

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur zweiten Auflage .....	V
Autorenverzeichnis .....	VII
Abkürzungsverzeichnis .....	XVII
<i>Dietmar Czernich</i>	
<b>1. Einführung in das Vertragsrecht – Die Grundlagen .....</b>	<b>1</b>
1.1. Das Konsensualprinzip .....	1
1.1.1. „Wahre Einwilligung“ in den Vertrag .....	2
1.1.2. Das Problem des Irrtums .....	3
1.1.3. Absicherung des Vertragsabschlusses .....	4
1.1.4. Vertragsabschluss durch Verhalten (stillschweigende Zustimmung) .....	6
1.1.5. Gilt Schweigen als Zustimmung? .....	8
1.1.6. Verzicht auf vertragliche Rechte durch Verhalten .....	8
1.2. Das Prinzip der Vertragsfreiheit .....	9
1.2.1. Inhaltsfreiheit .....	10
1.2.1.1. Unzulässige Vertragsklauseln in Verbraucher- verträgen .....	10
1.2.1.2. Unzulässige Klauseln bei Unternehmensverträgen .....	12
1.2.2. Abschlussfreiheit .....	13
1.2.2.1. Kontrahierungzwang in gesetzlich geregelten Fällen .....	14
1.2.2.2. Kontrahierungzwang nach Lehre und Rechts- sprechung .....	14
1.3. Die Formfreiheit und ihre Ausnahmen .....	15
1.3.1. Arten von Formgeboten .....	16
1.3.2. Formvorschriften im Vertragsrecht .....	17
1.3.3. Schriftlichkeit durch Vereinbarung .....	19
1.3.4. Verletzung des Formgebotes .....	20
<i>Bernd Guggenberger</i>	
<b>2. Vertragsverhandlungen – Manager in Action .....</b>	<b>21</b>
2.1. Die Planung der Vertragsverhandlungen .....	21
2.1.1. Gut geplant ist halb gewonnen .....	21
2.1.2. Die Planung der Verhandlungsstrategie .....	22

2.1.3.	Die Planung des Verhandlungsablaufs .....	28
2.1.4.	Die Planung der rechtlichen Fragen .....	31
2.2.	Rechtliche Fragen bei Vertragsverhandlungen .....	32
2.2.1.	Abbruch von Verhandlungen und Letter of Intent (LOI) .....	32
2.2.2.	Der Vorvertrag .....	35
2.2.3.	Der Optionsvertrag .....	36

*Dietmar Czernich*

3.	<b>Vertragsgestaltung</b> .....	38
3.1.	Die äußere Form eines Vertrages .....	38
3.2.	Inhaltliche Gestaltung des Vertrages .....	39
3.3.	Auflösungs- und Beendigungsbestimmungen .....	43

*Andreas Grabenweger*

4.	<b>Die Vollmacht – Vorsicht beim Delegieren</b> .....	45
4.1.	Prokura und Handlungsvollmacht .....	45
4.1.1.	Prokura .....	45
4.1.2.	Handlungsvollmacht .....	47
4.2.	Die Einzelvollmacht .....	48
4.3.	Die Scheinvollmacht .....	49
4.4.	Handeln ohne Vollmacht .....	50

*Dietmar Czernich*

5.	<b>Nicht alles ist vorhersehbar: Steuerungselemente im Vertrag</b> .....	53
5.1.	Bedingungen .....	53
5.1.1.	Aufschiebende Bedingungen .....	54
5.1.2.	Auflösende Bedingungen .....	56
5.1.3.	Unverständliche, unmögliche und unerlaubte Bedingungen .....	57
5.2.	Befristungen .....	58
5.3.	Optionen .....	59

*Christoph Haidlen*

6.	<b>Wenn man sich streitet: Auslegung von Verträgen</b> .....	61
6.1.	Maßgeblichkeit des Willens .....	61
6.2.	Irrtum .....	63
6.3.	Auslegung .....	66

*Dietmar Czernich/Matthäus Uitz*

7.	<b>Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)</b> .....	69
7.1.	Die Bedeutung von AGB im Geschäftsverkehr .....	69
7.2.	Charakteristika von AGB .....	69

7.3.	Die Einbeziehung von AGB in den Vertrag .....	70
7.4.	Schranken der Gestaltungsmöglichkeiten .....	72
7.4.1.	Die Geltungskontrolle von AGB-Klauseln .....	73
7.4.2.	Die Inhaltskontrolle von AGB-Klauseln .....	73
7.5.	Der Verbraucher als Vertragspartner .....	74
7.5.1.	Unzulässige Klauseln im Verbrauchergeschäft .....	75
7.5.2.	Das Transparenzgebot im Verbraucherrecht .....	77
7.5.3.	Sonstige verbraucherrechtliche Bestimmungen .....	79
7.6.	Prüfschema .....	79

*Bernd Guggenberger*

8.	<b>Absicherung von Verträgen – Sicherheit ist Managerpflicht .....</b>	80
8.1.	Übersicht .....	80
8.2.	Die Bürgschaft .....	81
8.3.	Die Bankgarantie .....	82
8.4.	Das Dokumentenakkreditiv .....	84
8.5.	Der Eigentumsvorbehalt .....	85
8.6.	Die Sicherungsabtretung .....	86
8.7.	Die Vertragsstrafe .....	87
8.8.	Die Patronatserklärung .....	88

*Christoph Haidlen*

9.	<b>Vertragsbruch und Leistungsstörung – Wie hat der Manager zu reagieren? .....</b>	90
9.1.	Verzug .....	90
9.1.1.	Schuldnerverzug .....	91
9.1.2.	Gläubigerverzug .....	95
9.1.3.	Fixgeschäft .....	96
9.2.	Gewährleistung bei Mängeln .....	97
9.2.1.	Gewährleistungsfristen .....	98
9.2.2.	Gewährleistungsausschluss .....	98
9.2.3.	Gewährleistungsbehelfe .....	99
9.2.4.	Regress .....	101
9.3.	Schadenersatz für Mangelfolgen .....	102
9.4.	Verkürzung über die Hälfte .....	103

*Andreas Grabenweger*

10.	<b>Wenn Verhandeln nichts mehr bringt: Durchsetzung eines Vertrages vor Gericht .....</b>	105
10.1.	Allgemeine Prozessrisiken .....	105
10.2.	Entscheidende Faktoren für den Prozesserfolg .....	110
10.3.	Die Auswahl des richtigen Beraters .....	112
10.4.	Durchsetzung des Titels .....	113

<b>11. Wenn man auch später noch miteinander Geschäfte machen möchte: Alternative Streitbeilegung</b> .....	116
11.1. Mediation .....	116
11.2. Schiedsgerichtsbarkeit .....	123
 <i>Marlene Wachter/Matthäus Uitz</i>	
<b>12. Insolvenz des Vertragspartners</b> .....	132
12.1. Allgemeine Aspekte .....	132
12.2. Die Eröffnung des Insolvenzverfahrens .....	132
12.2.1. Der Insolvenzgrund .....	133
12.2.2. Der Antrag beim Insolvenzgericht .....	134
12.2.3. Ausreichende Insolvenzmasse .....	134
12.3. Besonderheiten der verschiedenen Insolvenzverfahren .....	134
12.3.1. Das Konkursverfahren .....	135
12.3.2. Das Sanierungsverfahren .....	135
12.3.3. Das Schuldenregulierungsverfahren .....	136
12.4. Der Ablauf des Insolvenzverfahrens .....	137
12.5. Die Rechtsstellung des Schuldners im Insolvenzverfahren und Wirkungen des Insolvenzverfahrens .....	138
12.5.1. Verlust der Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis ...	138
12.5.2. Unwirksamkeit von Zahlungen an den Schuldner ...	139
12.5.3. Prozess- und Exekutionssperre .....	139
12.5.4. Bank- und Postsperrre .....	140
12.5.5. Grundbuchsperrre .....	140
12.6. Die Wirkung der Insolvenz auf bestehende Vertragsverhältnisse .....	140
12.6.1. Zweiseitige Verträge und Angebote .....	140
12.6.2. Bestandverträge .....	141
12.6.3. Arbeitsverträge .....	142
12.6.4. Aufträge und Vollmachten .....	142
12.7. Besonderheiten der insolventen Gesellschaft .....	143
12.8. Die verschiedenen Gläubigeransprüche im Insolvenzverfahren .....	143
12.8.1. Aussonderungsrechte .....	143
12.8.2. Absonderungsrechte .....	144
12.8.3. Masseforderungen .....	144
12.8.4. Insolvenzforderungen .....	145
12.9. Die Anfechtung .....	145
12.9.1. Allgemeine Voraussetzungen .....	146
12.9.2. Die Anfechtungstatbestände im Einzelnen .....	147
12.9.2.1. Anfechtung wegen Benachteiligungsabsicht .....	147
12.9.2.2. Anfechtung unentgeltlicher Verfügungen .....	147

12.9.2.3.	Anfechtung wegen Begünstigung eines Gläubigers ...	148
12.9.2.4.	Anfechtung wegen Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit .....	148
12.9.3.	Die prozessuale Geltendmachung einer Anfechtung .....	149

*Dietmar Czernich*

<b>13. Exportverträge – Let's go international .....</b>	<b>150</b>
13.1. Typische Risiken von internationalen Verträgen .....	151
13.1.1. Fremdes Recht .....	151
13.1.2. Ausländische Gerichte .....	152
13.1.3. Sicherungsrechte .....	153
13.1.4. „Andere Länder, andere Sitten“ .....	153
13.2. Anwendbares Recht .....	154
13.3. Ort der Prozessführung .....	156
13.3.1. Klägergerichtsstände .....	157
13.3.2. Gerichtsstandsvereinbarungen .....	158
13.3.3. Das Problem der Vollstreckbarkeit .....	159
13.4. Internationale Schiedsgerichtsbarkeit .....	160
13.4.1. Schiedsinstitionen .....	162
13.5. Das internationale Kaufrecht .....	163
13.6. Incoterms .....	165
13.7. Zahlungsabsicherung .....	166

*Bernd Guggenberger*

<b>14. Vertriebsverträge – Absatz zählt .....</b>	<b>167</b>
14.1. Überblick .....	167
14.2. Der Handelsvertretervertrag .....	169
14.2.1. Wer ist Handelsvertreter? .....	169
14.2.2. Typische Klauseln des Handelsvertretervertrages ....	170
14.2.2.1. Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters .....	170
14.2.2.2. Gebietsschutz/Kundenschutz .....	172
14.2.2.3. Wettbewerbsverbote/Konkurrenzklauseln .....	177
14.2.2.4. Preisklauseln .....	178
14.2.2.5. Beendigungsklauseln .....	178
14.2.2.6. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters .....	179
14.2.3. Checkliste für einen Handelsvertretervertrag .....	182
14.3. Der Vertragshändlervertrag .....	183
14.3.1. Wer ist Vertragshändler? .....	183
14.3.2. Typische Klauseln des Vertragshändlervertrages ....	184
14.3.2.1. Gebietsbeschränkungen, Standortbindungen und Kundenschutz .....	184
14.3.2.2. Abnahmepflichten/Mindestabnahmemengen .....	185

14.3.2.3.	Preisklauseln .....	186
14.3.2.4.	Festlegung von Standards, Richtlinien, Werbe- maßnahmen etc .....	186
14.3.2.5.	Wettbewerbsverbote .....	187
14.3.2.6.	Beendigungsklauseln/Rücknahmepflichten/ Investitionsersatz .....	188
14.3.2.7.	Der Ausgleichsanspruch .....	190
14.3.3.	Checkliste für einen Vertragshändlervertrag .....	190
14.4.	Der Franchisevertrag .....	192
14.4.1.	Was ist ein Franchisesystem? .....	192
14.4.2.	Typische Klauseln des Franchisevertrages .....	193
14.4.2.1.	Geschäftskonzept .....	193
14.4.2.2.	Bezugsbindungen .....	194
14.4.2.3.	Gebietsschutz/Kundenschutz und Standort- bindungen .....	194
14.4.2.4.	Wettbewerbsverbote .....	195
14.4.2.5.	Preisbindungen .....	195
14.4.2.6.	Lizenzgebühren .....	195
14.4.2.7.	Schutzrechte des Franchisegebers .....	195
14.4.2.8.	Produkthaftung .....	196
14.4.2.9.	Rechtsnachfolge .....	196
14.4.2.10.	Beendigungsklauseln/Rücknahmepflichten und Investitionsersatz .....	197
14.4.2.11.	Ausgleichsansprüche .....	198
14.4.3.	Checkliste für einen Franchisevertrag .....	198

*Bernd Guggenberger*

15.	EDV-Verträge und E-Commerce .....	200
15.1.	Überblick .....	200
15.2.	EDV-Verträge .....	200
15.2.1.	Standardsoftware-Individualsoftware .....	200
15.2.2.	Wichtige Punkte des Softwarevertrages .....	201
15.2.2.1.	Die Leistungsbeschreibung .....	201
15.2.2.2.	Nutzungsumfang .....	202
15.2.3.	Mängel an der Software .....	205
15.2.4.	Lieferung der Dokumentation und des Quellcodes .....	206
15.2.5.	Abnahme der Software .....	208
15.2.6.	Softwarepflege und Support .....	208
15.2.7.	Software-as-a-Service (SaaS) .....	209
15.2.8.	Checkliste für einen Softwarevertrag .....	210

15.3. E-Commerce .....	211
15.3.1. Einleitung .....	211
15.3.2. Der Vertragsabschluss im elektronischen Geschäftsverkehr .....	212
15.3.2.1. Allgemeine Grundsätze .....	212
15.3.2.2. Informationspflichten vor Vertragsabschluss .....	213
15.3.2.3. Abgabe der Vertragserklärung .....	214
15.3.2.4. Verwendung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) .....	215
15.3.2.5. Das Rücktrittsrecht des Konsumenten .....	216
15.3.3. Allgemeine Informationsbestimmungen für Webseiten .....	218
<i>Christoph Haidlen</i>	
<b>16. Gesellschaftsrecht – die Verfassung des Unternehmens .....</b>	<b>220</b>
16.1. Gesellschaftstypen .....	220
16.2. Die Gesellschaftsformen im Einzelnen .....	221
16.2.1. Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesbR) .....	221
16.2.2. Stille Gesellschaft .....	222
16.2.3. Offene Gesellschaft (OG) .....	222
16.2.4. Kommanditgesellschaft (KG) .....	224
16.2.5. Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung (EWIV) .....	224
16.2.6. Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) .....	225
16.2.7. Aktiengesellschaft (AG) .....	227
16.2.8. Genossenschaft .....	229
16.3. Aufgabenverteilung der Organe .....	230
16.3.1. Geschäftsführer .....	230
16.3.2. Gesellschafterversammlung .....	230
16.3.3. Aufsichtsrat .....	231
16.3.4. Abschlussprüfer .....	231
16.4. Die wichtigsten Pflichten des Geschäftsführers .....	232
16.5. Umgang mit missliebigen Gesellschaftern .....	233
16.5.1. Treuepflicht .....	233
16.5.2. Ausschluss .....	234
Stichwortverzeichnis .....	235