

### **III. Vertragsgestaltung**

*Dr. Mag. Dietmar Czernich, LL.M*

Einen Vertrag zu verfassen, sei eine Kunst, sagt der US-amerikanische Anwalt und Schriftsteller *Louis Begley*. Nun muss zwar nicht jeder Vertrag ein Kunstwerk sein, jedoch sollte er gewisse Mindestanforderungen erfüllen, damit er jene Rechtssicherheit bietet, die sich seine Verfasser erwarten. Erfahrungsgemäß neigen Vertragsverfasser oft dazu, eher unnötige Teile eines Vertrages zu formalistisch und wesentliche Teile dagegen ungenau und mehrdeutig zu regeln. Dabei sind die Kernelemente bei jeder Vertragsverfassung

- klare und eindeutige Sprache,
- logischer Aufbau und
- Vollständigkeit des Vertrages.

Wer diese Grundprinzipien beherrscht, hat bereits die Hälfte der Kunst des Vertragsverfassens verstanden.

#### **1. Die äußere Form eines Vertrages**

Die äußere Form eines Vertrages untersteht keinen besonderen gesetzlichen Regeln. Für das Zustandekommen eines Vertrages wäre auch ein Briefwechsel ausreichend. Dennoch hat es sich aus gutem Grund eingebürgert, umfangreichere Verträge in einer inhaltlich gut strukturierten Vertragsurkunde, die von beiden Parteien unterzeichnet wird, niederzuschreiben. Auch ein noch so gut formulierter Vertrag kann nicht alle zukünftigen Situationen vorhersehen, sodass er später einmal auszulegen sein wird. Hierbei erfolgt die Auslegung auch anhand der Systematik und des Zusammenhangs des Vertrages. Um spätere Nachteile zu vermeiden, ist somit jede Partei gut beraten, einen Vertrag sorgfältig zu formulieren und zu strukturieren.

#### **Technische Erfordernisse**

Rein rechtlich ist es nicht erforderlich, dass alle Seiten des Vertrages zusammengeheftet werden, sodass nachträglich nichts entfernt oder hinzugefügt werden kann. Dennoch ist eine derartige Vorgehensweise aus praktischen Gründen empfehlenswert, um späteren Meinungsverschiedenheiten über die gültige Vertragsversion vorzubeugen.

Gleichsam ist es aus rechtlicher Sicht nicht notwendig, dass jede Seite des Vertrages von jeder Partei paraphiert wird, die Unterschrift am Ende genügt. Aus derselben Überlegung heraus schadet es jedoch nicht, wenn jede Partei am Ende jeder Vertragsseite ihr „Hakerl“ daruntersetzt.

Letztlich hängen solche Maßnahmen davon ab, wie viel Vertrauen die Parteien ineinander setzen. Besteht ein gewisses Naheverhältnis, wird man auf die

Sicherungen vor Verfälschungen eher verzichten können als bei einem Vertragspartner, der bereits als unsicherer Kantonist bekannt ist.

Sollen in die bereits aufgesetzte Vertragsurkunde **Änderungen** eingebaut werden, so können diese durchaus handschriftlich eingefügt werden. In diesem Fall empfiehlt sich die spätere Paraphierung auf jeden Fall, weil andernfalls Meinungsverschiedenheiten auftauchen könnten, ob die Änderung inhaltlich vereinbart oder von einer Seite einseitig vorgenommen wurde. Wenn am Ende des Vertrages Ergänzungen vorgenommen werden, darf nicht vergessen werden, auch diese Ergänzungen zu unterschreiben, andernfalls ergibt sich dieselbe Problematik.

## 2. Inhaltliche Gestaltung des Vertrages

Folgender Aufbau eines Vertrages hat sich bewährt und ist daher allgemein gebräuchlich:

### Bezeichnung der Parteien

In einem sogenannten „Rubrum“ werden die Parteien eines Vertrages bezeichnet. Man möchte meinen, die korrekte Bezeichnung der Vertragsparteien sei eine Selbstverständlichkeit. Insofern ist es immer wieder frappierend, wie viele Fehler bereits auf dieser Stufe unterlaufen:

Die erste Fehlerquelle liegt darin, dass der **Firmenwortlaut** eines Vertragspartners (im Falle einer natürlichen Person: ihr **Name**) ungenau bezeichnet wird. Gerade bei Konzernunternehmen haben viele rechtlich selbstständige Unternehmen ganz ähnliche Firmennamen. Wenn hier ungenau gearbeitet und so irrtümlich mit einem anderen Unternehmen abgeschlossen wird, kann der gesamte Vertrag aufs Spiel gesetzt werden.

Die zweite Fehlerquelle besteht darin, dass die **Rechtsform eines Unternehmens nicht oder falsch bezeichnet** wird. Zwischen der „Bauunternehmung Müller“ und der „Bauunternehmung Müller GmbH“ besteht aus rechtlicher Sicht ein durchgreifender Unterschied. Es handelt es sich um zwei völlig getrennte Rechtsträger, die nur den Namen teilen. Die Benennung des falschen Rechtsträgers im Vertragsrubrum hat für gewöhnlich fatale Folgen. Deshalb muss hier besondere Genauigkeit walten.

### Praxistipp

Der genaue Firmenwortlaut eines Unternehmers erschließt sich aus dem Firmenbuch. In diesen kann bei jedem Rechtsanwalt oder Notar Einsicht genommen werden, im Internet unter [www.jusline.at](http://www.jusline.at). Von dieser Möglichkeit sollte bei aufkommenden Zweifeln Gebrauch gemacht werden.

## Präambel

An sich kommen Präambeln aus dem Bereich des Völkervertragsrechts oder der Verfassungen („Wir, das Volk, erklären ...“). Sie haben aber auch bei umfangreicheren Verträgen aus folgendem Grund ihre Bedeutung: In einer Präambel halten die Vertragsparteien für gewöhnlich ihre Beweggründe fest, warum sie einen Vertrag schließen und welche Absicht sie damit verfolgen. Dies kann bei Unklarheiten über die Auslegung einzelner Vertragsbestimmungen sehr nützlich sein. Nach § 914 ABGB sind Verträge nämlich nicht „buchstäblich“, sondern nach dem **Willen** der Vertragsparteien zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses auszulegen. Wenn sich dieser Wille bereits in der Präambel manifestiert, hilft dies bei der späteren Interpretation.

Eine Präambel sollte aus zwei Teilen bestehen, nämlich einerseits aus der Umschreibung des Status quo und andererseits aus der Erläuterung des Ziels, das die Parteien ausgehend vom Status quo erreichen möchten. Die feierliche Sprache, die Präambeln häufig zu eigen ist, sollte man dabei den Autoren von Verfassungstexten überlassen; eine kurze und präzise Sprache genügt.

## Begriffsdefinitionen

Werden in einem Vertrag bestimmte Begriffe gebraucht, deren Bedeutung nicht völlig eindeutig ist, so empfiehlt es sich, diese zu definieren, um späteren Unklarheiten vorzubeugen. Natürlich sollte man den definierten Begriff dann auch durchgängig gebrauchen und nicht an seiner statt etwa aus stilistischen Gründen ein Synonym verwenden. Gerade dadurch werden besonders große Unklarheiten verursacht, weil dann meistens Streit darüber entbrennt, ob mit dem Synonym dasselbe gemeint war wie mit dem ursprünglichen Begriff. Wenn zB im Vertrag von einem bestimmten „Gebäude“ die Rede ist, darf nicht für dasselbe Objekt an anderer Stelle das Wort „Haus“ verwendet werden, weil dann unklar wird, ob damit eben das „Gebäude“ oder gerade eine andere Baulichkeit gemeint war. Wenn die Vermeidung von Wiederholungen in der Prosaliteratur eine Tugend ist, so ist sie bei der Vertragsverfassung ein Laster.

Für gewöhnlich werden die in einem Vertrag verwendeten Begriffe zu Beginn definiert. Diese Sitte stammt aus dem angloamerikanischen Rechtskreis, der für seine überlangen Begriffsdefinitionen am Beginn von Verträgen bekannt ist. Dort werden auch Begriffe eingehend definiert, an deren Bedeutung ohnehin kein Zweifel besteht. Da Begriffsdefinitionen jedoch nicht zum Selbstzweck angeführt werden sollten, kann man sich Definitionen wie „Person ist jeder Mensch männlichen oder weiblichen Geschlechts“ getrost sparen. Es genügt, unklare Begriffe zu definieren.

## Bestimmung der Leistung

Im eigentlichen Hauptteil des Vertrages werden die Leistungspflichten der Parteien bezeichnet. Hier ist so genau wie möglich anzugeben, wer was zu welcher Zeit zu leisten hat. Im Falle eines Kaufvertrages ist somit festzuhalten, welche

Sache der Verkäufer wohin und zu welchem Zeitpunkt zu liefern hat. Gleichzeitig ist zu regeln, wo, in welcher Höhe und wann der Käufer den Kaufpreis zahlen muss. Es gilt der Grundsatz: Je genauer die Leistungspflichten der Parteien umschrieben werden, desto unwahrscheinlicher ist es, dass es später zu Meinungsverschiedenheiten kommt. Die Kunst des Vertragsformulierens zeigt sich insbesondere daran, möglichst alle Eventualitäten, die bei der Vertragsabwicklung auftreten können, vorherzusehen und einer bestimmten Regelung zuzuführen. Natürlich bedarf es dazu einiger Erfahrung. Checklisten können sehr hilfreich sein (siehe Kasten S. 57).

### **Regelung der Vertragsverletzung**

Grundsätzlich regelt das quasi als „Sicherheitsnetz“ unter jedem Vertrag stehende Gesetz, welche Folgen eine Vertragsverletzung hat. Es ist daher nicht nötig, in den Vertrag Regelungen hierfür aufzunehmen. Nur wenn die Parteien vom Gesetz abweichende Regelungen vereinbaren wollen, müssen sie entsprechende Vereinbarungen treffen. Die häufigste vom Gesetz abweichende Regelung sind Haftungsbeschränkungsvereinbarungen:

Nach dem Gesetz haftet der Verursacher eines Schadens für den gesamten Schaden, den er seinem Vertragspartner durch eine Nachlässigkeit verursacht hat. Er kann diese Rechtsfolge nur abwenden, wenn es ihm gelingt zu beweisen, dass ihn an der schadensursächlichen Handlung kein Verschulden trifft, was oftmals schwierig ist. Das Gesetz kennt dabei keinen Grundsatz, wonach für kleine Fehler nur in geringerem Umfang gehaftet wird; der Schädiger muss getreu dem Motto „kleine Ursache, große Wirkung“ den Geschädigten so stellen, wie er ohne schädigendes Ereignis stünde. Deshalb sind in der Regel auch ein mittelbarer Schaden und entgangene Gewinne zu ersetzen. Jedes Unternehmen, insbesondere wenn es fehleranfällige Produkte herstellt, trägt daher ein enormes Haftpflichtrisiko, das es nach den Grundsätzen der unternehmerischen Sorgfalt versichern muss. Dennoch ist es von großer Bedeutung, neben dem Versicherungsschutz auch vertragliche Regelungen über Haftungsbeschränkungen in den Vertrag aufzunehmen. Diese Haftungsbeschränkungen können eine Haftung nur bei grober Sorgfaltswidrigkeit vorsehen, die Haftung für mittelbare Schäden und entgangenen Gewinn ausschließen oder die Haftung auf ein bestimmtes Maximum (in der Regel einen bestimmten Bruchteil des Auftragswertes) beschränken. Derartige vertragliche Haftungsbeschränkungen sind wirksam und leisten „im Fall des Falles“ einen vernünftigen Beitrag zur Betruhe der Unternehmensverantwortlichen. Insoweit sollte auf das richtige Abfassen von Haftungsbeschränkungsklauseln entsprechende Sorgfalt verwendet werden.

### **Schlussbestimmungen**

In die Schlussbestimmungen sollten aufgenommen werden:

- eine Gerichtsstandsklausel (Welches Gericht ist zur Streitentscheidung zuständig?),

- eine Schriftformklausel („*Änderungen des Vertrages bedürfen der Schriftform.*“),
- bei internationalen Verträgen eine Rechtswahlvereinbarung („*Es gilt österreichisches Recht.*“) sowie
- allenfalls eine Kostentragungsregel („*Alle mit der Errichtung dieses Vertrages verbundenen Kosten werden von XY getragen.*“)

### Unterschriften

So banal es klingt: Ein Vertrag ist am Ende zu unterschreiben. Immer wieder kommt es vor, dass die Parteien an einen bereits unterzeichneten Vertrag unterhalb der Unterschriften etwas anfügen. In diesem Fall ist der Vertragszusatz nochmals am Ende zu unterschreiben. Treffend hat der Oberste Gerichtshof einmal formuliert: „Unterschriften sind Unterschriften und keine Oberschriften.“

### Datum

Das Datum eines Vertrages ist zwar kein Gültigkeitserfordernis, es hat also keine unmittelbaren Rechtsfolgen, wenn das Datum – was immer wieder vorkommt – vergessen wird. Im Streitfall kommt dem Tag der Unterzeichnung eines Vertrages aber immer Bedeutung zu, sodass es sehr zu empfehlen ist, den Vertrag zu datieren. Eine Ortsangabe („Wien, am xx“) ist zwar nicht schädlich, bringt aber auch nicht viel, weil der Ort der Vertragsunterzeichnung selten eine Rolle spielt. Wenn ein Vertrag an verschiedenen Tagen unterfertigt wird, erhält er seine Gültigkeit erst am Tag der letzten Unterschrift.

### Checkliste für Vertragspunkte

Folgende Liste gibt eine Anregung, an welche Punkte bei der Regelung der Leistungspflichten zu denken ist:

- genaue Vereinbarung der Beschaffenheit des Vertragsobjekts
- Wer trägt die Transportkosten?
- Wer hat die Versendung zu bewirken?
- Welche Mitwirkungspflichten hat der Empfänger der Leistung?
- Darf eine Partei ihre Leistungspflicht durch Dritte erfüllen?
- Wie hoch ist der Zinssatz im Falle des Zahlungsverzugs?
- Soll die Muttergesellschaft eine Patronatserklärung abgeben?
- Soll der Empfänger der Ware diese sogleich auf Mängel untersuchen?
- Soll ein Dritter über die Vertragskonformität der gelieferten Ware entscheiden?
- Soll der Preis durch eine Wertsicherungsklausel geschützt werden?
- Versteht sich der Preis mit oder ohne Umsatzsteuer?
- Ist der Preis auf einmal zur Zahlung fällig oder in Raten?
- Sollen die Leistungspflichten der Parteien durch Garantien Dritter abgesichert werden?

- Möchte der Verkäufer einen Eigentumsvorbehalt vereinbaren?
- Auf welchem Weg ist der Preis zu zahlen?
- Müssen gewisse Risiken aus dem Vertrag versichert werden?
- Haften die Parteien für jede Art von Verschulden oder erst ab grober Fahrlässigkeit?
- Ist auch für entgangenen Gewinn einzustehen?
- Wird für jeden Schaden gehaftet oder wird er summenmäßig begrenzt?

### 3. Auflösungs- und Beendigungsbestimmungen

In der Rechtswissenschaft werden Ziel- und Dauerschuldverhältnisse unterschieden. **Zielschuldverhältnisse** zielen auf die Bewirkung einer bestimmten vereinbarten Leistung und erlöschen dann automatisch. Das typische Beispiel ist der Kauf: Ein Kaufvertrag ist automatisch erfüllt, wenn der Verkäufer die Ware übergibt und der Käufer zahlt. Zur Beendigung des Vertrages ist es nicht erforderlich, diesen formell für erfüllt zu erklären.

**Dauerschuldverhältnisse** bestehen dagegen für eine bestimmte Zeit. Typische Beispiele sind etwa Miet- oder Arbeitsverträge. Sie endigen nicht etwa dadurch, dass beide Parteien ihre Verpflichtungen erfüllen, sondern erst wenn die Zeit, für die sie abgeschlossen wurden, abläuft. Wenn etwa ein Mietvertrag für drei Jahre abgeschlossen wurde, erlischt er nach dieser Zeit automatisch.

In der Regel werden Dauerschuldverhältnisse allerdings nicht für eine bestimmte Dauer, sondern **auf unbestimmte Zeit** abgeschlossen. Hierbei bedeutet „unbestimmte Zeit“ nicht „ewig“, sondern nur „auf *vorerst* unbestimmte Zeit“. Derartige Verträge werden nämlich erst dann beendet, wenn sie eine Seite kündigt. Damit ein auf unbestimmte Zeit geschlossener Vertrag gekündigt werden kann, sollten darin Bestimmungen über die Kündigungsfristen und Kündigungstermine aufgenommen werden. Im Falle der Arbeits- und Mietverträge sind diese zwar gesetzlich vorgegeben, bei vielen Dauerschuldverhältnissen – etwa Vertriebsverträgen – gibt es dagegen keine gesetzlichen Kündigungsbestimmungen, sodass eine entsprechende vertragliche Regelung umso wichtiger ist.

Unter **Kündigungstermin** wird hierbei ein bestimmter Tag verstanden, etwa jeder Monatsletzte, jedes Quartalsende oder jedes Jahresende. Unter **Kündigungsfrist** versteht man jenen Zeitraum, der zwischen Ausspruch der Kündigung und dem Kündigungstermin liegen muss. Die Kündigungsfrist ist mangels anderweitiger Vereinbarung nur gewahrt, wenn sie dem Gekündigten spätestens am Kündigungstermin zugeht. Die Kündigung sollte aus Beweisgründen immer schriftlich erfolgen.

Der Zweck der Kündigungsfrist liegt darin, dem Gekündigten eine Frist einzuräumen, innerhalb derer er sich auf die neue Situation einstellen kann. Der Kündigungstermin soll dagegen einen Stichtag für die Auflösung des Vertrages festlegen. Die Parteien sind nicht gezwungen, sowohl Kündigungsfrist als auch

Kündigungstermin zu vereinbaren. Denkbar wäre es auch, nur eine Kündigungsfrist zu vereinbaren. Dann kann der Vertrag jederzeit gekündigt werden und wird nach Ablauf der Kündigungsfrist beendet.

Durch die Kombination von Kündigungstermin und Kündigungsfrist kann der Bestand von Verträgen verlängert werden.

#### *Beispiele*

*Kündigungstermin 30. 6. und 31. 12. jeden Jahres, Kündigungsfrist drei Monate. Eine Partei möchte im Oktober kündigen. Die nächste Möglichkeit zur Auflösung des Vertrages ist erst zum 30. 6. des folgenden Jahres.*

*Kündigungstermin immer zum Jahresende, Kündigungsfrist acht Monate. Eine Partei möchte im September kündigen. Die nächste Kündigungsmöglichkeit ist erst zum 31. 12. des folgenden (!) Jahres.*

Eine Kündigung, die sich nicht an die vereinbarten Fristen und Termine hält, ist grundsätzlich wirkungslos. Bestenfalls gilt sie zum nächsten möglichen Termin. Wenn der Kündigende unsicher ist, sollte er die Kündigung einfach zum nächstmöglichen Termin aussprechen. Dann kann am wenigsten schiefgehen.

Die Parteien können auch einen Vertrag mit bestimmter und mit unbestimmter Dauer kombinieren. Dies ist häufig sinnvoll, wenn beide Parteien zunächst eine Mindestlaufzeit des Vertrages möchten, innerhalb derer sich zB ihre Investitionen amortisieren. So kann etwa vereinbart werden, dass ein Vertrag zunächst auf die bestimmte Zeit von fünf Jahren läuft. Nach Ablauf dieser fünf Jahre kann jede Seite unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von sechs Wochen jeweils zum Quartalsende kündigen. Denkbar wäre es auch, dass eine Partei schon früher kündigen kann, etwa nach Ablauf von drei Jahren.

### **Kündigung aus wichtigem Grund**

Jedes Dauerschuldverhältnis ist außerhalb der vereinbarten Laufzeit und ohne Beachtung von Terminen und Fristen jederzeit kündbar, wenn es hierfür einen wichtigen Grund gibt. Ein solcher liegt immer dann vor, wenn die andere Vertragspartei eine Handlung gesetzt hat, die es der vertragstreuen Partei unzumutbar macht, weiter am Vertrag festzuhalten. Dann darf sie den Vertrag mit sofortiger Wirkung auflösen.

Beispiele für Kündigungen aus wichtigem Grund sind etwa

- betrügerische Handlungen,
- absolute Unfähigkeit zur Vertragserfüllung oder
- dauerhafter Zahlungsverzug.

# Vorwort

Die Unternehmenspraxis steht in einem stark ausgeprägten rechtlichen Umfeld. Manager ohne juristische Ausbildung sind immer wieder gefordert, Fragen und Streitfälle zum Vertragsrecht zu beurteilen und entsprechend dieser Beurteilung zu handeln. Hierbei verlassen sich Manager und Unternehmer oft auf ihre Erfahrung, ohne jedoch über einen gesicherten Hintergrund zu verfügen.

Es gibt eine große Auswahl juristischer Fachliteratur zum Vertragsrecht, jedoch setzt diese eine juristische Ausbildung voraus. Das vorliegende Buch soll dagegen eine leicht verständliche Einführung in das Vertragsrecht geben und verzichtet hierbei auf weitläufige juristische Darstellungen, vielmehr stellt es das unternehmensrelevante Vertragsrecht praxisgerecht dar. Das Buch behandelt schwerpunktmäßig jene Bereiche, mit denen ein Manager am häufigsten in Berührung kommt. Die Darstellung erfolgt anhand von Beispielen, zahlreiche Praxistipps, Musterverträge und Merksätze erleichtern die Handhabung.

Das Buch versteht sich als Einführung in das Vertragsrecht und nicht als Werk, das alle auftretenden Fragen abschließend behandelt. Es soll jedem Manager ein Grundverständnis vermitteln, das ihn in die Position versetzt, zu erkennen, wann er externe Hilfe durch einen Rechtsanwalt benötigt. Bei komplizierten und schwierigen Verträgen wird dies unabdingbar sein, Standardsituationen sollte dagegen ein Manager nach Kenntnis des Inhaltes des Buches selbstständig bewältigen können.

Das Buch befindet sich auf Stand Januar 2011.

Innsbruck, im Januar 2011

*Die Autoren*