

Merkblatt: Vertragsrecht

Geschäftsidee, Businessplan, Alleinstellungsmerkmal - Bei den ersten Schritten in die Selbständigkeit stehen meist wirtschaftliche Themen im Vordergrund. Meldet sich dann der erste Kunde, stellen sich plötzlich auch rechtliche Fragen. Wie gestalte ich Verträge? Was soll in meinen allgemeinen Geschäftsbedingungen (so genannte AGB) geregelt werden?

Dieses Merkblatt soll Ihnen helfen, ein Verständnis für die Chancen und Risiken, die sich für Sie aus einzelnen Vertragsbestimmungen ergeben können, zu entwickeln. Eine Beratung im Einzelfall kann es nicht ersetzen, hierzu ist die einschlägige Rechtsprechung auch zu differenzieren. Viel hängt zudem von Ihrer Branche und Ihrem individuellen Geschäftsmodell ab.

Musterverträge

Sie werden bei Ihren bisherigen Recherchen im Internet oder bei Wettbewerbern schon auf einzelne Musterverträge gestoßen sein. Solche Musterverträge können Ihnen als Anregung dienen, welche Bereiche in Ihrer jeweiligen Branche typischerweise geregelt werden. Als Checkliste können Musterverträge also durchaus nützlich sein. Beachten Sie jedoch, dass diese allenfalls die besonderen Bedürfnisse Ihrer Wettbewerber oder typische Regelungen abbilden.

Daher können Sie eigene auf Sie und Ihre Geschäftsidee zugeschnittene Regelungen keinesfalls ersetzen. Vielmehr lebt ein Vertrag gerade von der individuellen Gestaltung. Nur mit Regelungen, die Ihre konkrete Situation abbilden, können Sie Ihre Interessen optimal durchsetzen. Aufgrund der vielfach recht unübersichtlichen Rechtsprechung sollten Sie insoweit in jedem Falle den fachkundigen Rat eines Rechtsanwalts in Anspruch nehmen. Achten Sie bei der Wahl Ihres Beraters darauf, dass dieser gerade in der Vertragsgestaltung erfahren ist.

Einige Tipps bei der Gestaltung

1. Was ist meine Dienstleistung/ mein Produkt?

Sie haben sich als Dienstleister selbständig gemacht? Oder stellen Sie individuell für Ihre Kunden gefertigte Waren her? Dreh- und Angelpunkt Ihrer Vertragsbeziehungen wird immer sein, ob Sie Ihre vertraglichen Pflichten auch erfüllt haben, wollen Sie von Ihrem Kunden Geld haben.

Achten Sie also darauf, Ihre vertraglichen Hauptleistungen genau zu umschreiben und festzuschreiben, wofür Sie nicht einstehen wollen. So können Sie von Anfang an unnötigen Streit mit Ihrem Kunden vermeiden. Klären Sie also beispielsweise: Wie viele Grafikelemente sollte das Design der Homepage enthalten? Welche Tiefe musste die Marketinganalyse erreichen? Welche Methoden waren beim Coaching zu beachten?

2. Brauche ich allgemeine Geschäftsbedingungen?

Nur gut und sachkundig gestaltete Verträge erfüllen auch Ihren Zweck. Die Investition in Rechtsrat lohnt sich. Wenn Sie am Anfang Ihrer Selbständigkeit nicht bereit sind, diese Investition zu tätigen, verzichten Sie lieber auf AGB. Es gibt keine Pflicht, AGB zu verwenden. Soweit Sie mit Ihrem Geschäftspartner nichts anderes vereinbart haben, greift vielmehr das Gesetzesrecht. Beachten Sie jedoch, dass Sie mit individuell gestalteten AGB einen erheblichen Mehrwert erreichen können, da das Gesetz nur für bestimmte typische Verträge Regelungen vorseht. Dies gilt insbesondere für Dienstleister und den eCommerce.

Selbst wenn Sie mit großen, marktmächtigen Wettbewerbern zusammenarbeiten, deren AGB Sie

aus wirtschaftlichen Gründen akzeptieren müssen, kann die Einholung von Rechtsrat sinnvoll sein, um so Ihr eigenes Risiko besser einschätzen zu können. Auch können die AGB Ihrer Konkurrenten unwirksame Klauseln enthalten, was Sie als juristischer Laie nicht ohne weiteres erkennen werden.

3. Was muss ich meinen Kunden alles mitteilen?

In einigen Bereichen des Wirtschaftslebens hat der Gesetzgeber aus Gründen des Verbraucherschutzes Informationspflichten normiert und Unternehmen verpflichtet, Ihre Kunden weitreichend über deren Recht aufzuklären. Ein Beispiel bildet etwa die Information über das Widerrufsrecht bei Fernabsatzverträgen mit Verbrauchern.

Sie sollten insofern bei der Gestaltung Ihrer Widerrufsbelehrung sorgfältig vorgehen, wollen Sie sich nicht der Gefahr aussetzen, dass Ihr Kunde irgendwann sein Widerrufsrecht ausübt und sein Geld zurückverlangt. Wichtig ist auch, dass Sie häufig bei Nichterfüllung Ihrer Informationspflichten durch Wettbewerber kostenpflichtig abgemahnt werden können und dann die Anwaltsrechnung Ihres Konkurrenten bezahlen müssen.

4. Wie kann ich mein Haftungsrisiko begrenzen?

Sobald Sie unternehmerisch tätig werden, setzen Sie sich einem ganz erheblichen wirtschaftlichen Risiko aus, haften Sie doch schon im Falle leichter Fahrlässigkeit. Gesetzgeber und Rechtsprechung haben Haftungsklauseln in Standardverträgen enge Grenzen gesetzt. Dies müssen Sie unbedingt bei der Vertragsgestaltung beachten. Gerade individuell auf Sie zugeschnittene Verträge geben Ihnen jedoch die Möglichkeit, alternative Strategien zur Risikominimierung zu wählen.

Wichtig ist es, Ihren Risikobereich und den Ihres Kunden klar abzugrenzen. Erbringen Sie etwa eine Leistung, so sollten Sie festlegen, inwieweit Sie einen Erfolg oder ein bloßes Tätigwerden schulden. Wollen Sie etwa als Berater für die erfolgreiche Umsetzung der von Ihnen entwickelten Strategie durch Ihren Kunden verantwortlich sein, obwohl Sie dessen wirtschaftlichen Entscheidungen nicht beeinflussen können? Wollen Sie als Coach für das psychische Wohlergehen Ihres Klienten haften? Für die entsprechende Eingrenzung Ihrer Haftung bedarf es viel Fingerspitzengefühl und rechtlicher Sachkunde.

5. Was tun, wenn mein Kunde nicht zahlt?

Die Freude über den ersten Auftrag sollte Sie nicht darüber hinweg täuschen, dass Sie Ihr Geld erst verdient haben, wenn es auch auf Ihrem Konto ist. Vermeiden Sie es also, zu sehr in Vorleistung zu treten und treffen Sie mit Ihren Kunden verbindliche Zahlungsvereinbarungen. Wenn Sie Waren an Ihre Kunden verkaufen, stellen Sie sicher, dass Eigentum erst bei Zahlung übergeht.

Häufig ist es auch gar nicht notwendig vor Gericht zu ziehen. Vielfach reicht es schon aus, Ihren Vertragspartner durch einen Rechtsanwalt mahnen zu lassen. Die entsprechenden Kosten muss dann Ihr Vertragspartner übernehmen, wenn Sie ihn vorab in Verzug gesetzt haben.

Haben Sie noch weitere Fragen, dann wenden Sie sich an uns.

Ihr Ansprechpartner: Dr. Christian Pisani