

Professionelle Vertragsgestaltung



DIE 7 PRINZIPIEN GUTER VERTRÄGE

Business-Bereich

Management

Recht

Führung

Erfolg & Karriere

Kommunikation

Marketing & Vertrieb

Finanzen

IT & Office

Sofort-Nutzen

Sie erfahren:

- Anhand welcher einfachen Prinzipien gute Verträge geschrieben werden.
- Was unbedingt in einen Vertrag gehört und was nicht.
- Auf was besser verzichtet werden sollte.

Sie können:

- Schritt für Schritt einen schlüssigen Vertrag verfassen – von der übereinstimmenden Willenserklärung bis zum fertigen Vertragswerk.
- Eine einfache, präzise Struktur zusammenstellen.
- Einem einfachen und sicheren Prozess für die Vertragsredaktion folgen.
- Dank Arbeitshilfen und Anwendungsbeispielen einen in sich schlüssigen Vertrag selber verfassen.

Autorin



Astrid Lienhart

Rechtsanwältin Astrid Lienhart ist Partnerin der Wirtschafts- und Privatrechtskanzlei **Rechtskraft – Advokatur und Business Coaching** in Zürich und eine langjährig erfahrene Rechtsexpertin in den Fachgebieten Arbeitsrecht, Vertragsrecht, Urheberrecht, IT- und Datenschutzrecht sowie dem Privatrecht im Allgemeinen.

Frau Lienhart besitzt ausserdem mehrjährige Berufserfahrung an einem erstinstanzlichen Gericht und ist Mitglied des Zürcher und des Schweizerischen Anwaltsverbands sowie der Fachgruppe Arbeitsrecht.

Impressum

WEKA Business Dossier

Professionelle Vertragsgestaltung – Die 7 Prinzipien guter Verträge

Satz: Dimitri Gabriel
Korrektur: Tina Hooker

WEKA Business Media AG
Hermetschloostrasse 77
8048 Zürich
Tel. 044 434 88 34
Fax 044 434 89 99
info@weka.ch
www.weka.ch

1. Auflage 2015

VLB – Titelaufnahme im Verzeichnis Lieferbarer Bücher:
ISBN: 978-3-297-00576-7

© WEKA Business Media AG, Zürich

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet oder verbreitet werden.

Inhalt

Professionelle Vertragsgestaltung – Die 7 Prinzipien guter Verträge

Vorwort	4
I. Einleitung	5
1. Das Recht der Verträge – Gut zu wissen!	5
2. Wieso ist Recht haben nicht (immer) gleich Recht bekommen?	6
3. Welche Verträge selbst schreiben, welche nicht?	7
II. Die Prinzipien für das Verfassen guter Verträge	8
1. «Für mich und dich»	8
2. Einfach, präzise, klar.....	9
3. Titel, ja oder nein?.....	11
4. Durchdenken zum Zweiten.....	12
5. Lieber kurz und lückenhaft als lange und widersprüchlich	13
6. Von der Theorie zur Anwendung: Der Inhalt eines Vertrages	13
7. Und wenn's schiefgeht?.....	15
8. Finger weg!.....	15
III. Zusammenfassung	16
IV. Arbeitshilfen	17
1. Merkblatt zu den sieben Prinzipien guter Verträge.....	17
2. Anwendungsbeispiel Mustervertrag	18
3. Auflösung des Anwendungsbeispiels.....	19
4. Checklisten der Inhaltspunkte der wichtigsten Basisverträge.....	22
Arbeitsvertrag.....	22
Auftrag.....	25
Mietvertrag.....	27
Kaufvertrag	30
Werkvertrag	31

Vorwort

Lieber Leser, liebe Leserin

Sie schliessen tagtäglich Verträge. Dem Kauf eines Kaugummis am Kiosk oder dem Erwerb des täglichen Gipfels beim Bäcker liegt ein Vertrag zugrunde. Dass Sie ein Dach über dem Kopf haben, ist immer das Resultat eines oder mehrerer Verträge – eines Miet-, Kauf- oder Hypothekarvertrages. Dass Sie über Geld verfügen, ist meist das Resultat von Verträgen – Aufträgen, Werkverträgen, Arbeitsverträgen etc. Angesichts der Fülle von Verträgen, die uns unser ganzes Leben lang begleiten, wird klar, dass die meisten völlig problemlos über die Bühne gehen. Es ist ausserdem in den meisten Fällen sowohl uns als auch unserem jeweiligen Vertragspartner «instinktiv» klar, was korrekt ist und was nicht, was man fordern kann und was nicht. Hat das neue Auto etwa nach drei Kilometern einen Platten, weil Sie wieder einmal einen Randstein gestreift haben, so ist Ihnen klar, dass das kein Mangel am neuerstandenen Gefährt ist, sondern Ihre eigene Schuld. Umgekehrt verhält es sich, wenn das neue Auto nach drei Kilometern den Geist aufgibt und stehenbleibt, auch wenn Sie vorher einen Randstein gestreift haben.

Dieses instinktive Wissen um Recht und Unrecht bezeichne ich gerne als das juristische Bauchgefühl. Jeder von uns hat ein juristisches Bauchgefühl. Und unsere Gesetze (und damit auch unsere Verträge) sind vom Geiste unseres kollektiven juristischen Bauchgefühls durchdrungen.

In Zeiten zunehmender Regulierungsdichte und Komplexität der Geschäfte gerät das juristische Bauchgefühl allerdings oft ins Hintertreffen. Ich stelle immer wieder fest und bin stets aufs Neue überrascht, wie gross die einschüchternde Wirkung von Verträgen ist. Immer wieder sitzen mir ansonsten eloquente Klienten gegenüber, die ratlos über ein paar Vertragsklauseln brüten und nicht sehen, was offensichtlich ist, nämlich dass die Klauseln überhaupt nicht zu dem passen, was sie vorher zum Ziel erklärt haben. Dieser einschüchternde Effekt führt dazu, dass Verträge viel zu oft überhaupt nicht hinterfragt werden. Man meint, das müsse halt so sein und ausserdem sei das Juristendeutsch ja sowieso eine Plage, die kein Mensch verstehe. AGB sind als notwendiges Übel akzeptiert und werden weder gelesen, noch in Frage gestellt. Der Vertrag entmündigt den Vertragspartner.

Das ist ein Unding. Verträge regeln die Beziehungen zwischen Individuen und sind so zu gestalten, dass sie von diesen Individuen jederzeit nicht nur verstanden, sondern auch umgesetzt werden können. **Dabei können eine Vielzahl von einfacheren Verträgen auch ohne Anwälte aufgesetzt werden.**

Das vorliegende Dossier zeigt anschaulich, auf was bei der Vertragsredaktion zu achten ist. Die meisten Probleme, die selbstverfasste Verträge verursachen, resultieren nämlich keineswegs aus mangelnder Rechtskenntnis des Verfassers, sondern aus relativ einfach zu vermeidenden Fehlern wie unklare Bezeichnungen, nicht durchdachtes Ineinandergreifen von Bestimmungen, zu komplizierten (und deshalb fehleranfälligen) Formulierungen und dergleichen.

Dieses Dossier führt Sie nach einer kurzen Einleitung in das Recht der Verträge Schritt für Schritt durch die Grundprinzipien guter Vertragsredaktion. Im Anhang werden diese Prinzipien übersichtlich zusammengestellt. Und zum Schluss dürfen Sie Ihr neu erworbenes Wissen anhand eines schlechten (aber realen) Vertrages, den ich kürzlich zu überarbeiten hatte, testen. Wetten, Sie kriegen das besser hin?

I. Einleitung

1. Das Recht der Verträge – Gut zu wissen!

Verträge entstehen durch **übereinstimmende Willensäusserungen**, das heisst, wenn Einigkeit darüber besteht, was man miteinander vereinbaren möchte. Diese Willenserklärungen müssen keineswegs ausdrücklich und schon gar nicht schriftlich erfolgen. Die häufigsten Verträge sind und waren schon immer jene, die durch sogenanntes **konkludentes Verhalten** zustande kommen. Wenn Sie den Inhalt Ihres Einkaufswagens beim Supermarkt auf das Band bei der Kasse legen, heisst das nichts anderes, als dass Sie ihn zu kaufen gedenken. Der eigentliche Vertragsabschluss erfolgt meist wortlos, allein durch Ihre verkehrstypisch interpretierbaren Handlungen, die einen klaren Rückschluss auf Ihre Absicht – einen Kauf zu tätigen – schliessen lassen. Das ist konkludentes Verhalten.

Nach schweizerischem Recht können die meisten Verträge mündlich bzw. über konkludentes Verhalten abgeschlossen werden, doch sobald die Geschäfte etwas komplizierter werden, ist **Schriftlichkeit** dringend angeraten. Eigentliche Formvorschriften gibt es im schweizerischen Recht hingegen relativ wenig. Ein Beispiel sind Grundstückskaufverträge, welche nicht nur schriftlich abgeschlossen, sondern auch öffentlich beurkundet werden müssen, um gültig zu sein.

Das schweizerische Recht basiert auf dem Grundsatz der **Vertragsfreiheit**. Das heisst, man kann alle möglichen Verträge untereinander abschliessen und auch Elemente verschiedener Verträge frei miteinander kombinieren. Und obschon im Obligationenrecht nur einige der heute gängigen Vertragstypen niedergeschrieben sind (dies sind die sogenannten **Nominatverträge**), haben sich über die Jahrzehnte eine ganze Reihe neuer Mischformen oder gänzlich neuer Vertragstypen etabliert, die man nicht im Obligationenrecht findet (sie heissen **Innominatverträge**). Das Leasing ist ein solches Beispiel: Dieser Vertragstypus kombiniert u.a. Elemente von Miete und Kauf in einer Art und Weise, wie sie das Obligationenrecht nicht kennt.

Das meiste im Obligationenrecht statuierte Vertragsrecht ist **dispositiv**, das heisst, die Parteien können auch andere, vom Gesetz abweichende Regelungen treffen, wenn sie das möchten. Wenn Sie also in Abweichung der gesetzlichen Mängelrechte bei einem Kaufvertrag lieber vereinbaren möchten, dass die Garantiefrist fünf statt zwei Jahre dauern soll, dann ist Ihnen das freigestellt. Nur wenn nichts anderes vertraglich geregelt wird, dann kommen die gesetzlichen Regelungen des entsprechenden Vertragstypus zur Anwendung.

Zwingendes Recht findet sich vor allem bei Vertragstypen, bei denen oft eine wirtschaftlich stärkere Partei einer schwächeren Partei gegenüber steht, zum Beispiel im Arbeitsrecht. Auch das Mietrecht kennt viele zwingende Vorschriften, weil das Zuhause oder die Wirtschaftsstätte die Existenzgrundlage schlechthin darstellen und unkontrollierte Vertragsfreiheit oder Abhängigkeiten sich hier zu stark zum Nachteil der schwächeren Parteien auswirken würden. Vereinbarungen, die zwingendem Recht zuwiderlaufen, sind nichtig: Sie entfalten von vornherein keine Wirkung.

Viele Nicht-Juristen gehen von der irrigen Annahme aus, Verträge seien frei widerrufbar, man könne von ihnen einfach wieder zurücktreten. Das ist nicht so. Verträge sind einzuhalten. Nur bei **Dauer-schuldverhältnissen**, also bei Verträgen, die über eine gewisse Zeit laufen (wie z.B. ein Mietvertrag

oder ein Serviceabonnement bei einem Informatiker), sieht das Gesetz Kündigungsmöglichkeiten vor. Ansonsten kann man nur in Extremfällen von Verträgen zurücktreten. Umso wichtiger ist deshalb, dass man sich bei Vertragsschluss darüber im Klaren ist, worauf man sich einlässt.

Verträge, bei denen alles klappt, beschäftigen weder die Gerichte noch die Parteien. Wenn aber nicht geliefert, das Falsche geliefert, mangelhafte Ware geliefert oder zu spät geliefert wird, dann beginnen die Probleme. Für solche Fälle von **Verzug** oder von **Leistungsstörungen** sieht das Gesetz ebenfalls viele Regelungen vor.

Das Gesetz schafft meistens Regelungen, die unserem gesunden Menschenverstand bzw. dem juristischen Bauchgefühl entsprechen. Für den **Verzug** heisst das, dass Sie wohl instinktiv wissen, dass Sie dem Schuldner zunächst eine angemessene **Nachfrist** zur Erfüllung des Vertrages ansetzen sollten (sofern das noch etwas bringt – was z.B. für die verspätete Hochzeitstorte sicher nicht gilt). Denn nur wenn der Schuldner auch dann nicht leistet, erweisen sich die weiteren Verzugsfolgen als angemessen. Sie müssen dann sofort entscheiden, ob Sie

- vom Vertrag zurücktreten, unter Forderung von Schadenersatz;
- ob Sie auf die Leistung des Schuldners verzichten, wobei Sie aber Ihre eigene Leistungsbereitschaft aufrecht erhalten und vom Schuldner Schadenersatz samt Ihrem entgangenen Gewinn einfordern;
- oder ob Sie den Vertrag aufrechterhalten wollen, unter Vergütung des Verspätungsschadens durch den Schuldner.

Leistet ein Schuldner, aber leistet er das Falsche oder mangelhaft, so sind die Rechtsfolgen abhängig vom Vertragstypus, den die Parteien eingegangen sind. Wichtig ist indessen immer, dass Sie **unverzüglich** überprüfen, ob korrekt und mängelfrei geleistet worden ist. Wer erst Monate später mit einem Mangel an den Vertragspartner herantritt, obschon der Mangel bereits gleich nach der Lieferung hätte festgestellt werden können, hat allein durch sein Nichtstun die Lieferung akzeptiert und seine Mängelrechte aufgegeben (verwirkt).

Ob die Vereinbarung einer Konventionalstrafe sinnvoll ist oder nicht, muss im Einzelfall genau abgewogen werden. Generell nützlich sind sie dort, wo der Nachweis eines Schadens wegen einer Leistungsstörung nur schwer möglich ist. Denn Konventionalstrafen werden allein durch die Tatsache des Vertragsbruches ausgelöst, unabhängig davon, ob tatsächlich ein Schaden entstanden ist oder nicht.

Falls Sie sich für eine Konventionalstrafe entscheiden, bemessen Sie diese vernünftig. Übermässig hohe Konventionalstrafen können vom Richter auf ein angemessenes Mass herabgesetzt werden.

2. Wieso ist Recht haben nicht (immer) gleich Recht bekommen?

In erster Linie liegt das nicht daran, dass das Gesetz – wie von vielen Nicht-Juristen angenommen wird – einfach am normalen Bürger vorbei legiferiert, sondern daran, dass im Ernstfall keine **tauglichen Beweise** greifbar sind. Nachweisbar = rechtssicher(er), so einfach ist das. Dabei ist Schriftlichkeit sicher die tauglichste und einfachste Art, um einen Nachweis zu erbringen, denn Zeugen erweisen sich vor Gericht oft als sehr unberechenbar. Damit die Schriftlichkeit wirklich zuverlässig wird und Ihr Beweis den Richter überzeugt, beachten Sie die folgenden Prinzipien für die gute Vertragsredaktion auch beim Generieren von Schriftlichkeit für Beweis Zwecke. Dadurch sind Sie bereits gegen viel Ungemach gewappnet.