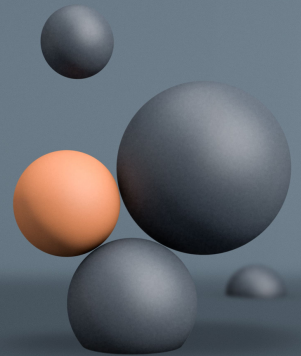


# Im Gespräch mit Herrn Willimann, Rechtsanwalt für Vertragsrecht



Auch im Vertragswesen gilt: Dauerhaft erfolgreich ist nur, wer auch langfristig denkt und handelt. Achten Sie auf klare, faire und ausgewogene Vertragsinhalte. Denn nur wenn beide Vertragspartner das Gefühl haben, ein gutes Geschäft gemacht zu haben, wird es zu Folgeaufträgen und damit weiteren Vertragsabschlüssen kommen.



## RECHTSANWALT

lic.oec. et lic.iur. HSG Oliver Willimann

Als Rechtsanwalt für Vertragsrecht berät Oliver Willimann Privatpersonen und Unternehmen schweizweit und ortsunabhängig. Dabei hilft er z. B. bei der Durchsetzung vertragsrechtlicher Streitigkeiten und vertritt Mandanten im Prozessgeschehen. Im Gespräch gibt er Einblicke in seine Tätigkeit.

## Guten Tag, Herr Willimann. Was macht einen guten Vertrag aus?

Im Schweizer Recht gilt der Grundsatz der Vertragsfreiheit: Sie gibt einer Person die Freiheit, innerhalb der Schranken des Gesetzes zu entscheiden, mit wem und mit welchem Inhalt sie einen Vertrag abschliessen will. Die meisten Bestimmungen zum Vertragsrecht im Obligationenrecht sind dazu dispositiv, das heisst die Vertragsparteien können vom Gesetz abweichende Regelungen vereinbaren. Zwingend einzuhaltende gesetzliche Bestimmungen finden sich insbesondere zum Schutz einer wirtschaftlich schwächeren Vertragspartei wie beispielsweise im Arbeitsrecht. Trotz diesem grossen Gestaltungsspielraum macht für mich ein guter Vertrag aus, wenn im schriftlich abgefassten Vertrag aus den

übereinstimmenden Willenserklärungen der unterzeichneten Parteien klar ohne Auslegungshilfen hervorgeht, was man miteinander vereinbaren möchte. Also Konsens herrscht über die objektiv wesentlichen Vertragspunkte (beim Kaufvertrag beispielsweise über den Kaufgegenstand und den Kaufpreis) und die subjektiv wesentlichen Vertragspunkte, ohne die eine Vertragspartei keinen Vertrag eingegangen wäre (beim Kauf beispielsweise die Mängelfreiheit des Kaufobjekts und/oder die Zahlungsmodalitäten/Erfüllungszeit).

## Warum kommt es im Vertragsrecht zu Rechtsstreitigkeiten?

Es gilt eigentlich der Grundsatz «pacta sunt servanda», auf Deutsch «Verträge sind einzuhalten». Grossmehrheitlich haben Konflikte nichts mit bösen Willen einer Vertragspartei zu tun. Rechtsstreitigkeiten sind in allen Phasen des Vertragsverhältnisses möglich. Also sogar vor Abschluss des Vertrages als eine vorvertragliche Haftung im Rahmen von konkreten Vertragsverhandlungen und Vertrauensverletzung. Hauptsächlich zu Rechtsstreitigkeiten führen Nichterfüllung/Verzug (z.B. Nichtzahlung

Kaufpreis oder Nichtlieferung Vertragsgegenstand), Schlechterfüllung (z.B. mangelhafter Vertragsgegenstand, unsorgfältige Vertragsausführung), Unmöglichkeit der Leistung, (Eigenverschulden, höhere Gewalt), sog. verdeckter Dissens (unbewusste Nichteinigung in allen wesentlichen Vertragspunkten, hypothetischer Parteiwille), Formmängel und Vertragsauslegungsstreitigkeiten (z.B. nicht klarer Vertragswortlaut).

## Wie können Sie Ihren Mandanten in solchen Fällen helfen?

Ich erkläre meinen Mandanten nach genauem Studium der relevanten Belege und Instruktion in einer verständlichen Sprache die rechtlichen und tatsächlichen Risiken und Chancen für die Durchsetzung oder Abwehr der konkreten vertraglichen Ansprüche. Alsdann entwickeln wir realistische Vergleichsverhandlungs- und Prozessziele. Ich führe lösungsorientierte Verhandlungen mit der Gegenpartei und wo diese (leider) nicht erfolgreich abgeschlossen werden können, vertrete ich

sie bei als gut eingeschätzten Prozesschancen vor Gericht und bei allenfalls notwendig werdende Vollstreckungshandlungen. Mit einer Mandatierung ist auch die Rechtsicherheit gewährleistet, insbesondere dass keine Rechtsnachteile oder gar ein Rechtsverlust (Verwirkung, Verjährung, Beweissicherung etc.) eintreten.

## Welche Fehler treten bei Vertragsschließungen häufig auf?

Kurz zusammengefasst: Schlecht durchdachte, unklar formulierte und voreilig abgeschlossene Verträge.

## Wann raten Sie Ihren Mandanten, einen Vertrag anwaltlich prüfen zu lassen?

Je wichtiger die vertraglich zu regelnde Angelegenheit ist, je tatsächlich und rechtlich komplexer sie ist, je länger sie dauert (sog. Dauerschuldverhältnisse) und je höher die finanziellen Auswirkungen sind sowie je mehr Parteien involviert sind, desto eher sollte bereits vor Vertragsabschluss eine Rechtsanwältin/Rechtsanwalt beigezogen

werden, ganz nach dem Grundsatz «es prüfe, wer sich bindet». Denn nach Vertragsabschluss einen vertraglichen Anspruch abschreiben zu müssen oder sogar prozessuale Schritte einleiten zu müssen, ist für die Vertragspartei regelmässig teurer, aufwändiger und emotionsbelasteter.

## Viele Private und Unternehmen greifen auf Musterverträge von Online-Anbietern zurück. Wie denken Sie darüber?

Musterverträge und Check-Listen aus dem Internet können tatsächlich nützliche Arbeitshilfen sein, insbesondere bei einfacheren Verhältnissen wie beispielsweise bei einem Occasionsverkauf eines Autos. Sie können auch als Vorbereitung für Vertragsverhandlungen oder eine Besprechung mit einer Anwältin/Anwalt dienen. Die Qualität der Vertragsgrundlagen gilt es aber zu prüfen. Verwenden Sie nur Vorlagen, die Sie auch verstehen. Idealerweise verwenden Sie

Vertragsmuster von Schweizer Anbietern, da bei ausländischen Vertragsmustern einzelne Vertragsbestimmungen von der Schweizer Gesetzgebung abweichen können.

## Anders als Privatpersonen haben Unternehmern keine besonderen Konsumentenschutzrechte. Was bedeutet das für die Vertragsschliessend vor allem zwischen gewerblichen Vertragspartnern?

Der Gesetzgeber hat insbesondere mit der Revision von Art. 8 UWG eine offene Inhaltskontrolle für AGB im Bereich der Konsumentenverträge (B2C) geschaffen, die den Konsumenten vor missbräuchlichen AGB schützen soll. Bei sogenannten Handelsgeschäften (B2B) wird hingegen von einem strukturellen Gleichgewicht der Vertragsparteien (gleicher Informationsstand und gleiche Verhandlungsmacht) ausgegangen. Dies kann insbesondere zu Diskussionen über die anzuwendenden Allgemeinen Vertragsbedingungen (AGB) respektive Einkaufs- und Lieferbedingungen führen.

In den AGB liegt im Sinne einer Interessensdurchsetzung die Möglichkeit, verschiedene Geschäftsrisiken (z.B. Haftungs-, Gewährleistungs- oder Gerichtsstandrisiken) vom Schuldner der vertragstypischen Leistung auf die andere Vertragspartei zu überwälzen, ohne dass er sich in den Vertragsverhandlungen sachlich rechtfertigen müsste. Viele Unternehmen scheitern nicht am Inhalt der AGB, sondern am Einsatz der AGB im Geschäftsverkehr, nämlich dem Nachweis dass die eigenen AGB gültig vereinbart wurden.

Es kommt nicht selten vor, dass sich unterschiedliche AGB gegenüberstehen respektive die Offerte und die Auftragsbestätigung auf sich widersprechende Einkaufs- und Lieferbedingungen verweisen und daher in einem Konflikt nicht klar ist, welche nun Gültigkeit haben. Das kann dazu führen, dass «Vertragslücken» aufgrund sich widersprechende Klauseln vom Gericht geschlossen werden müssen. Dazu neigen auch Kaufleute dazu, die AGB der anderen Vertragspartei global zu übernehmen und sich nur auf die Vertragsleistung (beispielsweise Dienstleistung/Ware gegen Preis) zu konzentrieren.

Entsprechend ist die Fokussierung neben dem Inhalt der Vertragsbedingungen auch auf deren Einsatz zu legen.

Bei substantiellen B2B Verträgen sollte insbesondere vor Erstvertragsabschlüssen die andere Vertragspartei überprüft werden (Referenzen, Bonität, persönliche Kontaktaufnahme mit Verantwortlichen).

## Was ist neben juristischer Kompetenz wichtig, um als Rechtsanwalt im Vertragsrecht gute Erfolge für den Mandanten zu erzielen?

Den Mandanten zuhören zu können und ihre individuellen Ziele und Bedürfnisse zu verstehen. Dazu sind sicher auch unternehmerisches Denken, betriebswirtschaftliche Kenntnisse (insbesondere im Finanz- und Rechnungswesen), Markt- und Branchenkenntnisse und Kreativität nach dem Motto «Geht nicht, gibt's nicht» von Vorteil.

Neben den vorgenannten Kompetenzen ist es mir auch besonders wichtig, dass mich meine Mandanten tatsächlich «verstehen», das bedingt eine Kommunikation weg vom «Juristendeutsch».

## NEU: Was ist bei Verträgen in Krisenzeiten zu beachten?

Ich versuche kurz summarisch zusammenzufassen: Grundsätzlich bleiben die Verträge rechtsverbindlich wobei sich die Frage stellt, welche Partei die Folgen von verspäteten oder gar nicht erbrachten Leistungen zu tragen hat. Dabei sind zuerst allfällige diesbezügliche vertragliche Regelungen (inkl. AHB) heranzuziehen. Oftmals werden sog. «Force-Majeure Klauseln» vereinbart, welche den Schuldner von der Leistungspflicht befreit, ohne dass der Gläubiger Anspruch auf Schadenersatz hat. Auch möglich sind spezifische vertragliche Anpassungsbestimmungen, welche bei definierten Ereignissen eine Anpassung der vereinbarten Lieferfristen oder Preise vorsehen.

Ohne solche Klauseln greifen die gesetzlichen Regelungen zur nicht verantworteten Leistungsunmöglichkeit, zum unverschuldeten Verzugsrecht. Dazu besagt der Grundsatz von «*clausula rebus sic stantibus*», dass bei wesentlicher Veränderungen nach Vertragsabschluss, welche zu einem Missverhältnis der vereinbarten Leistungen führen, eine richterliche Anpassung des Vertrages möglich ist. Immer noch die zuerst anzustrebende Lösung bleibt jedoch die einvernehmliche Anpassung des Vertrages an die neuen Gegebenheiten.

## Was möchten Sie den Mandanten abschliessend mit auf den Weg geben?

Auch im Vertragswesen gilt: Dauerhaft erfolgreich ist nur, wer auch langfristig denkt und handelt. Achten Sie auf klare, faire und ausgewogene Vertragsinhalte. Denn nur wenn beide Vertragspartner das Gefühl haben, ein gutes Geschäft gemacht zu haben, wird es zu Folgeaufträgen und damit weiteren Vertragsabschlüssen kommen.

Schliessen Sie, trotzdem für die Mehrzahl der Vertragstypen geltende Grundsatz der Formfreiheit, die Verträge respektive Ihre Willenserklärungen immer schriftlich ab, auch mit nahestehenden Personen. Dies zur Beweissicherung und um im Nachhinein Missverständnisse zu vermeiden.