

1. Die allgemeinen Rechtsgrundlagen

1.1. Der Vertrag

Jeder Mensch schließt im Laufe eines Tages – im Regelfall unbewusst – eine ganze Reihe von Verträgen ab und folgt dabei – meist ebenso unbewusst – weitgehend denselben juristischen Kriterien, die auch bei hochkomplexen Vertragsverhandlungen, bei denen auf beiden Seiten Heerscharen von Anwälten, Technikern und Managern im Einsatz sind, angewendet und eingehalten werden. Die Kenntnis und die Einhaltung dieser Grundkriterien helfen Fehler zu vermeiden und letztlich den eigenen Job besser auszuüben.

Diesen Grundbegriffen und Grundregeln des allgemeinen Vertragsrechts ist dieses erste Kapitel gewidmet.

Zu beachten: Ein Vertrag kommt durch „übereinstimmende Willenserklärung zweier oder mehrerer Vertragspartner“ zustande.

Schon diese grundlegende Definition bedarf der näheren Erläuterung:

1.1.1. Die Vertragsparteien

„Vertragspartner“ kann nur ein Mensch (eine natürliche Person) oder eine so genannte juristische Person (d. i. eine von der Rechtsordnung des jeweiligen Staates ausdrücklich mit Rechtspersönlichkeit ausgestattete Personenmehrheit oder Vermögensmasse: z. B. OG, KG, GmbH, AG, Genossenschaft, Stiftung etc.) sein.

Die Prüfung der Frage, ob mein Vertragspartner rechtlich überhaupt „existiert“, also die von der Rechtsordnung vorausgesetzten bzw. definierten Kriterien erfüllt, zählt zu den **grundlegenden Informationsaufgaben vor Eingehen einer Vertragsbeziehung**.

So wird der Werkauftrag eines Minderjährigen oder einer Person, für die ein Sachwalter bestellt wurde, diese Personen weder berechtigen, noch verpflichten können, weil ihnen die Rechtsordnung die so genannte „Geschäftsfähigkeit“ zu ihrem eigenen Schutz noch nicht zubilligt, bzw. genommen hat.

Die Vertragserklärung, die jemand für eine GmbH oder eine andere juristische Person abgibt, ohne dass er ein vertretungsbefugtes Organ dieser juristischen Person ist, wird diese juristische Person – im Regelfall – weder berechtigen noch verpflichten, auch wenn die übergebene Visitenkarte noch so klingende Bezeichnungen wie „technischer Leiter“ „Managing Director“ etc. trägt. (Näheres zur Vertretung mit oder ohne Vollmacht, siehe unten 1.2.7.)

Die allgemeinen Rechtsgrundlagen

Auch der „Vorstand“ einer im Firmenbuch nicht registrierten Aktiengesellschaft wird diese nicht existierende Gesellschaft nicht verpflichten können, ebenso wenig wie deren angebliche Gesellschafter, auf deren besondere Reputation und Bonität der Vertragspartner vertraut hat.

Ich muss also vor Eingehen einer neuen Vertragsbeziehung unbedingt prüfen, wer meine Vertragspartner sind.

1.1.2. Der Vertragsinhalt

Die Klarheit über den Zweck des Vertrages, also den Vertragsinhalt, über den Übereinstimmung erzielt werden muss, ist von wesentlicher Bedeutung. Dabei ist zu beachten, dass die Bezeichnung, die über einer Vertragsurkunde steht, im Regelfall nur Hinweis auf den Inhalt, nicht aber verbindliches Definitionskriterium ist.

Im Bereich der Bauwirtschaft werden Werkverträge, Aufträge und Kaufverträge am häufigsten abgeschlossen.

Bei einem **Werkvertrag** verpflichtet sich jemand (der Werkunternehmer), ein bestimmtes, möglichst genau definiertes Werk herzustellen. **Der Werkunternehmer schuldet daher immer einen bestimmten Erfolg, ein bestimmtes Ergebnis.** Im Regelfall kann und wird es dem Werkbesteller gleichgültig sein, auf welche Weise der Werkunternehmer den von ihm geschuldeten Erfolg herbeiführt.

Gerade im Bereich der Bauwirtschaft ist es aber durchaus üblich, dass der Werkbesteller dem Werkunternehmer mehr oder minder genau vorschreibt, auf welche Weise er das Werk herzustellen hat, welche anderen Gegebenheiten er dabei zu beachten und zu berücksichtigen hat, etc. (Siehe dazu auch die Folgen der Warnpflichtverletzung, unten 1.5.)

Im Rahmen eines **Auftragsvertrages** verpflichtet sich der Auftragnehmer, bestimmte Handlungen für den Auftraggeber durchzuführen. Im Regelfall schuldet der Auftragnehmer eine bestimmte Tätigkeit, nicht ein bestimmtes „Werk“, im Einzelfall können allerdings die Grenzen zwischen Auftragsvertrag und Werkvertrag fließend sein. Bei Durchführung des Auftrages hat der Auftragnehmer die Weisungen des Auftraggebers zu beachten, dessen Interessen zu wahren und dem Auftraggeber jeden Vorteil herauszugeben, der im Zuge der Durchführung des Auftrages erzielt wird.

Je nach Gestaltung des Auftrages wird der Auftraggeber dem Auftragnehmer auch eine Legitimation nach außen, somit eine „Vollmacht“ erteilen. Der Auf-

tragsvertrag kann sich jedoch auch ausschließlich auf das „Innenverhältnis“ beziehen, somit Rechtswirkungen ausschließlich im Verhältnis zwischen den beiden Vertragsparteien entwickeln. Der Auftragnehmer hat Anspruch auf Bezahlung des vereinbarten Entgelts sowie auf Ersatz der ihm im Zusammenhang mit der Erfüllung des Auftrages entstandenen Auslagen.

Zu beachten: Vom **Dienstvertrag** unterscheidet sich der Auftragsvertrag durch das Fehlen der Eingliederung des Auftragnehmers in das Unternehmen des Auftraggebers, durch das Fehlen einer **generellen Weisungsunterworfenheit** und durch das Fehlen der zwischen Dienstgeber und Dienstnehmer bestehenden **persönlichen Abhängigkeit**.

Wer einen **Kaufvertrag** abschließt, möchte ein im Regelfall schon fertig gestelltes Objekt gegen Entgelt erwerben. Soweit der Verkäufer den Kaufgegenstand noch „fertigstellen“, in einen bestimmten Zustand versetzen, oder sonst noch bearbeiten muss, sind die Grenzen zum Werkvertrag fließend.

1.1.3. Übereinstimmung in den Willenserklärungen

Entsprechend der obigen Definition müssen die Willenserklärungen der Vertragspartner „**übereinstimmend**“ sein.

Dies bedeutet, dass die Erklärung eines Vertragspartners nicht nur dem Wortlaut nach, sondern auch nach ihrem gewollten Inhalt mit dem Wortlaut der Erklärung und ihrem gewollten Inhalt des anderen Vertragspartners vollkommen übereinstimmen muss.

Zu beachten: Ist dies schon nach dem erkennbaren Wortlaut der Erklärungen der Vertragspartner nicht der Fall, so spricht man von „Dissens“.

Ein Beispiel: Ein Vertragspartner erklärt, er möchte die Sache erwerben. Der andere Vertragspartner erklärt, er möchte ihr die Sache zur Benutzung übergeben. Der eine Vertragspartner meint, einen Kaufvertrag abzuschließen, der andere Vertragspartner meint, die Sache lediglich zu vermieten. Bevor die Parteien den Fehler aufklären, haben sie unter Umständen bereits auf Grund der vermeintlich übereinstimmenden Vertragserklärungen disponiert. Bei genauer juristischer Betrachtung kommt man zu dem Ergebnis, dass überhaupt kein Vertrag abgeschlossen wurde, da keine Willensübereinstimmung besteht – der eine Vertragspartner wollte vermieten, der andere Vertragspartner wollte Eigentum erwerben.

Die allgemeinen Rechtsgrundlagen

Die Dispositionen der Vertragspartner, die diese im Vertrauen auf einen vermeintlich zustande gekommenen Vertrag gesetzt haben, sind hinfällig geworden, es bedarf einer unter Umständen sehr aufwändigen Klärung der Frage, ob der aufgetretene Fehler einem oder beiden Vertragsparteien überhaupt zuzurechnen ist bzw. welche Folgen dieser Fehler hat.

Streng zu unterscheiden vom oben genannten „Dissens“, bei dem überhaupt kein Vertrag zustande gekommen ist, sind die Regeln über den „**Irrtum**“.

Zu beachten: Irrtum ist die falsche Vorstellung von der Wirklichkeit. Der Irrende erklärt etwas anderes, als er meint.

Anders als beim Dissens kommt im Falle der irrtümlichen Erklärung ein Vertrag zustande, der allerdings nach bestimmten Kriterien **angefochten** werden kann. Dabei ist zunächst zu prüfen, ob ein so genannter **Erklärungsirrtum** oder ein **Geschäftsirrtum** vorlag. (Ein so genannter „Motivirrtum“, also ein Irrtum über Punkte, die außerhalb des Geschäftsinhalts liegen, ist im Regelfall unbeachtlich, außer das Motiv wurde gerade zum Geschäftsinhalt gemacht).

Der wichtigste Fall des Irrtums ist der Geschäftsirrtum:

Der Geschäftspartner irrt sich über

- die Natur des Geschäfts selbst,
- den Gegenstand des Geschäfts oder
- eine für das Geschäft bedeutsame Eigenschaft in der Person des Geschäftspartners (etwa über eine bestimmte Qualifikation des Vertragspartners).

In der Praxis oftmals streitig wird der so genannte **Kalkulationsirrtum**: Ein Teil verrechnet sich oder verschreibt sich bei der für den anderen bestimmten Erklärung über den Preis. Ein solcher Kalkulationsirrtum ist im Regelfall nur dann relevant, wenn die Kalkulationsgrundlagen Vertragsinhalt wurden, was voraussetzt, dass sie dem Vertragspartner gegenüber offen gelegt wurden und sich die Vertragsparteien einig sind, dass auf Basis dieser Kalkulationsgrundlagen das Geschäft abgeschlossen werden soll. **Wenn allerdings für den anderen Teil nicht erkennbar ein bestimmter Aufwand unrichtig eingeschätzt wurde oder sonst aus der Preisbekanntgabe die Kalkulationsgrundlagen nicht hervorgehen (was wohl der Regelfall sein wird), so liegt kein relevanter (= anfechtbarer) Kalkulationsirrtum vor.**