



Contractual Excellence

Verträge sind das Rückgrat des modernen Wirtschaftslebens. Wir alle verhandeln und schließen ständig Verträge - und verlassen uns auf sie. Gute Verhandlungsführung ist Grundlage für das wirtschaftliche Optimum. Kluge Verträge zu schreiben ist eine Kunst. Hoch sind die Anforderungen nicht nur an die Formulierung: Auch die Überwachung der Vertragsdurchführung ist im höchsten Maße anspruchsvoll. Wir sind der perfekte Partner für die gesamte Genese der Vertragsbeziehung: Von der Vertragsverhandlung, der Gestaltung des Vertragstextes für hin zur Begleitung der Durchführung. In einfachen wie auch komplexen Vertragsverhältnissen. Mit vielen Beteiligten. Ineinander greifenden vertraglichen Regelungen. Dies zusammengefasst ergibt die Spezialmaterie Contractual Excellence.

Das Spezialgebiet Contractual Excellence wird in der Praxis noch kaum als eigenes Beratungsgebiet erkannt und angeboten; für den Unternehmer hat es jedoch unschätzbaren Nutzen bei der Absicherung vertraglicher Risiken. Wir haben die Chancen dieses Spezialthemas erkannt - und ein Spezialistenteam gebildet. Unsere Verhandlungsführer verfügen über Charisma, sind psychologisch geschult und verfügen über reichhaltige Erfahrung. Unsere Formaljuristen formulieren erstklassige Vertragstexte. Unser Contract Management Team weist Sie während der gesamten Vertragsdauer auf wichtige Termine hin: Leistungszeitpunkte, Kündigungsmöglichkeiten, Vertragsverlängerungszeitpunkte und vieles mehr.

Unter Contractual Excellence verstehen wir sowohl ganzheitliche Vertragsanalyse als auch perfekte und präzise – gestaltung unter konsequenter Anwendung modernster Vertragstechniken.

Vertragsgestaltung

Die Gestaltung komplexer Verträge erfordert spezielle Sachkenntnis. Dabei geht es nicht nur um rechtlichen Sachverstand, sondern insbesondere um saubere Strukturen, präzise Formulierungen und Ausdrucksweise sowie Widerspruchsfreiheit. Schließlich sollte der juristische Autor eines Vertrages hinreichende Fachkenntnis bezüglich der inhaltlichen Materie des Vertrages haben: Wer etwa die Garantieklausel bezüglich der gelieferten Maschine formuliert, sollte wissen, um welche Art Maschine es sich handelt, wofür sie eingesetzt werden soll und welche Fehler sie möglicherweise haben könnte.

Wir haben einen besonderen Beratungsschwerpunkt im Bereich der Vertragsgestaltung und Vertragsverhandlung herausgebildet. Dies erlaubt es uns, sehr umfangreiche Verträge auch zwischen mehreren Parteien, wie dies beispielsweise bei Generalunternehmern in unterschiedlichsten Branchen erforderlich wird, präzise aufeinander abgestimmt zu gestalten.

Gute Verträge entstehen nicht in kurzer Zeit. Sie erfordern zunächst eine umfassende Vorbereitung. Ein Vertragsentwurf lohnt sich erst dann, wenn die wirtschaftlichen Eckpunkte der geplanten Vereinbarung feststehen. Leistung und Gegenleistung sollten schon hinreichend verhandelt sein, bestenfalls in Form eines Letter of Intent (LOI). Zu diesen wirtschaftlichen Eckpunkten zählen jedoch nicht nur – überspitzt ausgedrückt – Ware und Kaufpreis, sondern auch sonstige Bedingungen, wie Vertragslaufzeit, Kündigungsmodalitäten, Rücktrittsrechte, Haftungsbeschränkungen, Nebenpflichten wie etwa Transport o.ä. Allerdings kann es sich empfehlen, bereits in dieser Verhandlungsphase denjenigen Anwalt hinzuzuziehen, der später mit der Erstellung eines Vertrages beauftragt werden soll. Denn dieser Anwalt sollte hinreichend Gelegenheit bekommen, das Geschäft und die Fachmaterie zu studieren. Ein Anwalt, der sich bisher nicht mit Verträgen über die Lieferung von speziellen Gütern beschäftigen konnte, muss zuerst diese Güter kennen lernen, um die Risiken des Geschäftes und die für beiden Seiten wichtigen Knackpunkte erfassen und in seinem Vertrag berücksichtigen zu können. Ein Anwalt, der bezüglich der Fachmaterie über eine gewisse Expertise verfügt, kann hier vielleicht sogar in wirtschaftlicher Hinsicht Rat geben, jedenfalls aber wird er Aspekte bei der Vertragsgestaltung berücksichtigen, an die die Parteien möglicherweise gar nicht gedacht hätten.

Wichtig ist die Teilnahme des Anwaltes an solchen Vorverhandlungen jedoch auch unter dem Gesichtspunkt, dass er möglichst alles Besprochene und Konsensierte kennen sollte, um zu vermeiden, dass der erste Vertragsentwurf an dem Besprochenen vorbei geht. Insbesondere muss sich der beratende Anwalt der einen Partei auch in die andere Partei und deren Interessen hineinversetzen können, um einen guten Vertrag entwerfen zu können. Einseitige Entwürfe führen selten zum Ziel, verärgern den Vertragspartner und gefährden im äußersten Fall sogar das Geschäft im Ganzen. Eine halbwegs ausgewogene Gestaltung im Ganzen – freilich mit für die eigene Seite günstiger Präzision im Detail – ist zumeist die beste Basis für den Fortgang der Verhandlungen.



Der Anwalt hat bei der Vertragsgestaltung eine Vielzahl von Aspekten zu berücksichtigen, die einen guten Vertrag von einem schlechten unterscheiden. Dies beginnt mit der Gliederung, der Struktur des Vertrages. Diese muss logisch sein, beispielsweise der chronologischen Abwicklung des Geschäftes folgen. Der Vertrag muss widerspruchsfrei sein. Verschiedene Regelungen dürfen sich nicht gegenseitig ausschließen oder unmöglich machen. Die Sprache muss klar und verständlich sein; Präzision im Ausdruck ist gefordert. Da grundsätzlich Verträge wie auch alle anderen juristischen Texte ausgelegt werden können, kommt es darauf an, den Auslegungsspielraum – zumindest soweit er zuungunsten des Mandanten reichen könnte – so gering wie möglich zu halten. Dieses erfordert eine ständige Überprüfung der gefundenen Formulierung darauf hin, ob sie auch anders verstanden werden könnte, als sie im Moment ihrer Formulierung gedacht ist. Kreativität ist gefragt, im positiven Sinne. Der Vertragsautor muss sich in alle Phasen des Geschäftes hinein denken können und aus seiner Erfahrung heraus diejenigen Fälle vorab regeln, die zu Unstimmigkeiten zwischen den Parteien führen könnten: zu späte Lieferung, schlechte Lieferung, Wegfall der Geschäftsgrundlage, Vertraulichkeitsvereinbarungen, Eskalationsregeln (Schiedsgerichtsklauseln etc.). Selbst winzig erscheinende Details wie etwa die Tatsache, dass durch bestimmte Formulierungen für den Streitfall die Beweislast entgegen der grundsätzlichen Verteilung umgekehrt werden kann und somit der eigenen Partei ein unschätzbare Vorteil verschafft werden kann, müssen bedacht werden.

Schließlich muss selbstverständlich auch das inhaltlich-Rechtliche fehlerfrei sein. Manche Verträge sind als Allgemeine Geschäftsbedingungen anzusehen. Hier sind Besonderheiten zu beachten, da für Allgemeine Geschäftsbedingungen erhöhte Anforderungen hinsichtlich des Inhaltes gelten und manche Regelungen unwirksam sind. Aber auch dann, wenn der Vertrag keine Allgemeinen Geschäftsbedingungen enthält, ist der Grundsatz der Vertragsfreiheit nicht unendlich. So hat die Rechtsprechung beispielsweise für die Wirksamkeit von Haftungsausschluss- und Haftungsbeschränkungsklauseln höchst detaillierte Anforderungen aufgestellt, die Beachtung beanspruchen. Im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes, der Schutzes von Marken, Urheberrechten, Patenten u.ä. ist erhebliches Spezialwissen erforderlich, selbst, wenn diese Themen im Verhältnis zum Hauptregelungsgegenstand des Vertrages nur Randbedeutung haben.

Schließlich muss der Vertragsentwurf mit dem Verhandlungsstand wachsen, detaillierter werden und angepasst werden. In den seltensten und auch nur in einfach gelagerten Fällen gelingt es, bereits nach den Vorverhandlungen einen unterschriftsreifen Vertrag zu erstellen. Bei der Ausarbeitung der Details entstehen immer wieder Fragen, die verhandelt werden müssen. Allerdings sind die Verhandlungen anhand eines Vertragsentwurfes in der Regel angenehm strukturiert. Auch hier sollte der Anwalt mit am Verhandlungstisch sitzen, Regelungsvorschläge unterbreiten, vielleicht sich auch an geeigneten Stellen wirtschaftlich einbringen.

Je länger die weiteren Verhandlungen dauern, je mehr Parteien an einem gemeinsamen Geschäft beteiligt sind, desto komplexer wird auch die Vertragsgestaltung. Gerade für denjenigen Anwalt, der die Zentralfigur des Geschäftes, also beispielsweise einen Generalunternehmer zu vertreten hat, ergibt sich die Situation, dass vertragliche Regelungen mit einer Partei unmittelbare Auswirkungen auf viele andere Verträge mit anderen Parteien haben können. Wenn zudem ständig neue Verhandlungsergebnisse erzielt werden, so dass immer neue Vertragsentwürfe entstehen, ist ein hohes Maß an Erfahrung und Abstimmung innerhalb der Kanzlei gefordert.

Wir verfügen im Vertragsgestaltungsbereich über Expertise in vielen Branchen: Unternehmenskauf, Medien, Versorger, Transport, Franchise, Maschinenbau, Verschmelzung mehrerer Unternehmen, Finanzdienstleistungen. Gerne stehen wir auch Ihnen zur Verfügung.



Vertragsmanagement

Vertragsmanagement beginnt mit der genauen Analyse aller bestehenden Vertragsverhältnisse. Am Ende der Analyse durch unsere Vertragsspezialisten stehen eine synoptische Darstellung aller wichtigen Risikoparameter und eine korrelative Betrachtung des gesamten Bestands. Insbesondere die Analyse der verwendeten Formverträge und –bedingungen (AGBs) ist für das weitere Prozedere wichtig und erfolgt unter Beachtung der sich in den betrachteten Jahren ständig weiterentwickelten Rechtsprechung.

Der nächste Schritt nach der Analyse ist die optimale Gestaltung aller Standardbedingungen und Regelungsbausteine für die unterschiedlichen vertraglichen Bedürfnisse des Unternehmens. Formverträge, die in Ihrem Unternehmen regelmäßig und immer wieder zur Anwendung kommen, wie etwa Arbeitsverträge oder AGBs, werden grundlegend an dem Bestmöglichen ausgerichtet.

Wir bieten unseren Kunden darüber hinaus Leistungen an, die weit über die Vertragsunterzeichnung hinausgehen:

Zunächst das Termin- und Fristmanagement aller Verträge eines Unternehmens. Zu welchem Zeitpunkt können Sie von Ihrem Vertragspartner Leistungen verlangen, zu welchem müssen Sie selbst leisten? Zu welchen Zeitpunkten bestehen in welchen Verträgen Kündigungs- oder Vertragsänderungsmöglichkeiten?

Wir stellen einen Vertragsmanagementkalender zusammen, dem die Unternehmensleitung auf einen Blick alle relevanten Termine aus sämtlichen Vertragswerken entnehmen und entsprechend handeln kann.

Dann das Erneuerungsmanagement und Updates aufgrund von Änderungen der Rechtslage. Viele Formverträge, die häufig verwendet werden, sind veraltet. Im schlimmsten Fall sind darin enthaltene Vereinbarungen nach einer Änderung der Rechtsprechung nicht mehr wirksam. Wir passen Ihre Formverträge ständig an Neuerungen an. Gleiches gilt für Individualverträge, in denen Änderungsklauseln enthalten sind: Wie viele Verträge enthalten die Schlussbestimmung, dass sich die Vertragsparteien verpflichten, eine wirksame Vereinbarung treffen zu wollen, wenn eine Bestimmung des Vertrages unwirksam werden sollte. Nur, wie wenige Vertragsparteien bemühen sich tatsächlich darum, nachdem der Vertrag geschlossen ist?

Unser Vorsprung ist Ihr Vorteil

Wir sind anders als andere Kanzleien oder Berater. Wir sind die Spezialisten. Von der Verhandlungsführung, über den Vertragstext bis zum Vertragsmanagement - das alles bietet Contractual Excellence. Alles aus unserer Hand.