

WIE KANN ICH MÖGLICHERWEISE UNSERIÖSE VERTRAGSPARTNER ERKENNEN

Entwürfe für schriftliche Verträge haben den Zweck, **Gelegenheit zum Nachdenken** über die mit einem Vertragsabschluss möglicherweise verbundenen Schwierigkeiten und Probleme zu schaffen und in der Folge im Vertrag die möglichen und vorhersehbaren Konflikte zu regeln.

Die wichtigsten Punkte sind die exakte Bezeichnung bzw. Definition von Leistung und Gegenleistung sowie bei Zeitverträgen die Laufzeit, Kündigungsmöglichkeiten und Kündigungsfristen, zusätzlich bei Auslandsbeziehung anwendbares Recht und Gerichtsstand.

Achtung! Beachten Sie, dass bei Verträgen mit bestimmter Laufzeit eine vorzeitige (außerordentliche) Kündigung ohne Schadenersatzansprüche des Vertragspartners nur bei dessen massiven Vertragsverletzungen möglich ist, wenn nicht eine ordentliche Kündigungsmöglichkeit samt Frist im Vertrag ausdrücklich vereinbart wurde.

Der Vertrag sollte möglichst einfach, klar und verständlich sowie kurz formuliert sein, sodass ihn auch eine branchenfremde Durchschnittsperson versteht. Dadurch erleichtert man im Streitfall dem Richter die Arbeit und sich selbst die Prozesskosten.

Besonders beim **Schalten von Inseraten oder sonstigen Werbemaßnahmen** sollte gründlich überlegt werden, ob das jeweilige Medium (etwa Fax- oder Internet-Verzeichnis) überhaupt geeignet ist, irgendeinen nennenswerten Werbeeffekt zu erzielen. Denn für einen Unternehmer kommt es nicht darauf an, dass man dort aufscheint, sondern ob überhaupt und wie viele mögliche Kunden das lesen oder darin nachschauen.

Oft erweist es sich in der Praxis bei Streitigkeiten als besonders nachteilig und teuer, wenn man derartige Verträge mit weit entfernten Unternehmen abgeschlossen hat und sich der **fremden Rechtsordnung unterworfen hat**, weil die Rechtslage im anderen Staat abweicht und im Prozessfall die Reisekosten beträchtlich und oft über dem Streitwert liegen.

Schon das **Verhalten des Vertragspartners vor dem Vertragsabschluss** kann wichtige Hinweise auf sein späteres Verhalten bieten. Nachfolgend werden Umstände genannt, die für sich allein oder in Zusammenhang mit anderen Umständen **Warnsignale** sein können.

Erfahrungsgemäß wird bei spontanen, unüberlegten Vertragsabschlüssen mit bisher unbekanntem Vertragspartnern ein hohes Risiko eingegangen.

CHECKLISTE:

- verlangt wird die **Unterschrift lediglich zur Bestätigung** zB der Firmenbezeichnung und Adresse
- verlangt wird nur die **Bestätigung einer vertraglichen Vereinbarung**, die angeblich bereits mit dem Chef oder einem anderen Mitarbeiter geschlossen worden sei.
- **keine** oder kaum vorhandene **Überlegungszeit**
- Vertreter erscheint zu einer **geschäftlichen Spitzenzeit**
- **keine eindeutige und klare Mengenangaben**
- **keine Gewissheit über die wirkliche Identität** - der Anbieter kommt mir irgendwie bekannt vor, mit ihm könnte ich schon einen Vertrag abgeschlossen haben
- **scheinbar besonders günstige Gelegenheit oder günstiger Preis**
- vom schriftlichen Vertrag abweichende bzw. damit im Widerspruch stehende mündliche Zusicherungen
- nach Art und Menge **außergewöhnliche Zugaben**
- fremde Branche
- das scheinbar günstige Angebot basiert in Wahrheit auf (versteckten) Annahmen, die Sie selbst nicht überprüfen können bzw. auf „Binsenweisheiten“
- komplizierte, unverständliche Formulierung mit Fachwörtern und Paragraphenangaben
- umfangreiche, komplizierte oder schlecht leserliche Vertragsbedingungen bzw. allgemeine Geschäftsbedingungen
- Einladungen ins Ausland mit dem Versuch, dort den Vertrag gleich abzuschließen
- Unterwerfung unter eine fremde Rechtsordnung wird verlangt
- Vertrag oder Fax in einer **fremden Sprache**
- besonders hohe Vertragsstrafen
- mangelndes eigenes Wissen über die aktuellen Marktpreise
- fraglicher Eigenbedarf

Mögliche Gegenmaßnahmen zum eigenen Schutz:

- Eine Unterschrift sollte nur nach gründlichem Studium des gesamten Vertrages und entsprechender Überlegungszeit (zumindest ein Mal „darüber schlafen“) gegeben werden; ist diese Zeit nicht vorhanden oder will man sie sich nicht nehmen, dann gehört diese Unterlage an den einzigen sicheren Ort - in den Papierkorb!
- Verlangen Sie Kopien der Vertragsentwürfe mit allen Beilagen mit dem Hinweis, dass Sie das überdenken müssen und sich in den nächsten Tagen melden
- Wenn im Vertrag Bezug auf allgemeine Geschäftsbedingungen oder Verkaufsbedingungen genommen ist, verlangen Sie diese vor Vertragsabschluss und lesen Sie diese in Ruhe und gründlich
- Halten Sie bei Fragen oder Bedenken Rücksprache mit Ihrer Wirtschaftskammer
- Wenn sie die Unterlagen schon erhalten haben - beobachten Sie die Reaktion des Gesprächspartners auf die Ankündigung, diese zB bei der Wirtschaftskammer überprüfen zu lassen bzw. dort Erkundigungen einzuholen
- Schreiben Sie, insbesondere bei Inseraten- oder Werbeverträgen, den Ihnen angebotenen Gesamtpreis inklusive Mehrwertsteuer in die Rubrik Preis ausdrücklich hinein
- Schreiben Sie unter die Rubrik Vertragsdauer eigenhändig hinein, dass der Vertrag lediglich für eine einmalige Leistung gilt
- Streichen Sie die Geschäftsbedingungen durch und schreiben Sie vor Ihrer Unterschrift, dass diese nicht gelten bzw. streichen Sie einzelne besonders nachteilige Passagen
- besonders bei einem neuen, bisher unbekanntem Vertragspartner sollte nur eine Anzahlung vor dessen Leistungserbringung fällig sein

Im übrigen gilt auch im geschäftlichen Verkehr „Schweigen“ nicht als Zustimmung, solange nicht eine **Äußerungspflicht** auf Grund besonderer Umstände (zB fortgeschrittene Vertragsverhandlungen oder ausdrückliche derartige Vereinbarung) angenommen werden müsste.