

VERTRAGSRECHT BEI IM- UND EXPORTGESCHÄFTEN

Internationales Vertragsrecht

Teil I

Grundlagen internationaler Kauf-, Liefer- und Vertriebsverträge

Einleitung

- I. Fragen des internationalen Vertragsrechts
- II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts
- III. Abschluss von internationalen Verträgen
- IV. Allgemeine Geschäftsbedingungen
- V. Incoterms
- VI. Gerichtsstand und anwendbares Recht
- VII. Forderungssicherung im Ausland
- VIII. Grundzüge der Vertragsgestaltung
- IX. Exkurs: Vertragsmanagement

- Die Globalisierung führt dazu, dass immer mehr Rechtsbeziehungen über die Landesgrenzen hinaus eingegangen werden.
- Vor diesem Hintergrund kommt dem internationalen Vertragsrecht eine grosse Bedeutung zu. Dieses hat eine direkte Auswirkung auf die Rechte / Pflichten sowie das zur Verfügung stehende Sanktionsregime auf grenzüberschreitende Verträge.

Ziel dieses ersten von zwei Workshops ist, Nichtjuristen anhand von Praxisbeispielen aufzuzeigen:

- was internationales Vertragsrecht ist und welche Fragen es regelt;
- wann internationales Vertragsrecht zur Anwendung kommt;
- wie internationale Verträge entstehen;
- wie Forderungen im Ausland gesichert werden können;
- die Grundzüge der Vertragsgestaltung;
- sowie als Exkurs der Nutzen des Vertragsmanagements

I. Fragen des internationalen Vertragsrechts



Quelle: Claus Kühnhold & Thomas Plassmann, Cartoons für Juristen, Lappan Verlag GmbH, Oldenburg 1995

- Bei In- und Exportgeschäften schliessen typischerweise Parteien aus verschiedenen Staaten einen Vertrag miteinander ab z.B. eine schweizerische Unternehmung mit einer kanadischen.
- Daraus ergeben sich folgende Fragen:
 1. Sind die schweizerischen oder kanadischen Gerichte oder Behörden für die Beurteilung der vertraglichen Streitigkeit zuständig?
 2. Welches Recht ist auf den Vertrag anwendbar - schweizerisches, kanadisches oder einheitliches?
 3. Anerkennt ein Schweizer Gericht ein kanadisches Urteil (und umgekehrt) und die Gerichte oder Behörden welchen Staates sind für die Vollstreckung des Urteils zuständig?
- Antwort darauf gibt das internationale Privatrecht – auch IPR oder Kollisionsrecht genannt.

- Entgegen der Bezeichnung internationales (Vertrags-) Recht ist nicht das Recht, **sondern stets der Sachverhalt international**.
- Ein Sachverhalt ist international, wenn er **grenzüberschreitend** ist wie zum Beispiel:
 - ✓ Eine Unternehmung mit Sitz in der CH vertreibt Maschinen in Deutschland.
 - ✓ Eine Unternehmung mit Sitz in der CH erwirbt ein Grundstück in Frankreich.
 - ✓ Eine US amerikanische Firma schickt Personal zu einer Unternehmung mit Sitz in der Schweiz zur Wartung der von ihr (der US Unternehmung) hergestellten und verkauften Turbine.

- Im Vertragsrecht ergibt sich die IPR-relevante Internationalität des Sachverhalts (sog. Anknüpfung) beispielsweise aus:
 - ✓ Sitz / Wohnsitz / Aufenthaltsort der Vertragsparteien
 - ✓ Erfüllungsort
 - ✓ Abschlussort
- Weiter können für die IPR-Relevanz in Frage kommen:
 - ✓ Lageort einer Sache
 - ✓ Sitz / Wohnsitz der an einer Sache berechtigten Person
 - ✓ Exportbestimmungen

- Anhand des IPR-relevanten internationalen Sachverhalts verweist das IPR für jede Rechtsfrage auf die anzuwendende Rechtsordnung.
- Die Verweisung kann eine Gesamtverweisung oder eine Sachnormverweisung sein.
 - Eine Gesamtverweisung stellt eine Verweisung auf ausländisches Recht dar, bei welcher auch das ausländische Kollisionsrecht miterfasst wird (z.B. Art. 14 i.V.m. 122 IPRG)
 - Eine Sachnormverweisung stellt eine Verweisung auf Sachrecht d.h. auf materielle Rechtsnormen dar (z.B. Art. 116 IPRG)

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

Ausgangspunkt

Ausgangspunkt ist Art. 1 IPRG (Bundesgesetz über das internationale Privatrecht vom 18. Dezember 1987, SR 291), wonach:

1. *Dieses Gesetz regelt im internationalen Verhältnis:*
 - a) *die Zuständigkeit der schweizerischen Gerichte oder Behörden;*
 - b) *das anzuwendende Recht;*
 - c) *Die Voraussetzungen der Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Entscheidungen;*

(...)
2. *Völkerrechtliche Verträge sind vorbehalten.*

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

Übersicht der relevanten völkerrechtlichen Übereinkommen

Im Internationalen Vertragsrecht sind insbesondere folgende Übereinkommen relevant:

- **Lugano-Übereinkommen (LugÜ)** - Übereinkommen über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen, abgeschl. in Lugano am 30.10.2007, für die Schweiz in Kraft getreten am 01.01.2011, SR 0.275.12
- **CISG / Wiener Kaufrecht** – Übereinkommen der Vereinten Nationen über den Internationalen Warenkauf, abgeschl. in Wien am 11.04.1980, für die Schweiz in Kraft getreten am 01.03.1991, SR 0.221.211.1 (United Nations Convention on contracts for the international sale of goods)
- **Haager Übereinkommen (HagÜ 1955)** – Übereinkommen betreffend das auf internationale Kaufverträge über bewegliche körperliche Sachen anzuwendende Recht, abgeschl. in Den Haag am 15.06.1955, für die Schweiz in Kraft getreten am 22.10.1972

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

Lugano-Übereinkommen (1/3)

- **Regelungsgegenstand:**

- Das LugÜ regelt die internationale Zuständigkeit von Gerichten in Zivil- und Handelssachen d.h. die Zuweisung der Zuständigkeit an die Gerichte eines (Vertrags-) Staates.
- Das LugÜ regelt nicht das auf den Vertrag anwendbare Recht; dieses bestimmt sich stets dem IPRG.

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

Lugano-Übereinkommen (2/3)

- **Sachlicher Geltungsbereich:**

- Anwendbar auf Zivil- und Handelssachen, ohne dass es auf die Art der Gerichtsbarkeit ankommt. Zivil- und Handelssachen i.S. des LugÜ sind vermögensrechtliche Ansprüche, deren Rechtsgrund nicht in den untenstehenden Rechtsgebieten beruhen.
- Nicht anwendbar auf:
 - Steuer-, Zollsachen und verwaltungsrechtliche Angelegenheiten
 - Personenstand, Rechts- und Handlungsfähigkeit, gesetzliche Vertretung von natürlichen Personen, eheliche Güterstände, Erbrecht
 - Konkurse, Vergleiche und ähnliche Verfahren
 - Soziale Sicherheit
 - Schiedsgerichtsbarkeit

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

Lugano-Übereinkommen (3/3)

- **Räumlich-persönlicher Geltungsbereich:**
 - Automatische Geltung, wenn die Parteien oder bloss die beklage Partei ihren Sitz/Wohnsitz in einem der Vertragsstaaten (EU/EFTA-Staaten) hat.

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

CISG / Wiener Kaufrecht (1/5)

- **Regelungsgegenstand:**

- Das WKR regelt ausschliesslich den Abschluss des Kaufvertrags und die daraus erwachsenden Rechte und Pflichten des Verkäufers und Käufers.
- Das WKR regelt nicht:
 - das auf einen Kauvertrag anzuwendende nationale Recht
 - die Culpa in contrahendo
 - die Gültigkeit des Vertrags (Geschäftsfähigkeit, Vollmacht und Willensmängel)
 - den Eigentumsübergang
 - die Verletzung nebenvertraglicher Pflichten

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

CISG / Wiener Kaufrecht (2/5)

- **Regelungsgegenstand (Forts.):**

- Das WKR regelt nicht:

- die Haftung für Tod und Körperverletzung
 - die Anspruchskonkurrenz
 - die Gültigkeit von Vertragsstrafen
 - die Beweislast
 - die Verjährung

Diese Fragen beantworten sich nach Art. 116 ff IPRG.

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

CISG / Wiener Kaufrecht (3/5)

- **Sachlicher Geltungsbereich:**

- Anwendbar auf grenzüberschreitende Kaufverträge über Waren d.h. bewegliche Sachen und Werklieferungsverträge sowie Warenlieferverträge, sofern die die Arbeits- oder Dienstleistungskomponente des Lieferanten nicht überwiegt.
- Nicht anwendbar auf den Kauf von Waren für den persönlichen Gebrauch, von Wertpapieren und Zahlungsmitteln, von elektrischer Energie, von See- und Binnenschiffen und Luftfahrzeugen sowie auf Versteigerungen.

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

CISG / Wiener Kaufrecht (4/5)

- **Räumlich-persönlicher Geltungsbereich:**

- Das WKR ist anwendbar, wenn die Parteien eines Kaufvertrags ihre Niederlassung oder ihren gewöhnlichen Aufenthalt in verschiedenen Vertragsstaaten haben.
- Das WKR ist weiter anwendbar, wenn das IPR des von einer Partei angerufenen Gerichts bzw. dessen Staats die Anwendbarkeit einer Rechtsordnung eines anderen Staats vorschreibt, der das WKR ratifiziert hat. Das heisst, das WKR kann somit selbst dann gelten, wenn beide Parteien, nur eine oder überhaupt keine Partei in einem Vertragsstaat niedergelassen ist.
- Das CISG ist Bestandteil des Schweizer Rechts. Es gilt daher automatisch auf Verträgen, die CH-Recht unterliegen, wenn nicht ausdrücklich im Vertrag ausgeschlossen.

Beispiel: Ein in FL ansässiger Verkäufer schliesst mit einer in Indien ansässigen Käuferin einen Kaufvertrag, auf dem sie Schweizer Recht anwendbar erklären. Das WKR gilt, obwohl FL und Indien das WKR nicht ratifiziert haben und die Parteien nicht in den Vertragsstaaten ansässig sind.

- WKR ist dispositives Recht d.h. dessen Anwendung kann insgesamt oder teilweise vertraglich ausgeschlossen werden.

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

CISG / Wiener Kaufrecht (5/5)

➤ Praxistipps:

1. Kompromissklausel: «Dieses Vertragsverhältnis untersteht dem Übereinkommen der Vereinten Nationen über den internationalen Warenkauf vom 15.04.1980 (CISG / WKR). Ergänzend ist materielles schweizerisches Recht anwendbar.
2. Expliziter Ausschluss: Dieses Vertragsverhältnis untersteht schweizerischem materiellem Recht unter Ausschluss des Übereinkommens der Vereinten Nationen über den internationalen Warenkauf vom 15.04.1980 (CISG / WKR).

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

Haager Übereinkommen 1955 (1/4)

- **Regelungsgegenstand:**

- Das Haager Übereinkommen 1955 regelt ausschliesslich das auf internationale Kaufverträge anzuwendende innerstaatliche Recht zwischen Parteien von Vertragsstaaten des Übereinkommens.
- Es regelt zudem die Anforderungen an die Rechtswahlabrede.
- Das Haager Übereinkommen regelt nicht:
 - materielle Rechtsfragen

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

Haager Übereinkommen 1955 (2/4)

- **Sachlicher Anwendungsbereich:**

- Anwendbar auf internationale Kaufverträge über bewegliche Sachen, sofern nicht das CISG bzw. WKR anwendbar ist (Art. 118 IPRG)
- Nicht anwendbar auf Kaufverträge über Wertpapiere, eingetragene See-, Binnenschiffe und Luftfahrzeuge, gerichtliche Veräusserungen sowie auf Zwangsverwertung infolge Pfändung

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

Haager Übereinkommen 1955 (3/4)

- **Räumlich-persönlicher Anwendungsbereich:**
 - Anwendbar, wenn der Verkäufer zum Zeitpunkt oder der Käufer seinen gewöhnlichen Aufenthaltsort oder seine Geschäftsniederlassung in einem Vertragsstaat hat.

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

Haager Übereinkommen 1955 (4/4)

➤ **Praxistipp:**

Rechtswahl bei Online-Versteigerungen im B2B-Verkehr (BGE 4A 451/2016 vom 8.11.2016): Nach dem Haager Übereinkommen wäre der Ausführungsort der Versteigerung für die Bestimmung des anwendbaren Rechts massgebend. Das BGer. hielt jedoch fest, dass es bei Online-Versteigerungen gerade nicht möglich sei, den Ort der Versteigerung zu bestimmen. Folglich könne der Sitz des Betreibers der Online-Auktions-Plattform nicht entscheidend sein für das anwendbare Recht. Vielmehr ist laut dem Urteil entweder die Rechtswahl der Parteien oder, bei fehlender Rechtswahl, der gewöhnliche Aufenthalt des Verkäufers zum Zeitpunkt der Bestellung massgebend.

- Für die Praxis heisst dies, dass bei Online-Versteigerungen im B2B-Verkehr der Kaufvertrag eine ausdrückliche Rechtswahl enthalten muss, andernfalls das Recht am Ort des gewöhnlichen Aufenthalts des Verkäufers zum Zeitpunkt der Bestellung zur Anwendung kommt.

II. Rechtsquellen des internationalen Vertragsrechts

Fallbeispiele

- Beilage 1: Entwicklungsvereinbarung
- Beilage 2: BGE 4A_451/2016 vom 8.11.2016

Grundprinzip (Art. 1 OR; Art. 14 und 23 CISG)

- Zum Abschluss eines Vertrags bedarf es der gegenseitigen übereinstimmenden Willensäußerung der Parteien. Sie kann stillschweigend oder ausdrücklich sein.
- Umfang der gegenseitigen übereinstimmenden Willensäußerungen:
 - Einigung über alle wesentlichen Punkte
 - Vorbehalt der Nebenpunkten hindert die Verbindlichkeit des Vertrags nicht
 - Falls keine Einigung über vorbehaltene Nebenpunkte, entscheidet der Richter nach der Natur des Geschäfts

III. Abschluss von internationalen Verträgen

Antrag und Annahme (Art. 3 – 10 OR; Art. 14 – 24 CISG)

- Antrag unter Anwesenden (inkl. Telefon, MS-Teams, Zoom usw.)
 - Ohne Frist: falls nicht sofort angenommen, keine weitere Verbindlichkeit
 - Mit Frist: Verbindlichkeit der Offerte bis zum Ablauf der Frist
- Antrag unter Abwesenden (E-Mail, Brief, Fax usw.)
 - Ohne Frist: Verbindlichkeit bis zum Zeitpunkt, da eine Antwort bei ordnungsgemässer und rechtzeitiger Absendung erwartet werden kann.
 - Mit Frist: Annahme muss innerhalb der Frist eintreffen.

Antrag und Annahme (Art. 3 – 10 OR; Art. 14 – 24 CISG)

- Stillschweigen auf eine Offerte
 - Grundsatz (Art. 6 OR e contrario; Art. 18 CISG, siehe auch Art. 123 IPRG): Stillschweigen gilt nicht als Annahme d.h. es bedeutet Ablehnung des Antrags.
 - Ausnahme (Art. 6 OR): «Ist wegen der besonderen Natur des Geschäfts eine ausdrückliche Annahme nicht zu erwarten, so gilt der Vertrag als abgeschlossen, wenn der Antrag nicht binnen angemessener Frist abgelehnt wird».

Antrag und Annahme – Widerruf (Art. 6 OR; Art. 15 Abs. 2 und 22 CISG)

- Nach OR: Zulässig, wenn der Widerruf vor oder bei gleichzeitigem Eintreffen des Antrags bzw. der Annahme beim Empfänger eingeht oder bei späterem Eintreffen vor Kenntnisnahme der Offerte bzw. der Annahme durch den Empfänger.
- Nach CISG gleich wie OR. Darüber hinaus bis zum Abschluss des Vertrags zulässig, wenn der Widerruf beim Empfänger eintrifft, bevor er die Annahmeerklärung abgeschickt hat.

Antrag und Annahme – Exkurs Widerruf des abgeschlossenen Vertrags

- Grundsatz: «*Pacta sunt servanda*» d.h. Verträge, die gültig zustande gekommen sind, sind einzuhalten. Sie können daher im Prinzip nicht widerrufen werden.
- Unter bestimmten Voraussetzungen kann jedoch ein abgeschlossener Vertrag «widerrufen» werden.

Antrag und Annahme: Exkurs Widerruf des abgeschlossenen Vertrags

- Ausnahmen vom Grundsatz «*Pacta sunt servanda*»:
 - 1. Willensmängel** beim Vertragsschluss (Art. 21 und 23 ff OR)
 - wesentlicher Irrtum
 - absichtliche Täuschung
 - Furchterregung
 - Übervorteilung

Antrag und Annahme: Exkurs Widerruf des abgeschlossenen Vertrags

- Ausnahmen vom Grundsatz «*Pacta sunt servanda*» (Forts.):
 2. **«Clausula rebus sic stantibus»** (Anpassung des Vertrags an geänderten Verhältnissen), **Hardship Clause, höhere Gewalt**
 3. **Gesetzliches Widerrufsrecht** bei Haustürgeschäften (Art. 40 ff OR)

III. Abschluss von internationalen Verträgen

Form des Vertrags (Art. 14 - 16 OR; Art. 124 IPRG):

- In der Regel formlos d.h. stillschweigend oder mündlich
- Form (einfache oder qualifizierte Schriftlichkeit, Beurkundung) nur wenn gesetzlich vorgeschrieben
- Ist Schriftlichkeit vorgeschrieben, gilt diese auch für jede Änderung des Vertrags
- Schriftlichkeit setzt eigenhändige Unterschrift voraus d.h. kein E-Mail und dergl.
- Digitale Signatur (Art. 14 Abs. 2 bis OR) als Ersatz der eigenhändigen Unterschrift möglich. Voraussetzung ist ein standardisierter Identitätsnachweis wie z.B. SuisseID

Vorvertrag / Absichtserklärung / Memorandum of Understanding

- Definition: «Durch den Vorvertrag kann die Verpflichtung zum Abschluss eines künftigen Vertrags begründet werden.» (Art. 22 Abs. 1 OR)
- Inhalt: Der Vorvertrag muss sämtliche wesentlichen Punkte des künftigen Vertrags bzw. des Hauptvertrags enthalten.
- Form: «Wo das Gesetz zum Schutze der Vertragsschliessenden für die Gültigkeit des künftigen Vertrags eine Form vorschreibt, gilt diese auch für den Vorvertrag.» (Art. 22 Abs. 2 OR)

Vorvertrag / **Absichtserklärung** / Memorandum of Understanding

- Definition und Zweck: Vertrag über die Spielregeln für die Verhandlungen eines Vertrags, ohne dass die Parteien eine Pflicht zum Abschluss des zu verhandelnden Vertrags trifft.
- Inhalt:
 - Gegenstand der Verhandlungen
 - Zeitrahmen der Verhandlungen
 - Umfang der Bindungswirkung
 - Geheimhaltung / Exklusivität
 - Kosten
 - Folgen der Beendigung
 - anwendbares Recht und Gerichtsstand

III. Abschluss von internationalen Verträgen

Vorvertrag / **Absichtserklärung** / Memorandum of Understanding

- Abgrenzungen:
 - Memorandum of Understanding: Ist im englischsprachigem / Common Law Raum bezüglich des Abschlusses des Hauptvertrags verbindlich und ähnelt dem Vorvertrag gemäss Art. 22 OR
 - Minutes of Meeting: verbindlicher Protokoll über die im Laufe der Verhandlungen getroffenen (Zwischen-) Vereinbarungen.
 - Hauptvertrag

Vorvertrag / Absichtserklärung / **Memorandum of Understanding**

- Definition: Je nach Sprach- / Kulturraum unterschiedliches Verständnis
 - Im Common Law-Raum ist das MoU eine Art Vorvertrag mit Bindungswirkung hinsichtlich des Hauptvertrags.
 - Im kontinentaleuropäischen Raum und in Gebieten mit Civil Law-Tradition wird dem MoU die Bedeutung einer Absichtserklärung gegeben.
- Abgrenzung: MoU im staatsvertraglichem Bereich sind verbindliche völkerrechtliche Abkommen.

III. Abschluss von internationalen Verträgen

Vorvertrag / Absichtserklärung / Memorandum of Understanding

➤ Praxistipps

1. Der Vorvertrag ist kaum praxisrelevant und zu vermeiden, weil darin sämtliche Punkte des künftigen Vertrags enthalten sein müssen. Besser ist, den Hauptvertrag direkt abzuschliessen. Damit spart man Zeit und Geld insbesondere, wenn der Vorvertrag aufgrund von Art. 22 Abs. 2 OR bspw. öffentlich beurkundet werden muss (Beispiel: Reservation bei Liegenschafts Kauf).
2. Geeigneter als ein Vorvertrag ist die Absichtserklärung. Damit wird der Wunsch, den Hauptvertrag abzuschliessen kundgetan und bekräftigt, ohne dass eine Abschlussverpflichtung besteht. Gleichzeitig werden die «Spielregeln» für die Verhandlungen festgelegt.
3. Bei langen und/oder schwierigen Verhandlungen empfiehlt es sich nach jeder Verhandlungsrunde die Ergebnisse – vor allem die Punkte, worüber sich die Parteien geeinigt haben, verbindlich festzuhalten.

Geheimhaltungsvereinbarung

- Definition / Zweck: vertraglich vereinbarter Schutz von Informationen, die nicht gesetzlich (straf- oder zivilrechtlich) geschützt sind. Darunter fällt insbesondere aber nicht nur Knowhow.
- Arten: Die Geheimhaltungsvereinbarung kann ein- oder zweiseitig sind je nach dem, ob die Informationen nur einer oder beider Parteien geschützt werden sollen.
- Inhalt:
 - Hintergrund / Ausgangslage
 - Umschreibung der geheim zu haltenden Informationen
 - Pflicht und Umfang der Geheimhaltung (Need to Know, Non Use, Einbezug Dritter wie Mutter-, Tochter- und Schwesterngesellschaften sowie externe Berater)
 - Rückgabe- / Löschpflichten
 - Folgen der Verletzung / Konventionalstrafe
 - Dauer und Folgen der Beendigung
 - anwendbares Recht und Gerichtsstand

Geheimhaltungsvereinbarung

➤ Praxistipps

1. Beschreiben Sie in der Präambel stets genau die Ausgangslage und den Zweck, wozu vertrauliche Informationen ausgetauscht werden. Das verhindert, dass die empfangenen Informationen für einen anderen Zweck als den beschriebenen / festgelegten gebraucht werden.
2. Passen Sie die Höhe der Konventionalstrafe der Kritizität der vertraulichen Informationen an. Je grösser der potentielle Schaden einer Offenbarung solcher Informationen ist, umso höher sollte die Konventionalstrafe im Sinne eines Damoklesschwerts angesetzt werden.
3. Passen Sie die Dauer der Geheimhaltungspflicht nach Beendigung der Geheimhaltungsvereinbarung der realistischen Dauer am Interesse an der Geheimhaltung der offenbarten Informationen an. Bspw. ist das Interesse an der Geheimhaltung für ein patentfähiges Molekül zur Behandlung einer Krankheit grösser als für das Herstellungs-Knowhow einer sich schnell entwickelnden und entsprechend schnell veralteten Technologie.

IV. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Funktion, Zweck und Arten

- Definition: vorformulierte Vertragsbedingungen für eine Vielzahl gleicher Geschäfte (Massengeschäft).
- Zweck:
 - Rationalisierung / Vereinfachung
 - Klarheit und Rechtssicherheit
 - Risikobeschränkung
 - Spezialisierung
- Arten: Ein- und Verkaufsbedingungen

IV. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Gesetzliche Regelung

- In der CH kein spezielles Gesetz. Nur Art. 8 UWG (Bundesgesetz vom 19.12.1986 gegen den unlauteren Wettbewerb, SR 241) befasst sich in der CH mit AGB und dies nur soweit, als dieser Artikel die AGB B2C-Verträge betrifft.
- Deutschland: AGB-Gesetz, §§ 305 – 310 BGB
- EU: Richtlinie 93/13/EWG des Rates vom 5. April 1993 über missbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen

IV. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Übernahme in Verträgen / Geltung

- Keine Verbindlichkeit der AGB, ohne dass sie durch Parteivereinbarung zum Vertragsbestandteil erklärt werden; Grundsatz «keine Geltung ohne Übernahme».
- AGB müssen vor Vertragsschluss übergeben werden und nicht erst zusammen mit dem Lieferschein, der Rechnung oder Quittung. Übergeben heisst, die Möglichkeit haben, sich vor Vertragsschluss in zumutbarer Weise Kenntnis vom Inhalt der AGB zu verschaffen.
- Individualabreden gehen AGB immer vor.
- Anforderungen an AGB bei B2C-Verträgen höher als im B2B-Geschäft

IV. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Widersprechende AGB / Battle of Forms (1/2)

- Fallkonstellationen:
 1. Zwei Parteien verweisen nacheinander auf ihre eigenen sich widersprechenden AGB.
 2. Zwei Parteien verweisen nacheinander auf ihre eigenen sich widersprechenden AGB und eine der Parteien wiederholt ihren Standpunkt, ohne dass die andere widerspricht.
 3. Beide Parteien stellen sich gleichzeitig ihre eigenen sich widersprechenden AGB zu; die AGB «kreuzen sich» sprichwörtlich.

IV. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Widersprechende AGB / Battle of Forms (1/2)

- Lösung:
 - Allgemein: Die Theorie des letzten Worts ist veraltet und wird nicht mehr angewendet.
 - Fallkonstellation 1:
 - a) Wenn der Dissens einen wesentlichen Vertragspunkt betrifft, ist der Vertrag nicht zustande gekommen.
 - b) Wenn der Dissens einen Nebenpunkt betrifft, sind die AGB beider Parteien Vertragsbestandteil, soweit sie miteinander übereinstimmen. Widersprechen sie sich, gelten die AGB beider Parteien in Bezug auf die fraglichen Nebenpunkte nicht und die Vertragslücke muss nach den allgemeinen Regeln gefüllt werden.
 - Fallkonstellation 2: Nicht Zustandekommen des Vertrags, Schweigen auf einen Antrag.
 - Fallkonstellation 3: Wie Fallkonstellation 1

IV. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Gültigkeits- und Auslegungskontrolle von AGB (1/2)

- Gültigkeitskontrolle:
 - ✓ wirksame Übernahme
 - ✓ kein Verstoss gegen zwingendes Recht wie z.B. Haftungsbegrenzung / -ausschluss, Produkthaftpflicht
- Ungewöhnlichkeitsregel
 - Regelungen mit denen eine Vertragspartei nach Treu und Glauben nicht damit rechnen musste, werden nicht Bestandteil des Vertrags.
 - Relativierung der Ungewöhnlichkeitsregel durch:
 - ausdrücklicher Hinweis auf die kritische Bestimmung und/oder Hervorhebung oder Platzierung
 - sehr hohe Anforderungen des BGer. an Ungewöhnlichkeitsregel, weshalb sie selten zum tragen kommt.

IV. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Gültigkeits- und Auslegungskontrolle von AGB (2/2)

- AGB werden grundsätzlich gleich wie Individualverträge ausgelegt.
- Unklare Bestimmungen werden stets zu Ungunsten der Partei ausgelegt, die sie verfasst hat.
- Bei B2C-Verträgen lauterkeitsrechtliche Kontrolle nach Art. 8 UWG (Bundesgesetz über den unlauteren Wettbewerb vom 19.12.1986, SR 241)

- Definition: Incoterms sind Vertragsklauseln für internationale und (wenn auch in geringerem Umfang) für nationale Geschäfte, welche die Pflichten von Käufer und Verkäufer regeln. Sie werden von den internationalen Handelskammern erlassen.
Sie haben als sog. Soft Law keine Gesetzeskraft, sondern erlangen nur dann Geltung zwischen den Parteien eines Vertrags, wenn sie deren Anwendung vereinbaren.
- Gegenstand: Die Incoterms regeln den Übergabeort, Frachtpapiere und Zollvorschriften, Übergang von Nutzen und Gefahr beim Transport sowie die Zurechnung der Frachtkosten.
- Mehr dazu siehe Veranstaltungskalender der ihz.

Überblick Gerichtsstand- und Rechtswahl (LugÜ, Art. 112 und 116 IPRG)

- Grundsatzfrage bei jedem internationalen Sachverhalt.
- In kommerziellen Verträgen können der Gerichtsstand (oder der Schiedsgerichtsstand) und die auf den Vertrag anwendbare Rechtsordnung frei vereinbart werden.
- Sind das zuständige Gericht und/oder das anzuwendende Recht vertraglich nicht festgelegt worden, bestimmen sich diese nach dem LugÜ und/oder dem IPRG.

Gerichtsstand - Internationale und örtliche Zuständigkeit

• Internationale Zuständigkeit

- Regelt die Frage, die Gerichte welchen Staats für die Beurteilung einer Streitigkeit zuständig sind.
- Massgebend ist, in welchem Staat geklagt werden kann.
- Soweit die internationale Zuständigkeit nicht vertraglich vereinbart wurde, beantwortet sich die Frage aus CH Sicht nach folgendem Schema:
 1. Anwendbarkeit LugÜ?
 2. Wenn das LugÜ nicht anwendbar ist, nach IPRG

Gerichtsstand - Internationale und örtliche Zuständigkeit

• Örtliche Zuständigkeit

- Nach der Überprüfung der internationalen Zuständigkeit muss die örtliche Zuständigkeit bestimmt werden.
- Es geht um die Frage, welches innerstaatliche Gerichte (örtlich) für die Beurteilung einer Streitigkeit zuständig ist.
- Massgebend ist, wo bzw. in welchem Staat geklagt werden kann.
- Soweit die örtliche Zuständigkeit nicht vertraglich vereinbart wurde, beantwortet sich die Frage aus CH Sicht stets nach IPRG, weil das LugÜ nur die internationale Zuständigkeit regelt.

Gerichtsstandsvereinbarung - Anforderungen

- Gerichtsstandsvereinbarung müssen:
 - schriftlich sein;
 - bestimmt sein d.h. der Gerichtsstand und das Rechtsverhältnis, worauf sich die Gerichtsstandsvereinbarung bezieht, müssen klar bezeichnet sein;
 - wenn in AGB enthalten, müssen diese bei Vertragsschluss vorliegen;
- **ACHTUNG:** Vereinbarung über den Erfüllungsort (siehe Art. 5 Ziff. 1 LugÜ und 113 IPRG) können explizite Gerichtsstandsvereinbarung aushebeln.

Rechtswahl (1/2)

- Ausgangspunkt ist stets Art. 116 IPRG, wonach:
 - «¹ Der Vertrag untersteht dem von den Parteien gewählten Rechts.
 - ² Die Rechtswahl muss eine ausdrückliche sein oder sich eindeutig aus dem Vertrag oder den Umständen ergeben. Im Übrigen untersteht sie dem gewählten Recht.
 - ³ Die Rechtswahl kann jederzeit getroffen oder geändert werden. Wird sie nach Vertragsschluss getroffen oder geändert, so wirkt sie auf den Zeitpunkt des Vertragsschlusses zurück. Die Rechte Dritter sind vorbehalten.»

Rechtswahl (2/2)

- Schriftlichkeit ist nicht explizit verlangt: «Die Rechtswahl muss eine ausdrückliche sein *oder sich eindeutig aus dem Vertrag oder den Umständen ergeben*».
- Art. 116 IPRG ist für Kaufverträge über bewegliche körperliche Sachen weitgehend identisch mit Art. 2 des Haager Übereinkommens 1955

Fehlen einer Rechtswahl (1/2)

- Ist auf ein bestimmtes Vertragsverhältnis kein Übereinkommen anwendbar oder haben die Parteien keine Rechtswahl getroffen, kommt auf die Verträge Art. 117 IPRG zur Anwendung.
- Nach Art. 117 IPRG untersteht der Vertrag dem Recht des Staats, mit dem er am engsten zusammenhängt.
- Der engste Zusammenhang besteht dort, wo die charakteristische Leistung erbracht wird (z.B. Ort des Beauftragten, des Veräusserers)

Fehlen einer Rechtswahl (1/2)

- Vorbehalten bleiben:
 - Kaufverträge über bewegliche körperliche Sachen:
 - Evtl. gilt WKR / CISG;
 - Wenn nicht, dann bestimmt sich das anwendbare Recht nach Art. 3 des Haager Übereinkommens
 - Grundstückkaufverträge (Art. 119 IPRG)
 - Konsumentenverträge (Art. 120 IPRG)

➤ Praxistipps:

1. Bei internationalen Verträgen nach Möglichkeit immer Gerichtsstand und anwendbares Recht festlegen.
2. Achten Sie bei der Gerichtswahl, nicht nur die internationale sondern auch die örtliche Zuständigkeit zu regeln.
3. Vermeiden Sie Gerichtsstände in Belgien oder Italien. Die Gerichte sind derart überlastet, dass eine Zeitspanne von 3 bis 5 Jahren zwischen Klageingang und einer ersten Antwort, die i.d.R. in der Anordnung der Verschiebung der Anhandnahme besteht, nicht ungewöhnlich ist. Vorbehalten bleibt die bewusste Strategie des sogenannten belgischen bzw. italienischen Torpedos.
4. Achten Sie bei der Gerichts- und Rechtswahl, dass das zuständig erklärte Gericht stets das Recht seines Landes anwendet. Bspw. ist ein französisches Gericht in dänischem Recht ebenso wenig wie in dänischer Sprache bewandt. Neben dem Risiko einer fragwürdigen Entscheidung in der Sache sind horrendere Übersetzungs- und Expertenkosten vorprogrammiert.

➤ Praxistipps:

5. Verhandlungstaktisch gestaltet sich die Einigung über den Gerichtsstand und die Rechtswahl einfacher, wenn sie für beide Parteien neutral und nicht gänzlich fremd sind ist wie z.B.:
 - ein deutscher und ein schweizerischer Vertragspartner einigen sich auf den Gerichtsstand Wien und auf österreichisches Recht;
 - statt auf den Gerichtsstand NY und das Recht des U.S. Bundesstaats NY (Common Law) kann sich ein Schweizer mit seinem U.S. amerikanischen Vertragspartner eher auf den Gerichtsstand New Orleans und das Recht des Bundesstaats New Orleans (Civil Law) einigen.
 5. Seien Sie bei der Bezeichnung des anwendbaren Rechts klar und unmissverständlich:
 - British Law / Law of England vs. the Laws of England and Wales
 - U.S. Law vs. Law of the State of California, New York usw.*
 - Canadian Law vs. the Law of the Province Québec, British Columbia usw.*
- * In diesen Ländern ist das Zivilrecht anders als in der CH und in den EU-Staaten Kompetenz der Bundesländer / Provinzen und nicht des Bundesstaats bzw. der Zentralregierung.

➤ Praxistipps:

7. Vermeiden Sie «exotisches» Recht und/oder Gerichtsstände in Staaten mit schlecht funktionierenden Behörden (chronische Überlastung, übermässige Bürokratie, Korruption usw.).

VI. Gerichtsstand und anwendbares Recht

Fallbeispiele

- Beilage 1: Entwicklungsvereinbarung
- Beilage 3: Rechtswahl und Gerichtsstandsklausel

Überblick Instrumente zur Forderungssicherung im Ausland

- Bonitätsprüfung
- Vorauszahlung
- Akkreditiv (Letter of Credit)
- Garantien / Bürgschaften (z.B. Bank- oder Konzerngarantie)
- Exportrisikoversicherung
- Kreditversicherung
- Eigentumsvorbehalt
- länderspezifische Sicherungsmöglichkeiten
- (Währungsschutzklausel)

Akkreditiv

- Definition: Das Dokumentakkreditiv ist ein Auftrag des Käufers an eine Bank, dem Verkäufer (dem Akkreditierten), einen bestimmten Geldbetrag zur Zahlung bereitzustellen und unter bestimmten Voraussetzungen ausbezahlen.
- Zweck:
 1. Schutz des Käufers durch Bezahlung erst nach Erhalt der vertragskonformen Ware.
 2. Schutz des Verkäufers, Ware nicht ohne Gegenleistung zu liefern.
- Errichtung: Die Akkreditivklausel muss ausdrücklich im Vertrag vereinbart worden sein. Diese muss zwingend folgende Angaben enthalten:
 - Laufzeit des Akkreditivs
 - avisierende Bank,
 - Kostentragung, und
 - Voraussetzungen und Zeitpunkt der Zahlung

Akkreditive werden durch Banken eröffnet. Die meisten Banken bieten dies auf ihren Webseiten an.

➤ Praxistipps:

1. Achten Sie bei den Verhandlungen, dass die vertraglichen Regelungen über das Akkreditiv klar und vollständig sind, damit diese in das von der Bank zu eröffnende Akkreditiv übernommen («copy & paste») werden können.
2. Kontrollieren Sie, dass die von jeder Partei zu erhaltenden Akkreditivdokumente 1:1 gleich sind. Es kommt nämlich für die Auszahlung nicht nur auf die inhaltlichen Regelungen, sondern insbesondere auch auf die Form der Dokumente an: Das eine Dokument muss die identische Kopie (mit allen allfälligen Tipp- und Formatierungsfehler) des anderen sein. Ansonsten kann die Auszahlung verweigert werden!

Exportrisikoversicherung gemäss SERV

- SERV: Öffentlich-rechtliche Anstalt (...), welche Versicherungen für Exportrisiken nach Massgabe des Bundesgesetz über die Schweizerische Exportrisikoversicherung vom 16.12.2005 (Exportrisikogesetz, SERVVG, SR 946.10) erbringt.
- SERV deckt «nur» Kreditversicherungsbereiche ab, in denen private Versicherungsgesellschaften nicht oder bloss selektiv tätig sind.

VII. Forderungssicherung im Ausland

Exportrisikoversicherung gemäss SERV

- Versicherbare Risiken gemäss Art. 12 SERVVG:
 - a. politische Risiken
 - b. Transferschwierigkeiten und Zahlungsmoratorien
 - c. höhere Gewalt
 - d. Delkredere-Risiko (nur mit a-c zusammen)
 - e. Risiken aus Sicherungsgarantien
 - f. Fremdwährungsrisiken in Versicherungsfällen im Zusammenhang mit Risiken nach Buchstaben a-e

VII. Forderungssicherung im Ausland

Exportrisikoversicherung gemäss SERV

- Versicherungsprodukte für Exporteure (Auszug):
 - Lieferantenkreditversicherung
 - Fabrikationsrisikoversicherung
 - Vertragsgarantieversicherung
 - Beschlagnahmerisikoversicherung
 - (...)
- Besonderheit: Kein Anspruch auf Abschluss eines Versicherungsvertrags
- Weitere Informationen unter www.serv-ch.com

Eigentumsvorbehalt – Regelung in der Schweiz

A. Innerschweizerische Verhältnisse

- Gesetzliche Grundlage: Art. 715 ZGB
- Errichtung: Der Eigentumsvorbehalt muss ausdrücklich vereinbart werden und in den Eigentumsvorbehaltsregister am Wohnsitz / Sitz des Schuldners eingetragen werden.
- Wirkung:
 - Aussonderung der Sache im Konkurs
 - gegenüber Dritterwerber beschränkt (nur Schutz vor bösem Glauben), da kein öffentlicher Glaube des Registers.

Eigentumsvorbehalt – Regelung in der Schweiz

B. An Importgütern

- Gesetzliche Grundlage: «Gelangt eine bewegliche Sache in die Schweiz und ist an ihr im Ausland ein Eigentumsvorbehalt gültig errichtet worden, der den Anforderungen des schweizerischen Rechts nicht genügt, so bleibt der Eigentumsvorbehalt in der Schweiz noch während drei Monaten gültig.» (Art. 102 Abs. 2 IPRG)
- Wirkung: gleich wie bei Art. 715 ZGB (Art. 102 Abs. 3 IPRG)

Eigentumsvorbehalt – Regelung in der Schweiz

C. An Exportgütern

- Gesetzliche Grundlage: «Der Eigentumsvorbehalt an einer zur Ausfuhr bestimmten beweglichen Sache untersteht dem Recht des Bestimmungsstaates.» (Art. 103 IPRG)
- Folge / Bedeutung: Selbst wenn der Vertrag schweizerischem Recht untersteht, kann an Exportgütern ein Eigentumsvorbehalt vereinbart werden. Die Entstehungsvoraussetzungen und Wirkungen des Eigentumsvorbehalts unterstehen dann aber dem Recht des Staats, wohin die Güter exportiert werden.

Eigentumsvorbehalt – Regelung im Ausland

- Deutschland: schriftliche Vereinbarung im Vertrag genügt; keine Registerpflicht (§ 449 Abs. 1 BGB)
- Frankreich: schriftliche Vereinbarung bei Vertragsschluss, spätestens bei der Lieferung mit spezifischen Anforderungen namentlich grafische Hervorhebung (Art. 2367 – 2372 Code Civil)
- Italien: Vereinbarung bei Vertragsschluss, Registereintragung und notarielle Beglaubigung. Eher unüblich und entsprechend kaum gebraucht.
- Österreich: Vereinbarung bei Vertragsschluss (keine gesetzliche Regelung)

Exkurs Währungsschutzklausel

- Eine Währungsschutzklausel dient weniger der Sicherung der Forderung per se, sondern sie federt Kurswertschwankungen ab.
- Sie schützt:
 - den Verkäufer vor der Erosion des Verkaufspreises
 - den Käufer vor einer Teuerung des Kaufpreises

➤ Praxistipps

1. Eine Währungsschutzklausel ist angebracht, wenn die Lieferung der Ware z.B. wegen der Herstellungszeit lange nach Vertragsschluss erfolgt.
2. Eine Währungsschutzklausel ist bei Sukzessivliefer-, unbefristeten oder lang dauernde und ggf. auch bei Rahmenverträgen empfehlenswert.

VIII. Grundzüge der Vertragsgestaltung



Quelle: www.pinterest.de

Gründe / Notwendigkeit der Vertragsgestaltung

- Nach Art. 1 Abs. 1 OR kommt ein Vertrag zustande, wenn sich die Parteien «nur aber immerhin» über die objektiv wesentlichen Vertragspunkte geeinigt haben. Nebenabreden bedarf es dafür grundsätzlich nicht. Zu dieser «minimalistischen» Voraussetzung kommt der Grundsatz der Vertragsfreiheit hinzu, wonach jede Person im Rahmen des Gesetzes den Inhalt eines Vertrags frei bestimmen kann.
 - Das bedeutet, dass die Parteien nicht bloss Gesetzesbestimmungen befolgen, sondern die für sie und die Gerichte verbindlichen vertraglichen Regelungen treffen dürfen.
- Hier knüpft die Vertragsgestaltung an, wollen die Parteien einen (meist teuren) Konsens- oder Auslegungstreit von vornherein vermeiden oder zumindest auf ein Minimum reduzieren.

Definition und Zweck (1/3)

- Die Vertragsgestaltung (auch Kautelarjurisprudenz genannt) ist eine juristische Teildisziplin neben der Entscheidungsjurisprudenz.
- Während die Entscheidungsjurisprudenz sich mit der rechtlichen Beurteilung von Lebenssachverhalten der Vergangenheit befasst, ist die Vertragsgestaltung zukunftsgerichtet und präventiv.
- Mit Verträgen werden künftige Verhältnisse gestaltet. Es gilt, mit Blick in die mehr oder weniger unsichere Zukunft Abläufe in sichere rechtliche Bahnen zu lenken und dabei mögliche Probleme vorzubedenken, um im Voraus sachgerechte Lösungen bereitzustellen «für den Fall, dass...».

Definition und Zweck (2/3)

- Die Vertragsgestaltung kann unterteilt werden in:
 - die Erfüllungsplanung d.h. die Verwirklichung der Sachziele;
 - die Risikoplanung d.h. die Vorbeugung möglicher eintretender Risiken. Im Vordergrund stehen dabei die Risiken bei nicht ordnungsgemässer Vertragserfüllung.

Definition und Zweck (3/3)

Zusammenfassend bezweckt die Vertragsgestaltung, dass:

1. ein Vertrag auf Nimmerwiedersehen in die Schublade landet, weil:
 - alle Parteien ihn gleich verstehen,
 - und alles nach Plan läuft
2. und wenn doch etwas schief geht:
 - diese Eventualität vorausschauend geregelt wurde, sodass
 - die Parteien keinen oder nur wenig Grund zum streiten haben.

Methodik / Erstellung des Vertrags (1/3)

Die Vertragsgestaltung erfolgt in vier Schritten:

1. Ermittlung des Vertragsziels: Welche Sachziele (Hauptzwecke) und Interessen verfolgen die Parteien?
2. Ermittlung des Regelungsbedarfs: Klärung der Rechtslage insb. aller den Vertrag tangierenden Rechtsgebiete oder Spezialgesetze (z.B. Exportkontrollrecht, Güterkontrollgesetz bei Dual Use-Güter) allenfalls auch ausländische Gesetze.
3. Umsetzung des Regelungsbedarfs: Klärung der gesetzlichen Gestaltungsmöglichkeiten
4. Erstellung Vertragsentwurf (und Verhandlung)

Methodik / Erstellung des Vertrags (2/3)

- Verträge sollen nebst einer genauen Sprache einen logischen Aufbau (sog. Systematik) aufweisen.
- Typischerweise weist ein Vertrag folgender Aufbau auf:
 - Titel des Vertrags
 - Parteibezeichnung
 - Präambel
 - Grundvereinbarung: Bestandteile des Vertrags und Rangfolge, allenfalls «Mechano» des Vertrags, Leistungen der Parteien

Methodik / Erstellung des Vertrags (3/3)

Aufbau des Vertrags (Forts.):

- Fristen / Termine
- Zahlung
- Bedingungen
- Gewährleistung
- Haftung
- Übergang Nutzen & Gefahr
- Geistiges Eigentum
- Standardklauseln (Schriftlichkeit, Abtretung, salvatorische Klausel u.a.m.)
- Dauer und Beendigung des Vertrags
- Rechtswahl und Gerichts- oder Schiedsgerichtstand

➤ Praxistipps

1. **Unbedachte Verwendung von Vertragsmuster:** Muster sind bequem und können zu unreflektierter Übernahme verleiten. Hüten Sie sich aus drei Gründen davor!
 - Erstens, ist das Internet voll von Musterverträgen, deren Qualität von erschreckend schlecht (und somit brandgefährlich) bis sehr gut sind. Laien vermögen dies nicht immer zu erkennen.
 - Zweitens, finden sich im Internet auch veraltete Muster, welche nicht mehr den aktuellen gesetzlichen Gegebenheiten entsprechen. Über Gesetzesänderungen und deren Tragweite auf zu erstellende Verträge sind sich Laien nicht immer bewusst.
 - Drittens, müssen Verträge in erster Linie auf die konkrete Situation zugeschnitten sein. Wird ein halb verstandener, mehr oder weniger passender oder unpassender Mustertext unbekümmert um die konkret zu regelnden Verhältnisse und die konkret zu berücksichtigenden Parteiinteressen zum Vertragsinhalt erhoben, führt dies mit hoher Wahrscheinlichkeit zu unliebsamen Überraschungen bei der Vertragsabwicklung.

➤ Praxistipps

- 2. Falsche oder ungenaue Formulierungen** führen oft zu Unklarheiten, Widersprüchen und/oder zu Vertragslücken. Bspw. wird umgangssprachlich «Besitzer» als Synonym von «Eigentümer» verwendet. Juristisch handelt es sich jedoch um zwei verwandte aber dennoch komplett verschiedene Rechtsinstitute, die entsprechend verschiedene Sachverhalte regeln.
- 3. «Le ton fait la musique».** Verträge haben sachlich zu sein. Vergreift man sich jedoch im Ton etwa durch sachlich und/oder unternehmerisch ungerechtfertigte harte Formulierungen, wird es wahrscheinlich kaum zum Abschluss kommen.

➤ Praxistipps

- 4. Unstrukturierter, unlogischer Aufbau des Vertrags:** Bei Auslegungstreitigkeiten werden die streitigen Bestimmungen zur Ermittlung ihres Sinns und Zwecks nicht losgelöst von den restlichen Vertragsregelungen interpretiert, sondern in ihrem Kontext. Diesen gibt massgeblich (auch) die Struktur des Vertrags vor.
- 5. Überprüfung der Verträge durch qualifizierte Personen:** Lassen Sie die von Laien verfassten Verträge von einem Juristen auf ihre Rechtmässigkeit, Richtigkeit und Vollständigkeit sowie auf ihre Gültigkeit und Vollstreckbarkeit überprüfen und/oder bei deren Verfassung (und allenfalls Verhandlung) unterstützen. Besonders geeignet sind Juristen oder Anwälte mit Erfahrung als In House-Counsel in Unternehmen (Unternehmensjuristen). Sie wissen wie Unternehmen «ticken» und haben die nötige Erfahrung, den anspruchsvollen Balanceakt zwischen rechtlichen und unternehmerischen Interessen in Verträgen auszuführen.

VIII. Grundzüge der Vertragsgestaltung

Fallbeispiele

- Beilage 4: Absichtserklärung
- Beilage 5: Sponsoringvertrag
- Beilage 6: AEB-IT Voestalpine

Definition und Zweck

- Definition: Das Vertragsmanagement ist die juristische Steuerung aller Lebenszyklen eines Vertrags – von der Anbahnung der Vertragsbeziehung bis hin zur Archivierung nach Beendigung.
- Zweck: Als Bestandteil des gesetzlich vorgeschriebenen Risikomanagements bezweckt das Vertragsmanagement die aktive Kontrolle der Vertragsrisiken im Unternehmen. Darunter fallen u.a.:
 - Nichteinhalten von gesetzlichen und/oder regulatorischen Vorschriften
 - inhaltliche Risiken von Verträgen
 - Versäumnis von Fristen oder Termine
 - Bearbeitungs-, Genehmigungs- und Freigabeprozess
 - Verlust von Verträgen und/oder von Vertragsbestandteilen

Das Vertragsmanagement bietet zudem den Linien (insb. Einkauf, Sales & Marketing) rechtliche Unterstützung in vertragsrechtlichen Angelegenheiten.

Prozess

- Das Vertragsmanagement unterstützt alle Phasen des Vertragslebenszyklus von der Anbahnung der Vertragsbeziehung über die Implementierung bis hin zur Verwaltung und abschliessenden Archivierung. Es umfasst:
 - die projektmässige Betreuung der Vertragsverhandlungen der Verhandlungspartner ab Offerte
 - die Redaktion und/oder die inhaltliche Überprüfung des Vertrags
 - die Vertragsverhandlungen
 - die Fristüberwachung (Kündigung, Verlängerung von Verträgen)
 - die Überwachung nachvertraglicher Pflichten
 - die (zentrale) Archivierung

Vertragsmanagement-Tools

- Bei überschaubaren Verhältnissen kann eine Excel-Tabelle genügen.
- Für grössere Unternehmen oder solche mit einer grösseren Vertragsmenge finden sich erwerbliche Softwarelösungen verschiedener Anbieter.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!



Thommen LAW
& Risk Management GmbH

**Industrie- und Handelskammer
Zentralschweiz IHZ**

Kapellplatz 2

Postfach 2941

CH-6002 Luzern

Tel: 041 410 68 89

Mail: info@ihz.ch

Web: www.ihz.ch

D4 Business Village Luzern

Platz 10 | CH-6039 Root D4

Tel: +41 (0)78 601 10 74

Mail: info@thommen-law.ch

Web: <https://thommen-law.ch>