

Inhaltsübersicht

Vorwort	5
Abkürzungsverzeichnis	13
I. Einführung in das Vertragsrecht – Die Grundlagen	15
1. Das Konsensualprinzip	15
1.1 „Wahre Einwilligung“ in den Vertrag	16
1.2 Das Problem des Irrtums	17
1.3 Absicherung des Vertragsabschlusses	18
1.4 Vertragsabschluss durch Verhalten (stillschweigende Zustimmung)	20
1.5 Gilt Schweigen als Zustimmung?	22
1.6 Verzicht auf vertragliche Rechte durch Verhalten	23
2. Das Prinzip der Vertragsfreiheit	24
2.1 Inhaltsfreiheit	24
2.2 Abschlussfreiheit	28
3. Die Formfreiheit und ihre Ausnahmen	30
3.1 Arten von Formgeboten	30
3.2 Formvorschriften im Vertragsrecht	31
3.3 Schriftlichkeit durch Vereinbarung	33
3.4 Verletzung des Formgebotes	34
II. Vertragsverhandlungen – Manager in Action	35
1. Die Planung der Vertragsverhandlungen	35
1.1 Gut geplant ist halb gewonnen	35
1.2 Die Planung der Verhandlungsstrategie	36
1.3 Die Planung des Verhandlungsablaufes	42
1.4 Die Planung der rechtlichen Fragen	45
2. Rechtliche Fragen bei Vertragsverhandlungen	46
2.1 Abbruch von Verhandlungen und Letter of Intent (LOI)	46
2.2 Der Vorvertrag	49
2.3 Der Optionsvertrag	50
III. Vertragsgestaltung	53
1. Die äußere Form eines Vertrages	53
2. Inhaltliche Gestaltung des Vertrages	54
3. Auflösungs- und Beendigungsbestimmungen	58

IV. Die Vollmacht – Vorsicht beim Delegieren	61
1. Prokura und Handlungsvollmacht	61
1.1 Prokura	61
1.2 Handlungsvollmacht	63
2. Die Einzelvollmacht	64
3. Die Scheinvollmacht	65
4. Handeln ohne Vollmacht	66
V. Nicht alles ist vorhersehbar: Steuerungselemente im Vertrag	69
1. Bedingungen	69
1.1 Aufschiebende Bedingungen	70
1.2 Auflösende Bedingungen	72
1.3 Unverständliche, unmögliche und unerlaubte Bedingungen	73
2. Befristungen	74
3. Optionen	75
VI. Wenn man sich streitet: Auslegung von Verträgen	79
1. Maßgeblichkeit des Willens	79
2. Irrtum	80
3. Auslegung	85
VII. Allgemeine Geschäftsbedingungen	89
1. Sinn und Zweck	89
2. Einbeziehung von AGB	90
3. Widersprechende AGB	92
4. Inhaltliche Beschränkung von AGB	94
5. Transparenzgebot	94
VIII. Absicherung von Verträgen – Sicherheit ist Managerpflicht ...	99
1. Übersicht	99
2. Die Bürgschaft	100
3. Die Bankgarantie	101
4. Das Dokumentenakkreditiv	103

5. Der Eigentumsvorbehalt	104
6. Die Sicherungsabtretung	105
7. Die Vertragsstrafe	106
8. Die Patronatserklärung	107
IX. Vertragsbruch und Leistungsstörung – Wie hat der Manager zu reagieren?	109
1. Verzug	109
1.1 Schuldnerverzug	109
1.2 Gläubigerverzug	114
1.3 Fixgeschäft	115
2. Gewährleistung bei Mängeln	116
2.1 Gewährleistungsfristen	117
2.2 Gewährleistungsausschluss	117
2.3 Gewährleistungsbehelfe	118
2.4 Regress	120
3. Schadenersatz für Mangelfolgen	121
4. Verkürzung über die Hälfte	122
X. Wenn Verhandeln nichts mehr bringt: Durchsetzung eines Vertrages vor Gericht	125
1. Allgemeine Prozessrisiken	125
2. Entscheidende Faktoren für den Prozesserfolg	130
3. Die Auswahl des richtigen Beraters	133
4. Durchsetzung des Titels	134
XI. Wenn man auch später noch miteinander Geschäfte machen möchte: Alternative Streitbeilegung	137
1. Mediation	137
2. Schiedsgerichtsbarkeit	144
XII. Insolvenz des Vertragspartners	153
1. Einführung	153
2. Voraussetzungen für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens	153
3. Das Insolvenzverfahren als Konkurs- oder Sanierungsverfahren	155

4. Ablauf des Insolvenzverfahrens	156
5. Wirkungen der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens	158
6. Folgen der Eröffnung des Insolvenzverfahrens für vorher begründete Vertragsverhältnisse	160
7. Konsequenzen der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens für Gesellschaftsverträge	162
8. Gläubigeransprüche im Insolvenzverfahren	162
9. Anfechtung	164
9.1 Allgemeine Voraussetzungen für die Anfechtung	165
9.2 Die wichtigsten Anfechtungstatbestände	166
9.3 Geltendmachung des Anfechtungsanspruchs	169
XIII. Exportverträge – Let’s go international	171
1. Typische Risiken von internationalen Verträgen	172
2. Anwendbares Recht	175
3. Ort der Prozessführung	178
4. Internationale Schiedsgerichtsbarkeit	182
5. Das internationale Kaufrecht	185
6. Incoterms	188
7. Zahlungsabsicherung	189
XIV. Vertriebsverträge – Absatz zählt	191
1. Überblick	191
2. Der Handelsvertretervertrag	193
2.1 Wer ist Handelsvertreter?	193
2.2 Typische Klauseln des Handelsvertretervertrages	194
2.3 Checkliste für einen Handelsvertretervertrag	206
3. Der Vertragshändlervertrag	207
3.1 Wer ist Vertragshändler?	207
3.2 Typische Klauseln des Vertragshändlervertrages	208
3.3 Checkliste für einen Vertragshändlervertrag	214
4. Der Franchisevertrag	215
4.1 Was ist ein Franchisesystem?	215
4.2 Typische Klauseln des Franchisevertrages	216
4.3 Checkliste für einen Franchisevertrag	221
XV. EDV-Verträge und E-Commerce	225
1. Überblick	225

2.	EDV-Verträge	225
2.1	Standardsoftware – Individualsoftware	225
2.2	Wichtige Punkte des Softwarevertrages	226
2.3	Mängel an der Software	230
2.4	Lieferung der Dokumentation und des Quellcodes	231
2.5	Abnahme der Software	232
2.6	Softwarepflege und Support	232
2.7	Checkliste für einen Softwarevertrag	233
3.	E-Commerce	235
3.1	Einleitung	235
3.2	Der Vertragsabschluss im elektronischen Geschäftsverkehr	235
3.3	Allgemeine Informationsbestimmungen für Webseiten	241
 XVI. Gesellschaftsrecht – die Verfassung des Unternehmens		243
1.	Gesellschaftstypen	243
2.	Die Gesellschaftsform im Einzelnen	244
2.1	Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesbR)	244
2.2	Stille Gesellschaft	245
2.3	Offene Handelsgesellschaft (OG)	245
2.4	Kommanditgesellschaft (KG)	247
2.5	Europäische Wirtschaftliche Interessenvereinigung (EWIV)	248
2.6	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	248
2.7	Aktiengesellschaft (AG)	250
2.8	Genossenschaft	252
3.	Aufgabenverteilung der Organe	253
4.	Die wichtigsten Pflichten des Geschäftsführers	255
5.	Umgang mit missliebigen Gesellschaftern	256
 Autorenverzeichnis		259
Stichwortverzeichnis		261