	637
a) Gesetzliche Regelung	362	637
b) Gestaltung	365	638
aa) Anwendungsbereich	365	638
bb) Rechte und Pflichten der Gesellschafter	367	639
(1) Leistung der Einlage	367	639
(2) Gewinn- und Verlustbeteiligung	368	639
(3) Kontroll- und Überwachungsrechte	370	640
(4) Haftung	371	640
cc) Innere Organisation	372	640
dd) Vertretung der Gesellschaft nach außen	373	641
ee) Strukturänderungen der Gesellschaft	374	641
ff) Beendigung der Gesellschaft	376	641

	Rz.	Seite
(1) Auflösung	376	641
(2) Auseinandersetzung	377	642
2. Unterbeteiligung	380	643
a) Begriff, Formen, Vor- und Nachteile	380	643
b) Rechte und Pflichten der Gesellschafter	383	644
c) Geschäftsführung und Vertretung	386	645
d) Kontroll- und Informationsrechte	387	646
e) Wechsel des Unterbeteiligten	388	646
f) Beendigung der Gesellschaft, Auseinandersetzung	389	646
g) Sonstige Auflösungsgründe	390	647
h) Auseinandersetzung, Vermögensbeteiligung	391	647
i) Allgemeine Bestimmungen	394	647
VII. GmbH/UG (haftungsbeschränkt)	394a	648
1. Vorbemerkungen	394a	648
2. Vertragliche Grundlagen	395	648
a) Firma	395	648
aa) Vorbemerkung	395	648
bb) Grundsätze	396	648
cc) Formulierungsbeispiele	397	649
b) Namensrechte	398	650
aa) Vorbemerkung	398	650
bb) Formulierungsbeispiel	399	650
c) Sitz, inländische Geschäftsanschrift	400	650
aa) Vorbemerkung	400	650
bb) Formulierungsbeispiel	401	650
d) Unternehmensgegenstand	402	650
aa) Vorbemerkung	402	650
bb) Verweisung	403	651
e) Stammkapital	404	651
aa) Vorbemerkung	404	651
bb) Formulierungsbeispiel	406	651
f) Gesellschafter, Einlagen	407	651
aa) Gesetzliche Regelung	407	651
bb) Formulierungsbeispiel	408	652
g) Bareinlage oder Sacheinlage	409	652
aa) Vorbemerkung	409	652
bb) Bareinlage	410	652
cc) Sacheinlage	411	653
dd) Mischeinlagen	412	653

	Rz.	Seite
ee) Fälligkeit der Einlageverpflichtung	413	653
h) Gesellschafterstämme, Gesellschaftergruppen	414	654
aa) Vorbemerkung	414	654
bb) Formulierungsbeispiel	415	654
3. Evtl. gruppenbezogene Sonderrechte	416	654
a) Dauer der Gesellschaft	416	654
b) Geschäftsjahr	417	654
c) Dienstleistungs- und Nutzungsüberlassungspflichten .	418	655
4. Innere Ordnung und Außenverhältnisse der Gesellschaft	419	655
a) Geschäftsführung und Vertretung	419	655
aa) Vorbemerkung	419	655
(1) Vertretung	420	655
(2) Geschäftsführung	422	656
bb) Formulierungsbeispiele	423	656
b) Buchführung, Bilanzierung	425	657
aa) Vorbemerkung	425	657
bb) Formulierungsbeispiel	426	657
c) Kontrollrechte der Gesellschafter	427	657
d) Gesellschafterversammlung, Stimmrechte, Einwendungsrechte	428	658
aa) Verweisung	428	658
bb) Formulierungsbeispiel	429	658
e) Ergebnisverwendung	430	659
aa) Vorbemerkung	430	659
(1) Verluste	430	659
(2) Gewinne	431	659
bb) Formulierungsbeispiel	432	659
f) Wettbewerb	433	660
aa) Vorbemerkung	433	660
bb) Formulierungsbeispiel	434	660
5. Strukturänderungen der Gesellschaft	435	661
a) Verfügung über Geschäftsanteile	435	661
aa) Vorbemerkung	435	661
bb) Gestaltung	436	661
cc) Formulierungsbeispiele	438	662
b) Kündigung durch den Gesellschafter	440	663
c) Ausschließung von Gesellschaftern	441	663
aa) Vorbemerkungen	441	663

	Rz.	Seite
bb) Gestaltung	442	664
cc) Formulierungsbeispiel	444	665
d) Tod des Gesellschafters	445	665
e) Abfindung	446	666
6. Allgemeine Bestimmungen	447	666
VIII. GmbH & Co. KG	448	666
1. Vorbemerkung und Erscheinungsformen	448	666
a) Vorbemerkung	448	666
b) Erscheinungsformen	449	667
aa) Typische GmbH & Co. KG	449	667
bb) Beteiligungsidentische GmbH & Co. KG	450	667
cc) Einheits-GmbH & Co. KG	451	667
dd) Publikums-GmbH & Co. KG	452	668
2. Gestaltungsfragen außerhalb der „Verzahnungs- problematik“	453	668
a) Firmierung bei GmbH und bei KG	454	668
aa) Vorbemerkung	454	668
bb) Formulierungsbeispiele	455	669
b) Unternehmensgegenstand	456	669
aa) Vorbemerkung	456	669
bb) Formulierungsbeispiele	457	669
c) Befreiung von § 181 BGB	458	670
aa) Vorbemerkung	458	670
bb) Gestaltungsgrundsätze	459	670
cc) Formulierungsbeispiele	460	670
dd) Handelsregisteranmeldung und -eintragung	462	671
3. Verzahnung der Beteiligungen bei der GmbH und der KG	463	671
a) Identitätsgrundsatz	465	672
b) Ergänzung der Bestimmungen betr. die Verfügung über Geschäftsanteile/Beteiligungen	466	673
aa) Vorbemerkung	466	673
bb) Freie Veräußerlichkeit der Beteiligungen gewünscht	467	673
cc) Eingeschränkte Veräußerlichkeit gewünscht	468	673
dd) Ankaufs- und Vorkaufsrechte	469	673
c) Formulierungsbeispiele	470	674
aa) Sonst freie Veräußerlichkeit des Geschäfts- anteils und der Beteiligung	470	674

	Rz.	Seite
bb) Sonst bestehendes Vorkaufsrecht bei der Veräußerung des Geschäftsanteils/der Beteiligung	472	674
cc) Anbietungspflicht mit Ankaufsrecht	474	674
d) Ergänzung der Bestimmungen beim Tod des Gesellschafters	475	675
aa) Bei sonst freier Vererblichkeit	475	675
bb) Qualifizierte Nachfolgeregelung	476	675
(1) Qualifizierte Nachfolgeregelung bei der GmbH	477	675
(2) Regelung des Scheiterns	478	676
e) Ergänzung der Bestimmungen beim Zwangsausscheiden	479	676
IX. AG, insbesondere kleine AG	480	676
1. Allgemeine Vorbemerkungen	480	676
a) Grundlagen, SE als Gestaltungsalternative	480	676
b) „Kleine AG“	481	677
c) Gründe für die AG	482	677
d) Personalistische, insb. Familien-AG	484	678
aa) Personalisierung durch satzungs- und schuldrechtliche Abreden	484	678
bb) Beispiele	485	678
cc) Sicherung des Fortbestands der schuldrechtlichen Abreden bei Einzelrechtsnachfolge	486	678
dd) Vinkulierte Namensaktien	486a	679
ee) Formulierungsbeispiele	487	679
(1) Ankaufsrecht	487	679
(2) Vertragsstrafe	488	679
(3) Vinkulierte Namensaktien	488a	679
e) Vorbemerkungen zur folgenden Checkliste	489	679
2. Vertragliche Grundlagen	490	680
a) Firma	490	680
aa) Verweisung	490	680
bb) Rechtsnatur	491	680
b) Namensrechte	492	680
aa) Verweisung	492	680
bb) Rechtsnatur	493	680
c) Sitz; inländische Geschäftsanschrift	494	680
aa) Verweisung	494	680
bb) Rechtsnatur	495	680
d) Unternehmensgegenstand	496	680

	Rz.	Seite
aa) Verweisung	496	680
bb) Aktienrechtliche Besonderheiten	497	681
cc) Formulierungsbeispiel	499	681
dd) Rechtsnatur	500	681
e) Grundkapital	501	681
aa) Verweisung, Vorbemerkungen	501	681
bb) Rechtsnatur	502	681
f) Einteilung des Grundkapitals	503	682
aa) Vorbemerkungen	503	682
bb) Nennbetragsaktien	504	682
cc) Stückaktien	505	682
dd) Formulierungsbeispiele	506	682
(1) Nennbetragsaktien	506	682
(2) Stückaktien	506	682
ee) Rechtsnatur	507	682
g) Inhaber- oder Namensaktien	508	682
aa) Grundsätzliches Wahlrecht	508	682
bb) Unterschiede zwischen Namens- und Inhaberaktien	509	683
cc) Formulierungsbeispiele	510	683
h) Gesellschafter, Einlagen	511	684
aa) Gesetzliche Regelung	511	684
bb) Formulierungsbeispiele	512	684
i) Bareinlagen, Sacheinlagen, Sachübernahmen	513	684
aa) Vorbemerkungen	513	684
bb) Formulierungsbeispiel	514	685
j) Fälligkeit der Einlageverpflichtungen	515	685
aa) Vorbemerkungen	515	685
bb) Satzungsgestaltung	516	685
cc) Formulierungsbeispiele	517	686
k) Gesellschafterstämme/Gesellschaftergruppen	518	686
aa) Vorbemerkungen, Verweisung	518	686
bb) Formulierungsbeispiel	519	686
cc) Eingeschränkte satzungsmäßige Gestaltungsmöglichkeiten	520	687
(1) Einfluss auf die Organbesetzung	520	687
(2) Formulierungsbeispiele	521	687
(a) Entsendungsrecht in den Aufsichtsrat	521	687
(b) Vinkulierung mit Gruppierung	521	687
(c) Sonstige Übertragungen	521	688

	Rz.	Seite
l) Dauer der Gesellschaft	522	688
m) Geschäftsjahr	523	688
n) Dienstleistungs- und Nutzungsüberlassungsverpflichtungen	524	688
3. Ordnung der Außenverhältnisse der Gesellschaft	525	688
a) Geschäftsführung und Vertretung	525	688
aa) Vorbemerkungen	525	688
bb) Vertretung	526	688
cc) Geschäftsführung	527	689
dd) Formulierungsbeispiele	528	690
b) Buchführung, Bilanzierung	530	690
c) Kontrollorgan Aufsichtsrat	531	691
aa) Grundlagen	531	691
bb) Satzungsbestimmungen	532	691
cc) Formulierungsbeispiel zum Aufsichtsrat	533	692
dd) Kontrolle durch die Gesellschafter	534	693
d) Hauptversammlung, Stimmrechte, Einwendungsrechte	535	693
aa) Grundlagen, Verweisung	535	693
bb) Formulierungsbeispiel (nicht börsennotierte Gesellschaft)	536	694
e) Ergebnisverwendung	537	694
aa) Verweisung	537	694
bb) Formulierungsbeispiel	538	695
4. Strukturänderungen der Gesellschaft	539	695
a) Verfügungen über Aktien	539	695
b) Ausschließung von Gesellschaftern	540	695
c) Tod eines Gesellschafters	541	696
d) Abfindung	542	696
e) Sonstige Bestimmungen	543	697
X. Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europea – SE)	544	697
1. Rechtliche Grundlagen	544	697
2. Gründe für eine SE	545	698
a) Schaffung einer einheitlichen Konzernstruktur	546	698
b) Vereinfache Sitzverlegung	547	698
c) Möglichkeit der grenzüberschreitenden Verschmelzung .	548	698
d) Europa-AG als europäische Marke	549	698
3. Gründungsformen	550	698
a) Verschmelzung	551	699
b) Holding SE	552	699

	Rz.	Seite
c) Tochter-SE	553	699
d) Umwandlung	554	699
4. Organisationsformen	555	700
a) Monistische Struktur	556	700
b) Dualistische Struktur	557	700
5. Arbeitnehmerbeteiligung	558	700
6. Buchführung, Bilanzierung, Steuern, Insolvenz	559	701
XI. Betriebsaufspaltung	560	701
1. Vorbemerkung und Erscheinungsformen	560	701
a) Vorbemerkung	560	701
b) Erscheinungsformen	563	702
aa) Echte Betriebsaufspaltung	563	702
bb) Unechte Betriebsaufspaltung	564	703
cc) Umgekehrte Betriebsaufspaltung	565	703
dd) Kapitalistische Betriebsaufspaltung	566	703
ee) Mitunternehmerische Betriebsaufspaltung	567	703
2. Gestaltungsgrundsätze	568	703
a) Nutzungsüberlassungsvertrag	568	703
aa) Höhe des Nutzungsentgelts	569	703
bb) Vertragsdauer	570	704
b) Verzahnung der Gesellschaftsverträge	571	704

4 Vertragsabschluss

I. Formfragen, Vertretung	572	705
II. Registrierung	573	705

5 Vertragsdurchführung

I. Anforderung von Beiträgen, speziell Geltendmachung von Einlagen	574	707
1. Zuständigkeit	574	707
2. Verfahren	575	708
a) Personengesellschaften	575	708
b) GmbH	576	708
c) Einberufung Gesellschafterversammlung	577	708
3. Formulierungsbeispiele	578	708
a) Beschluss der Gesellschafterversammlung	578	708
b) Anforderungsschreiben gegenüber dem Gesellschafter	579	709

	Rz.	Seite
II. Jahresabschluss und Ergebnisverwendung, Prüfung,		
Feststellung	580	709
1. Zuständigkeit	580	709
2. Frist	582	710
3. Prüfung	583	710
4. Verfahren bei Personenhandelsgesellschaften und GmbH	584	711
III. Offenlegungspflichten	585	711
1. Jahresabschlussbezogene Offenlegungspflichten	585	711
a) Betroffene Gesellschaften	585	711
b) Umfang der Offenlegungspflicht	586	711
aa) Kleine Gesellschaften	587	711
bb) Mittelgroße Kapitalgesellschaften	588	712
cc) Große Gesellschaften	589	712
dd) Sanktion	590	712
2. Gesellschafterliste	591	712
a) Keine jährliche Gesellschafterliste	591	712
b) Ad-hoc-Einreichung	592	712
IV. Ordentliche Gesellschafterversammlung	593	713
1. Gegenstand	593	713
2. Vorbereitung	594	713
3. Durchführung	595	714
4. Formulierungsbeispiel Einladungsschreiben	596	714
V. Außerordentliche Gesellschafterversammlung und Ge- sellschafterversammlung auf Verlangen einer Minderheit	597	715
1. Außerordentliche Gesellschafterversammlung	597	715
a) Erfordernis	597	715
b) Tagesordnung	598	716
c) Vorbereitung, Durchführung	599	716
2. Gesellschafterversammlung auf Minderheitenverlangen	600	716
a) Grundsätze	600	716
b) Formulierungsbeispiel Einberufungsverlangen	601	716
c) Behandlung durch die Geschäftsführer/den Vorstand	602	717
VI. Krisenszenario: Kündigung eines Gesellschafter- Geschäftsführers	603	718
1. Betroffene Rechtsverhältnisse	603	718
a) Bei der GmbH	603	718
b) Bei Personengesellschaften	604	718
2. Gesellschafterversammlung	605	718

	Rz.	Seite
3. Spezielles Durchführungsproblem bei der GmbH	606	718
4. Gewährung von Gehör	607	719
VII. Wirtschaftliche Krisenszenarien	608	719
1. Einfache „Unterbilanz“ bei der GmbH	608	719
a) Feststellung	608	719
b) Folge	609	719
c) Vermeidung von Folgen	610	719
2. Kapitalverlust von 1/2	611	719
3. Insolvenzreife	612	720

Teil 5
Vertragsgestaltung und Steuern
(Meven)

1 Einführung

I. Bedeutung der Steuerfragen bei Austauschverträgen	1	721
II. Bedeutung der Steuerfragen bei Gesellschaftsverträgen	6	722
III. Internationales Recht	9	723
1. Steuerliches Kollisionsrecht/anwendbares Recht	9	723
a) Umsatzsteuer	10	723
b) Grunderwerbsteuer	11	723
c) Zölle und Verbrauchsteuern	12	724
d) Ertragsteuern	13	724
2. Steuerfragen in ausländischen Rechtssystemen	14	725

2 Vertragsplanung

I. Priorität der steuerrechtlichen Aspekte für verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten	19	727
II. Zusammenarbeit zwischen Rechtsanwälten und Steuerberatern	20	727
III. Einholung verbindlicher Auskünfte bei den Finanzbehörden	21	728
1. Zusage nach Betriebsprüfung	23	729
2. Lohnsteuerauskunft/Zollauskunft	24	729
3. Verbindliche Auskunft	25	729

	Rz.	Seite
IV. Zusammenarbeit mit ausländischen Anwälten und Steuerberatern	28	731
3 Austauschverträge		
I. Formfragen	30	732
II. Vertragssprache	32	733
III. Steuercheckliste und Kommentar	33	733
1. Checkliste Austauschverträge	33	733
2. Kommentar Checkliste Austauschverträge	34	734
a) Umsatzsteuer	34	734
aa) Ausgangsumsatz	35	734
bb) Vorsteuerabzug	41	736
cc) Steuerentstehung	45	738
dd) Abtretung „Vorsteuerguthaben“	47	739
b) Grunderwerbsteuer/Verkehrsteuern	49	740
aa) Steuergegenstand	50	740
bb) Bemessungsgrundlage	52	741
cc) Steuerschuldner	53	741
c) Zölle und Verbrauchsteuern	54	742
aa) Verbrauchsteuern	55	742
bb) Zölle und Einfuhrumsatzsteuer	56	742
d) Ertragsteuern	57	743
IV. Einzelprobleme	61	745
1. Rückbeziehung	61	745
2. Haftungsfragen	63	746
3. Steuerklauseln	64	746
a) Umsatzsteuer	66	747
b) Grunderwerbsteuer/Verkehrsteuern	67	747
c) Zölle und Verbrauchsteuern	68	748
d) Ertragsteuern	69	748
V. Durchführung	71	748
1. Steuererklärungs- und Meldepflichten/Fristen	71	748
a) Umsatzsteuer	72	749
b) Grunderwerbsteuer	75	750
c) Zölle und Verbrauchsteuern	76	750
d) Ertragsteuern	78	751
2. Besondere Meldepflichten	79	751

		Rz.	Seite
3. Einbehaltungspflichten	80	751	
a) Umsatzsteuer	80	751	
b) Ertragsteuern	81	752	

4 Gesellschaftsrechtliche Verträge

I. Planung	82	754
1. Steuerrechtlicher Systemunterschied	83	754
a) Mitunternehmerschaft	84	754
b) Körperschaften	88	756
c) Ausländische Gesellschaftsformen	89	756
d) Steuerrechtliche Konsequenzen	90	757
e) Gesetzesänderungen	94	759
f) Belastungsvergleich	97	759
2. Wahl der Gesellschaftsform	100	761
a) Checkliste Gesellschaftsform	101	761
b) Kommentar Checkliste Gesellschaftsform Personengesellschaft	102	761
aa) Gewinn- und Verlustausgleich	102	761
bb) Entnahmen	103	762
cc) Gesellschaftervergütungen/Pensionsrückstellungen	104	762
dd) Verdeckte Gewinnausschüttungen	105	762
ee) Zeitpunkt der Ergebniszurechnung	106	763
ff) Beteiligung ausländischer Gesellschafter	107	763
gg) Finanzierung	108	763
hh) Umfang Betriebsvermögen/Transfer/Nutzungsüberlassung	109	764
ii) Gewinn-/Verlustzurechnung	111	765
jj) Grunderwerbsteuer	112	765
kk) Erbschaftsteuer	113	765
ll) Gewerbesteuer	114	766
mm) Behandlung der Anschaffungskosten	115	766
nn) Steuerrechtliche Haftung	116	767
c) Kommentar Checkliste Gesellschaftsform Kapitalgesellschaft	117	767
aa) Gewinn-/Verlustausgleich	117	767
bb) Entnahme	118	767
cc) Gesellschaftervergütungen/Pensionsrückstellung	119	768

		Rz.	Seite
dd)	Verdeckte Gewinnausschüttungen	120	768
ee)	Zeitpunkt der Ergebniszurechnung	122	769
ff)	Beteiligung ausländischer Gesellschafter	123	770
gg)	Finanzierung	124	770
hh)	Umfang Betriebsvermögen/Transfer/Nutzungs- überlassung	125	771
ii)	Steueranrechnung	126	771
jj)	Grunderwerbsteuer	127	772
kk)	Erbschaftsteuer	128	772
ll)	Gewerbesteuer	129	773
mm)	Behandlung der Anschaffungskosten	130	773
nn)	Steuerrechtliche Haftung	131	773
II. Gründung		132	773
1. Checkliste Gesellschaftsvertrag		133	774
2. Kommentar Checkliste Gesellschaftsvertrag		135	774
a) Personengesellschaft		135	774
aa)	Kapitalkonten/sonstige Gesellschafterkonten .	135	774
bb)	Gewinnermittlung/Gesellschaftervergütungen	136	775
cc)	Gewinn-/Verlustzurechnung	138	776
dd)	Regelstatut KG	139	776
ee)	Sacheinlagen	140	777
ff)	Sonderbetriebsvermögen	142	777
gg)	Geschäftsjahr	143	777
hh)	Gründungskosten	145	778
ii)	Beginn der steuerlichen Existenz	146	778
b) Kapitalgesellschaft		147	779
aa)	Wettbewerbsverbot	147	779
bb)	Sacheinlagen	148	779
cc)	vGA-Klausel	149	779
dd)	Dienstleistungsverpflichtungen/Gesellschaf- tervergütungen	150	779
ee)	Gewinnermittlung, Unterschied Handels- bilanz/Steuerbilanz	151	780
ff)	Gewinnverteilung	152	780
gg)	Geschäftsjahr	153	780
hh)	Gründungskosten	154	780
ii)	Beginn der steuerlichen Existenz	155	780
III. Durchführung		156	781
1. Allgemeine Meldepflichten		156	781

	Rz.	Seite
a) Anmeldung	156	781
b) Umsatzsteuer	158	782
c) Verkehrsteuern	159	782
d) Ertragsteuern (Gewerbe-, Einkommen-, Körperschaftssteuer)	160	782
e) Lohnsteuer/Sozialversicherung	162	783
f) Verbrauchsteuern/Zölle	163	783
g) Kapitalertragsteuer	164	783
2. Verträge der laufenden Geschäftstätigkeit	165	783
IV. Umstrukturierung	166	784
1. Gesellschafterwechsel	167	784
a) Personengesellschaft	167	784
b) Kapitalgesellschaft	170	785
2. Umwandlungen	172	786
a) Gesamtrechtsnachfolge	173	787
aa) Verschmelzung	173	787
bb) Spaltung	176	788
cc) Formwechsel	179	789
b) Einzelrechtsnachfolge	180	789
aa) Einbringung/Sacheinlage	180	789
bb) Verdeckte Sacheinlage	182	790
cc) Anteiltausch	182a	791
3. Weitere Umwandlungsmöglichkeiten	183	791
a) Tausch/Einzelrechtsübertragung	184	791
b) Realteilung	186	791
c) Anwachsung	187	792
d) Betriebsaufspaltung	189	793
4. Steuerrechtlich motivierte Umwandlungen	191	793
V. Beendigung	194	794
1. Personengesellschaft	195	794
a) Veräußerung	195	794
b) Liquidation	196	795
2. Kapitalgesellschaft	197	796
a) Veräußerung	197	796
b) Liquidation	198	796

5 Steuerrechtliches Vertrags-Controlling

	Rz.	Seite
I. Begriff	200	797
II. Steuerplanung	201	797
III. Dokumentation	202	798
IV. Erklärungs- und Meldepflichten	204	799
V. Verbesserung von Checklisten	205	799

Teil 6 Vertragsenglisch (Pischel)

I. Einleitung	1	801
II. Grundlagen	5	803
1. Case Law und Codified Law	5	803
a) Rechtsprechung und Gesetz	5	803
b) Spielraum der Interpretation	6	804
c) Consideration	10	806
d) Abstraktionsprinzip	11	807
2. Verhandlungen mit Briten	12	807
3. Allgemeine Grundsätze der Vertragsgestaltung auf Englisch	15	809
a) Vermeidung von allgemeinen Undeutlichkeiten	15	809
b) Begriff und rechtliche Anknüpfung	19	810
c) Punkt und Komma	21	812
4. Groß- und Kleinschreibung	22	813
a) Definitionen	23	813
b) Weitere Ausnahmen	25	814
5. Normalschrift, Kursives und Fettdruck	27	814
III. Aufbau englischsprachiger Verträge	28	814
IV. Einzelne Begriffe	33	817
1. Verpflichtung und Berechtigung	33	817
2. Ermessen	35	818
3. Bemühen	36	818
4. Zustimmungsvorbehalte	38	819
5. Regelungen im Kontext der Verträge	39	820
6. Bedingung, Ausnahme, Vermutung, negative Formulierung und Beweislastverschiebung	42	821

		Rz.	Seite
a) Vermutungsregeln		43	821
b) Bedingungen		44	821
c) Ausnahmen		49	822
d) Negative Formulierungen		50	823
V. Einzelne Formulierungen in der Vertragsgestaltung		51	823
1. Leistungszeit		51	823
a) Effective Date, Signing und Closing		51	823
b) Prompt and without undue delay vs. Time of Essence		52	824
c) Klarheit der Fristbestimmung		53	824
2. Erfüllungsort – Ship and Deliver		56	825
3. Representation, Warranties and Guarantees		57	825
a) Representation		58	826
b) Warranty		59	826
c) Guarantee		61	827
4. Liability, Damages and Indemnification		62	827
a) Liability		63	827
b) Damages		64	828
c) Indemnification		66	829
5. Corporate Guarantee, Recourse and Joint Debtors		67	829
6. Termination		69	830
7. Zustellung und Empfang		71	831
8. Schlussbestimmungen		72	831

Teil 7

Außergerichtliche Konfliktbeilegung Institutionen und Verfahren im In- und Ausland (Ponschab)

I. Wesen und Bedeutung von Außergerichtlicher Konfliktbeilegung (AKB)		1	833
1. Konfliktentscheidungen durch Dritte (heteronome Konfliktbeilegung)		2	834
2. Konfliktlösungen durch die Parteien (autonome Konfliktbeilegung)		3	834
3. Obligatorische Streitschlichtung		7	836
II. Entwicklung der Institutionen der Außergerichtlichen Konfliktbeilegung		12	840
1. Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland		12	840
2. Entwicklung in den USA und anderen Ländern		23	846

	Rz.	Seite
III. Die Bedeutung von AKB beim Konfliktmanagement von Verträgen	30	850
1. Die Stufen des Konfliktmanagements bei Verträgen	30	850
2. Vorteile von AKB	35	851
a) Interessengerechte Lösungen	36	851
b) Erhaltung guter Geschäftsbeziehungen	38	853
c) Ersparnis von Zeit	39	853
d) Ersparnis von Kosten	40	853
e) Planungssicherheit	42	855
f) Kontrolle über den Verhandlungsprozess	43	855
g) Diskretion/Ausschluss der Öffentlichkeit	44	855
h) Besondere Sachkunde	45	856
i) Informelle (nichtförmliche) Verfahrensweise	46	856
3. Ungeeignete Fälle	47	856
IV. Systematische Darstellung einzelner Verfahren der AKB	48	857
1. Verhandlung	50	859
2. Moderation	51	859
3. Mediation/Vermittlung	52	859
a) Prinzipien des Mediationsverfahrens	53	860
aa) Vertraulichkeit	53	860
bb) Freiwilligkeit	54	861
cc) Eigenverantwortlichkeit	55	861
dd) Einvernehmliche Beilegung des Konflikts	56	862
b) Aufgaben und Pflichten des Mediators	57	863
aa) Unabhängigkeit (Unparteilichkeit)	57	863
bb) Neutralität	58	863
cc) Offenbarungspflichten	59	864
dd) Prüfungspflichten	60	864
ee) Klärung der Abschlussvereinbarung	61	864
ff) Verschwiegenheit	62	864
gg) Pflicht des Mediators zu Aus- und Fortbildung (§§ 5, 6 MedG)	63	864
4. Schlichtung	64	865
5. Neutraler Experte	65	865
6. Schiedsgutachten/Schiedsrichter	66	865
7. Schiedsschlichtung (Med/Arb oder Arb/Med)	67	865
8. Spezielle Schiedsverfahren (Tailored Arbitration)	68	866
9. Michigan Mediation	69	866
10. Last-Offer-Arbitration	70	866

	Rz.	Seite
11. High-Low-Arbitration	71	866
12. Miniverfahren (Mini-Trial)	72	867
13. Adjudikation	73	867

Teil 8
Verhandeln in Brüssel
(Williamson)

1 Einleitung	1	869
-------------------------------	----------	------------

2 Besonderheiten der Interessenvertretung und des Verhandelns auf EU-Ebene	7	871
---	----------	------------

3 Verhandeln mit der Europäischen Kommission
in ihrer Funktion als Vollzugsbehörde

I. Allgemeines	12	873
II. Planung	16	875
1. Problemidentifizierung	16	875
a) Positionsbestimmung	16	875
aa) An einzelne Unternehmen gerichtete Kommissionsentscheidungen	16	875
bb) Beschwerderecht	18	875
cc) Problembewusstsein und -identifizierung	19	876
b) Exkurs EU-Kartellrecht	21	876
aa) Bedeutung des Kartellrechts	21	876
bb) Dezentralisierung	26	878
cc) Ermittlungs- und Nachprüfungsbefugnisse der Kommission	30	879
dd) Anordnungsbefugnisse der Kommission	37	880
ee) Reaktionsmöglichkeiten	42	882
(1) Kronzeugenprogramm	42	882
(2) Vergleichsverfahren	45	883
(3) Beschwerderecht des Konkurrenten	53	886
c) Exkurs Fusionskontrolle	61	888
aa) Rechtlicher Rahmen	61	888
bb) Zusammenschluss von gemeinschaftsweiter Bedeutung	65	889
cc) Erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs	68	890

	Rz.	Seite
dd) Anmeldeverfahren	70	891
ee) Prüfungsverfahren	73	892
ff) Beteiligung Dritter	75	892
gg) Checkliste: Fusionskontrolle	76	893
d) Exkurs Recht der staatlichen Beihilfen	77	893
aa) Begriff „staatliche Beihilfe“	79	894
bb) Anmeldepflicht von staatlichen Beihilfen	82	895
cc) Rolle der betroffenen Unternehmen im Verfahren	85	896
dd) Checkliste: Beihilfeverfahren	86	897
e) Exkurs Grundfreiheiten	87	897
2. Beauftragung eines Experten	90	898
a) Erfahrung im Umgang mit der Kommission	91	898
b) Kontakte zu Unternehmen und Verbänden	94	899
c) Fremdsprachenkenntnisse	95	899
3. Zuständige Abteilung innerhalb der Kommission	96	900
4. Checkliste	102	901
III. Durchführung	103	902
1. Kontaktaufnahme	103	902
2. Informelles Vorgespräch	106	903
a) Besetzung der Delegation	108	903
b) Briefing	109	904
3. Einleitung des Verfahrens	112	904
4. Die offizielle Anhörung	118	906
5. Checkliste	121	906
IV. Strategiekontrolle	122	907

4 Verhandeln mit den europäischen Institutionen im Gesetzgebungsverfahren

I. Allgemeines	125	908
1. Das Gesetzgebungsverfahren	128	909
2. Die Kommission im Gesetzgebungsverfahren	131	910
3. Der Rat der Europäischen Union	133	910
4. Das Europäische Parlament	135	911
a) Selbstverständnis des Parlaments	136	912
b) Organisation	137	912
5. Der Wirtschafts- und Sozialausschuss	139	913
6. Der Ausschuss der Regionen	140	913

		Rz.	Seite
II. Planung		141	913
1. Monitoring- und Informationsservice		141	913
2. Kontaktaufnahme mit betroffenen Wirtschaftsverbänden, Unternehmen und anderen privaten Organisationen		145	914
III. Durchführung		148	915
1. Kontaktaufnahme mit der Kommission		148	915
2. Kontaktaufnahme zu Europäischem Parlament und Parlamentariern		151	916
a) Besonderheiten bei der Kontaktaufnahme		155	917
b) Treffen mit einem Parlamentarier		158	918
3. Kontakt mit Rat und Mitgliedstaaten		160	919
4. Zeitfaktor		161	919
5. Checkliste		164	920
IV. Strategiekontrolle		165	920
 5 Verträge mit den europäischen Institutionen			
		166	922
 6 Schlussfolgerungen			
		170	923
 7 Überblick			
I. Die Institutionen der EU		173	924
II. Europäische Kommission: Untergeordnete Dienste		174	924
III. Europäisches Parlament: Ausschüsse		176	926
IV. Ordentliches Gesetzgebungsverfahren, Art. 294 AEUV		177	927
 Teil 9			
Verhandeln im Ausland			
 9.1			
Verhandeln in den USA			
<i>(Kochinke)</i>			
1 Einführung: A Deal is Not a Deal		1	929

2 Vertragsmanagement

	Rz.	Seite
I. Vertragsplanung	8	933
1. Bestehende Verträge als Hindernis	9	933
2. Überlegungen zur fremden Wirtschaftskultur	10	933
3. Einschaltung des US-Korrespondenzanwalts	15	935
4. Informationsbeschaffung	19	937
5. Vorvertragliche Haftungsrisiken und Präventivmaßnahmen	23	938
a) Geheimhaltung	24	938
b) Geistiges Eigentum	26	938
c) Verwertungsverbote	28	939
d) Planung für Fehlschlag – Default	30	940
e) Vorbereitende Sicherung von Rechten	32	940
f) Klarstellung des Leistungserbringers	35	941
II. Vertragsdesign	37	941
1. Struktur	38	941
2. Bezeichnung der Vertragsparteien	43	943
3. Schriftform – Statute of Frauds	47	943
4. Beglaubigung, Beurkundung, Besiegelung, Beeidigung	51	944
5. Erläuterungen (Defined Terms), Großschrift	55	946
6. Unverzichtbar: Das Synallagma mit Leistungsaustausch	57	946
7. Terminologie	58	947
8. Klarheit der Vertragssprache	59	947
9. Probleme bei Abbruch der Verhandlungen	62	949
a) Szenario: Vertrag schriftlich vereinbart und unterzeichnet	63	949
b) Szenario: Ergebnisse schriftlich festgehalten, doch nicht in einem Text	64	949
c) Szenario: Kein schriftlicher Vertrag, keine gegenseitigen Verpflichtungen vereinbart	68	950
10. Wirkung von Vorvertragsvereinbarungen	69	950
a) Merger Clause – Saubere Entsorgung	70	950
b) Bestätigung des Abbruches	72	952
c) Verhandlungspause	73	952
III. Vertragsverhandlung	74	953
1. Inhaltliche Voraussetzungen	74	953
a) Bargaining	74	953
b) Gegenleistung	75	953
c) Keine Vertragsstrafe	76	954

	Rz.	Seite
2. Verhandlungsthemen	78	955
3. Vergleichsverhandlungen	80	956
4. Vertragsänderung	81	956
5. Abschluss der Verhandlungen: Closing	82	957
6. Rolle des Rechtsanwalts	85	958
7. Kosten des Rechtsanwalts	89	959
8. Psychologische Faktoren	96	961
9. Verhandlungsorganisation	100	962
IV. Vertragsdurchführung	105	963
1. Unterzeichnung	106	963
2. Vertragserfüllung (hart am Wortlaut)	112	965
3. Vertrag in der Krise	117	966
a) Auslöser für Krise (schweigsam, dann bockig)	117	966
b) Krisenvorbeugung durch Vertragsaktualisierung	120	967
c) Lethargie	123	968
4. Vertrags- und Deliktsrecht	124	968
5. Schiedsklausel verleiht Zuversicht	125	969
6. Öffentlichkeitsarbeit	126	969
7. Gelassenheit bei Drohszenario	127	969
8. Stillhalteabkommen zur Deeskalation	136	971
9. Diverse Reibungspunkte und Gelegenheiten	137	972
a) Firmierung	138	972
b) Ausstattung nach deutschem Geschmack	139	972
c) Ich liebe Las Vegas	140	973
d) Staatsangehörigkeit	141	973
e) Durchgriffshaftung	142	974
f) Business Plan	143	974
g) Sprachprobleme	144	975
h) Titel statt Geld	145	976
V. Vertragscontrolling	146	976
1. Vertragsdokumentation	147	977
2. Kontrolle der Vertragsdurchführung	148	978
3. Verbraucherverträge	149	979
3 Anhang	152	980

9.2
Verhandeln in Russland
(Schwarz)

1 Einführung – Der ferne Nachbar

	Rz.	Seite
I. Auf der Suche nach der russischen Seele	1	983
1. Mythos und Realität	2	984
2. Verhältnis von Russen zu Deutschen	3	984
3. Zentrale und Provinz	4	984
II. Zwischen Staatsmonopolkapitalismus und kontinental-europäischem Recht	5	985
1. Ein Land auf der Suche nach den passenden Rahmenbedingungen	5	985
2. Das sozialistische Erbe lebt fort	6	986
3. Die turbulenten Jahre der Perestrojka und ihre rechtlichen Folgen	7	987
4. Die Ära Putin	8	987

2 Vertragsmanagement

I. Vertragsplanung	9	990
1. Einschaltung des russischen Korrespondenzanwalts	9	990
a) Von Advokaten und Juristen	10	990
b) Internationale Kanzleien	14	991
c) Russische Kanzleien	18	992
2. Informationsbeschaffung	19	993
a) Zugang zu öffentlichen Registern	19	993
b) Umfang und Qualität der erhältlichen Informationen .	20	993
c) Schutz des öffentlichen Glaubens in staatliche Register	23	993
3. Vorvertragliche Haftungsrisiken und Präventivmaßnahmen	24	994
a) Geheimhaltung	24	994
b) Geistiges Eigentum	26	994
II. Vertragsdesign	30	995
1. Struktur – Form over Function	30	995
a) Die Wichtigkeit der geschriebenen Vereinbarung	31	996
b) Die Bedeutung der Vertragsform	32	996
2. Schriftform	33	997
a) Gesetzliche Schriftform	33	997

	Rz.	Seite
b) Gewillkürte Schriftform	34	997
3. Vertretungsrecht	35	997
a) Gesetzliche Vertreter von juristischen Personen und Vertretungsnachweis	35	997
b) Originäre Vertretungsmacht	38	998
c) Stellvertretung, Vertreter ohne Vertretungsmacht, Anscheinsvollmacht	40	998
d) Zustimmung von Aufsichtsorganen, gesetzliche Organvorbehalte	41	999
e) Zustimmung von Behörden	43	999
f) Beurkundungs- und registrierungspflichtige Geschäfte	45	1000
4. Vertragsaufbau	47	1001
5. Zwingendes Recht als Beschränkung der Parteiautonomie	48	1001
a) Was nicht ausdrücklich erlaubt ist, erscheint (zunächst) erst einmal verboten	48	1001
b) Russisches Devisenrecht	49	1002
6. Vertragstypenzwang, Gemischte Verträge, Atypische Verträge	50	1002
a) Im russischen ZGB geregelte Vertragstypen	50	1002
b) Behandlung von gemischten Verträgen und Verträgen sui generis	51	1003
7. Wirkung von Vorvertragsvereinbarungen	52	1003
III. Vertragsverhandlung	53	1003
1. Inhaltliche Voraussetzungen	53	1003
a) Verhandlungssprache	53	1003
b) Dolmetscherdienste	54	1004
c) Zeitansatz	55	1005
2. Gesprächsthemen	56	1005
a) Klare Strukturierung der zu besprechenden Themen .	57	1006
b) Abgrenzung von Geschäftsthemen und juristischen Themen	60	1006
c) Verhandlungsprotokoll, Term Sheet	61	1006
3. Vertragsänderung	63	1007
a) Inhaltliche Einigung	64	1007
b) Vertragliche Fassung der Vertragsänderungen	65	1007
c) Rückwirkung von Änderungen	66	1007
4. Abschluss der Verhandlungen (Closing)	68	1008
5. Rolle des Rechtsanwalts	69	1009
6. Kosten des Rechtsanwalts	70	1009
7. Psychologische Faktoren	71	1010

	Rz.	Seite
8. Mittelsmänner, Vermittler und andere Gestalten	76	1011
IV. Vertragsdurchführung	81	1013
1. Unterzeichnung	81	1013
2. Vertragserfüllung	82	1013
3. Vertrag in der Krise	84	1013
4. Vertrags- und Deliktsrecht	89	1015
5. Schiedsklausel	90	1015
a) Übliche Schiedsklauseln und Schiedsgerichte	91	1016
b) Vollstreckung von Schiedsurteilen in Russland	92	1017
V. Vertragscontrolling	93	1017
1. Besondere Bedeutung im Rechtsverkehr mit Russland . .	93	1017
2. Vertragscontrolling beginnt beim richtigen Vertrags- dokument	94	1018
3. Nach dem Closing geht die Arbeit erst richtig los	95	1018
4. Risiken erkennen und richtig adressieren	96	1019
5. Zentrales Archiv als Controlling-Tool	97	1019

3 Anhang

I. Registrierungsbehörden	99	1021
II. Ausländische und russische Wirtschaftsverbände	100	1021
III. Sonstige nützliche Adressen	101	1022
IV. Internetadressen	102	1022

9.3 Verhandeln in China (*Pattloch*)

I. Kulturelle Besonderheiten	1	1026
1. Gesellschaftspolitische Rahmenbedingungen in China . .	1	1026
a) Die Stellung des Individuums in der chinesischen Gesellschaft	2	1027
b) Konfuzianismus und Herrschaft des Rechts	5	1028
c) Inländer und Ausländer	8	1029
d) Die Betonung der hierarchischen Stellung in der Gesellschaft	9	1030
2. Streben nach Harmonie	12	1031
3. Das chinesische Verständnis vom Vertrag	15	1032

	Rz.	Seite
4. Guanxi (Beziehungen)	17	1032
a) Beziehungsnetzwerke als Ordnungsprinzip der chinesischen Gesellschaft	18	1032
b) Das „Gehen durch die Hintertür“	23	1034
c) Der Inhalt von Guanxi	24	1034
d) Guanxi und Vertragsverhandlungen	27	1035
5. Gesicht (Mianzi) und Vertragsverhandlungen	28	1035
a) Die Bedeutung von Mianzi	29	1036
b) Gesicht wahren	33	1037
c) Gesicht verlieren	34	1037
d) Gesicht gewinnen	35	1038
e) Gesicht nehmen	36	1038
f) Gesicht geben	37	1039
6. Nationalbewusstsein und Verhandlungsstil	38	1039
II. Vertragsvorbereitungen	40	1040
1. Verhandlungs- und Vertragspartner	41	1040
a) Der richtige Verhandlungspartner	41	1040
b) Risiko des falschen Verhandlungspartners	42	1041
c) Überprüfen des Vertragspartners	43	1042
d) Weitere Verhandlungspartner	45	1043
2. Das eigene Team	46	1043
a) Psychologisches Verhandlungsgleichgewicht	47	1043
b) Rollenverteilung	48	1043
c) Hierarchie der Teammitglieder	49	1044
d) Fachleute	50	1044
e) Assistenten und Kontaktpersonen	51	1045
f) Dolmetscher	53	1046
g) Rechtsanwälte	59	1047
3. Ziele von Vertragsverhandlungen	61	1047
a) Rechtlich und verhandlungstechnisch realistische Zielsetzung	62	1048
b) Einplanen von Rückzugsräumen und sog. Dealbreaker	66	1049
c) Flexibilität	68	1050
4. Logistik und Zeitplanung	70	1050
III. Vertragsplanung	71	1051
1. Faktoren der Vertragsplanung	72	1051
a) Erfahrung des Vertragspartners	72	1051
b) Eigene Verhandlungsposition	73	1052
c) Konkurrenz	74	1052

	Rz.	Seite
d) Einfluss der Behörden	75	1052
2. Typische Stufen bis zum Vertragsschluss	76	1052
a) Kontaktaufnahme	77	1052
b) Letter of Intent	78	1053
c) Behördliche Erfordernisse	79	1054
d) Vertragsschluss	81	1054
IV. Vertragsdesign	82	1055
1. Musterverträge	83	1055
2. Drafting Prozess	84	1055
3. Rechtliche Besonderheiten	85	1056
a) Schiedsklauseln	86	1056
b) Rechtswahl	88	1057
c) Behördliche Genehmigungen	89	1057
d) Erfüllung von Forderungen	90	1057
e) Beweis des Zugangs von Erklärungen	91	1058
f) Vertragsstrafe und Schadensersatz	92	1058
g) Der Staat als Vertragspartner	93	1058
h) Erfüllbarkeit eigener Zusagen	94	1058
i) Geheimhaltungsvereinbarungen	95	1059
V. Vertragsverhandlungen	96	1059
1. Schematischer Verhandlungsverlauf	96	1059
2. Technischer Ablauf	97	1060
a) Verhandlungsort; Pünktlichkeit	97	1060
b) Eintreten, Begrüßen, Austausch von Visitenkarten, Sitzordnung	98	1060
c) Aufwärmphase	101	1061
d) Verhandlungsphase	102	1062
e) Abschluss der Verhandlung	108	1063
3. Technische Besonderheiten	109	1064
a) Witze und Humor	109	1064
b) Lachen	110	1064
c) Frauen im Verhandlungsteam	111	1064
d) Gestik und Körpersprache	112	1065
e) Einsatz von Dolmetschern	113	1065
f) Kommunikation von Reisedaten	114	1066
g) Geschenke	115	1066
h) Abendessen – Karaoke	116	1067
i) Bankette	117	1068

	Rz.	Seite
4. Taktik und Strategie	118	1069
a) Eigene Taktik	119	1070
aa) Zugeständnisse	119	1070
bb) Preise und Konditionen	120	1070
cc) Ausloten kritischer Punkte	121	1070
dd) Herrschaft über Vertragstext	122	1070
ee) Bewertung von Angaben	123	1071
ff) Sensible Fragen	124	1071
gg) Appell an Vertragstreue	125	1071
hh) Inakzeptable Forderungen	126	1071
ii) Patt-Situationen	127	1072
jj) Einsatz der Hierarchie	128	1072
b) Chinesischer Verhandlungsstil und chinesische Verhandlungstaktik	129	1072
aa) Kommunikation außerhalb der offiziellen Verhandlungen	129	1072
bb) Mangelnde Schriftlichkeit des Verfahrens	130	1073
cc) Geduld, Geduld, Geduld	131	1073
dd) Wutausbrüche	132	1074
ee) Plötzlicher Zeitdruck	133	1074
ff) Nachverhandlungen bei Unterschriftenzeremonien	134	1074
gg) Nachforderungen	135	1075
c) Lesen des Verhandlungsverlaufs	136	1075
aa) Verärgerung	137	1075
bb) Schweigen	138	1075
cc) Äußern von Befürchtungen als Argument	139	1076
dd) „Nein“ erkennen – „Nein“ sagen	140	1076
ee) Verzögerungen erkennen, vermeiden oder erzeugen	141	1076
VI. Vertragsdurchführung	145	1077
1. Der geschriebene Vertrag und seine Durchführung	145	1077
a) Beobachtung des Partners	146	1077
b) Vorgeschobene Hinderungsgründe	149	1078
2. Streit über Vertragserfüllung	151	1078
a) Außergerichtliche und gerichtliche Auseinandersetzung	151	1078
b) Typische Konfliktkonstellationen	154	1079
aa) Landnutzungsrechte/erforderliche Lizenzen	154	1079
bb) Zahlungsmoral	155	1080
cc) Forderungsabschläge am Laufzeitende	156	1080

	Rz.	Seite
3. Vertragsanpassung	157	1080
4. Kündigung und/oder Beendigung des Vertrages	158	1081
5. Gerichtliche Hilfe	160	1081
VII. Vertragscontrolling	162	1082

9.4
Verhandeln in Japan
(Tanaka)

I. Einführung	1	1084
II. Japanische Rechtskultur	4	1085
1. Religion	5	1085
2. Geschichte	9	1086
a) Taihō-ritsuryō-Kodex	10	1086
b) Zeit der Shogunats-Regierung	11	1086
c) Meiji-Restauration	13	1087
d) Nachkriegszeit	19	1089
3. Beispiele für Besonderheiten der japanischen Rechtskultur	21	1090
4. Einflüsse der Rechtskultur auf die Unternehmenskultur	28	1092
III. Vertragspraxis in Japan	34	1095
1. Vertragsplanung	34	1095
a) Allgemeines	34	1095
b) Juristen in Japan	37	1095
aa) Volljurist – Bengoshi	37	1095
bb) Nicht-Volljuristen	39	1096
(1) Juraschreiber (Shihō Shoshi)	41	1097
(2) Verwaltungsschreiber (Gyōsei Shoshi)	42	1097
cc) Berater für ausländisches Recht (Gaikoku Hö Jimu Bengoshi, sog. GJB)	43	1097
dd) Notar (Kōshōnin)	44	1098
c) Auswahl von geeigneten Anwälten in Japan	45	1098
d) Nützliche Homepages	48	1099
2. Vertragsdesign	49	1099
a) Allgemeine Bemerkungen	49	1099
b) Anwendbares Recht	52	1101
c) Gerichtsstand	53	1101
d) Schiedsklauseln	55	1102

	Rz.	Seite
3. Vertragsverhandlungen	56	1102
4. Vertragsabschluss	58	1103
a) Juristische Aspekte	59	1103
aa) Angebot	60	1104
bb) Annahme	61	1104
cc) Vertretungsberechtigte je nach Rechtsform	62	1105
b) Praktische Aspekte	65	1106
5. Vertragsdurchführung	66	1106
6. Vertragsbeendigung	67	1107
7. Streitigkeiten hinsichtlich der Vertragsauslegung	69	1108
a) Allgemeines	69	1108
b) Die Rolle des Rechtsanwalts	70	1108
c) Klage	71	1109
d) Alternative Streitbeilegung	74	1110
aa) Schlichtungsverfahren (Chōtei)	74	1110
bb) Schiedsverfahren (Chūsai)	76	1110
8. Vertragscontrolling	77	1111
IV. Schlussbemerkung	79	1111

9.5
Verhandeln in Brasilien
(Curschmann)

1 Einführung

I. Erfolgreich in Brasilien	1a	1115
II. Geographische und wirtschaftliche Ausgangslage	2	1116
III. Der Einfluss deutscher Einwanderer und Investoren	3	1117
IV. Kulturelle und gesellschaftliche Kontraste	4	1118

2 Vertragsplanung

I. Brasilien und Deutschland: Die kulturellen Unterschiede	6	1120
1. Die Gegensätze	7	1120
2. Deutsche aus der Sicht der Brasilianer	9	1121
3. Brasilianer aus der Sicht der Deutschen	10	1122
II. Sprachprobleme	12	1122

	Rz.	Seite
III. Geistiges Eigentum/Markenpiraterie	16	1123
IV. Informationen über den brasilianischen Partner/ Dokumentation	17	1124

3 Vertragsdesign

I. Geschriebenes Recht	19	1125
II. Rechtswirklichkeit	20	1126
III. Vertragsstruktur und Vertragssprache	23	1127
IV. Beglaubigung, Beurkundung, Formerfordernisse	24	1128

4 Vertragsverhandlung

I. Verhandlungsatmosphäre	26	1129
1. Höflichkeit	27	1130
2. Spontaneität und Improvisationsfähigkeit	28	1130
3. Brasilianischer Humor	29	1131
4. Optimismus	30	1132
5. Geduld	31	1133
II. Der Zeitfaktor	32	1133
1. Das brasilianische Verständnis von Zeit	32	1133
2. Unpünktlichkeit? Das Datum als ungefährer Zeitpunkt	33	1134
3. Das „Amanhã-Syndrom“	36	1135
4. Der Zeitunterschied „Fuso horario“	37	1136
III. Kleidung	38	1136
IV. Rechtsanwälte	39	1137

5 Vertragsdurchführung

I. Gute Verträge gewährleisten noch keine guten Resultate	41	1138
1. Die Macht der persönlichen Beziehungen	41	1138
2. Der „Jeitinho Brasileiro“	42	1138
II. Die „Empresas de Serviços Paralegais“, die „Despachantes“ und der Umgang mit Behörden	43	1140

6 Vertragscontrolling

	Rz.	Seite
I. Das Erfordernis ständiger Kontaktpflege	44	1142
II. Typische Gründe für Vertragsstörungen	45	1142

7 Schlusswort

46	1144
----	------

9.6

Verhandeln in der Türkei

(Keki)

1 Einführung

I. Allgemeines zum Lande	1	1145
1. Hintergrundinformationen	1	1145
a) Geschichtlicher Rahmen	1	1145
b) Zur Entwicklung der türkischen Wirtschaft	4	1147
c) Soziales Umfeld	7	1148
d) Zur Kultur und Sprache	9	1149
2. Allgemeines zum türkischen Verhandlungspartner	12	1150
3. Verhältnis des türkischen Verhandlungspartners zum deutschen Kulturkreis	17	1151
4. Steuerrechtliche Verstöße – ungeahnte Risiken?	20	1152
5. Korruption	27	1154
II. Zur Rechtsordnung im Allgemeinen	28	1155
1. Entwicklungen im türkischen Recht	28	1155
2. Kritikpunkte	30	1156
3. Änderungen in der jüngeren Vergangenheit	31	1156
4. Stellung der Ausländer vor den Gesetzen	32	1157

2 Vertragsmanagement

I. Vertragsplanung	33	1158
1. Einschaltung des Anwalts	33	1158
a) Der eigene Anwalt	33	1158
b) Der Rechtsberater des türkischen Verhandlungspartners	38	1160
2. Zugang zu Informationen	39	1161
a) Hinsichtlich der Türkei	39	1161

	Rz.	Seite
b) Über die Rechtsordnung	40	1161
c) Über den jeweiligen Verhandlungspartner	42	1162
3. Vorvertragliche Phase	43	1163
a) Vorvertragliche Regelungsinstrumente	43	1163
b) Vorvertragliche Haftung	46	1164
c) Vorbereitende Sicherung von Rechten	48	1165
II. Vertragsdesign	50	1166
1. Zur Sprache	50	1166
2. Struktur	53	1167
3. Vertragspartner und Haftungsfragen	55	1167
4. Absicherung von Krediten an die türkische Partei	58	1168
5. Wahl des zuständigen Gerichts und des anwendbaren Rechts	62	1169
III. Vertragsverhandlung	65	1170
1. Sprachliche Barrieren	65	1170
2. Publizierung von Verhandlungsergebnissen?	66	1171
3. Einfluss von Drittparteien	67	1171
4. Einfluss des Steuerrechts	70	1172
5. Psychologie	71	1172
IV. Vertragsdurchführung	72	1173
1. Unterzeichnung	72	1173
a) Die Unterschriften	72	1173
b) Das Unterschriftenzirkular	73	1173
c) Die Stempelsteuer	74	1174
2. Formvoraussetzungen und Beweisvorschriften	77	1175
3. Vertragserfüllung	79	1176
4. Der Erfüllungsanspruch	80	1176
5. Vollstreckung von Entscheidungen nichttürkischer Gerichte und Schiedsgerichte	83	1177
V. Vertragscontrolling	85	1177
VI. Quellen	88	1178
1. Literatur	88	1178
a) Allgemeine Literatur	88	1178
b) Juristische Literatur	89	1178
2. Hilfreiche Internetadressen	90	1179
3. Zeitschriften	91	1179
a) Deutsch	91	1179
b) Englisch	92	1179

9.7
Verhandeln in Indien
(Luthra)

1 Einführung

	Rz.	Seite
I. Ausgangslage	1	1181
II. Kulturelle, religiöse und soziologische Kontraste		
Indiens	4	1183
1. Indien als „Vielvölkerstaat“ – Pluralismus	5	1183
2. Religionen und Glaubensrichtungen	6	1184
3. Sprachen und Schriftsysteme	7	1184
4. Das Kastenwesen	8	1185
5. Hierarchiesysteme als Kulturelement	9	1185
6. Soziale Unterschiede	10	1186
III. Wirtschaftslage Indiens	11	1186
1. Entwicklung	11	1186
2. Aktuelle Kennzahlen	12	1187

2 Vertragsmanagement

I. Vertragsplanung	14	1188
1. „Planning is essential“	14	1188
2. Wesentliche Elemente der Planung	17	1189
3. Frühzeitige Auswahl geeigneter Berater	21	1191
4. Organisation von Reise und Reiseverlauf, Kleidung	22	1192
5. Quellen der Informationsbeschaffung	28	1194
II. Vertragsdesign	29	1195
1. Vorabüberlegung	29	1195
2. Das Common Law als Grundlage für das indische		
Vertragsdesign	30	1195
3. Besonderheiten des indischen Vertragsdesigns	31	1195
III. Vertragsverhandlung	36	1200
1. Grundlagen	36	1200
2. Englisch als Verhandlungs- und Vertragssprache; das		
„indische Englisch“	37	1200
3. Gestik, Mimik und Zeichensprache	41	1202
4. Preisverhandlungen, Berechnungsmethodik, Zahlen-		
werk – „Lakhs und Crores“	42	1203

	Rz.	Seite
5. Einigung und Nachverhandlung	43	1203
6. Erfahrungen zu Verhandlungen in Indien	44	1204
IV. Vertragsdurchführung	46a	1205
1. Persönliche Präsenz vor Ort	47	1205
2. Arbeitskräfte, Arbeitstage und Arbeitszeiten, staatliche Feiertage, religiöse Feiertage und Feste sowie „Special Leave“	48	1205
3. „No problem“, „Yes, we can do“, „101 Percent“, „Pakhar“	50	1207
4. Korruption und „Speed Money“	51	1207
5. Devisenbewirtschaftung (teilweise)	52	1207
6. Streitbeilegung	53	1208
V. Vertragscontrolling	54	1208

Teil 10

Qualitätsmanagement von Vertragsprojekten Typische Fehler von Managern im Umgang mit ihren Beratern aus Sicht des Beraters (*Malik*)

I. Berufsverständnis und Arbeitskontext	2	1211
II. Fehler im Entscheidungsprozess	13	1214
1. Die präzise Bestimmung des Problems	14	1214
2. Informationsmängel über Sachfragen des Unternehmens	17	1215
3. Informationsmängel über Personen und die Funktionsweise der Organe	24	1217
4. Die Definition der Lösungsspezifikationen	27	1218
5. Die Suche nach Alternativen	31	1219
III. Typische Fehler in der Arbeitsweise	33	1219
1. Unkenntnis über die Informationsverarbeitungsgewohnheiten	36	1220
2. Wirksame Berichte	38	1221
IV. Fehlervermeidung als Aufgabe des Managers	41	1222

Teil 11 Checklisten

11.1 Checklisten für Austauschverträge (Pischel/Junker)

	Rz.	Seite
I. Dienstvertrag für freie Mitarbeiter	1	1225
II. Vertrag für Handelsvertreter	2	1228
III. Vertrag eines GmbH-Geschäftsführers	3	1234
IV. Mietvertrag über Gewerbeimmobilie	4	1238
V. Lizenz- und Know-how-Vertrag	5	1244

11.2 Checklisten für Gesellschaftsverträge (Knigge)

I. Gesellschaft bürgerlichen Rechts	1	1251
II. Gesellschaft mit beschränkter Haftung	3	1259
III. Kommanditgesellschaft	5	1269
IV. Aktiengesellschaft	7	1278
 Verzeichnis der Autoren		1291
Sachregister		1297