

14
/

Bessere Verträge schließen! Vertragsrecht Teil 1.

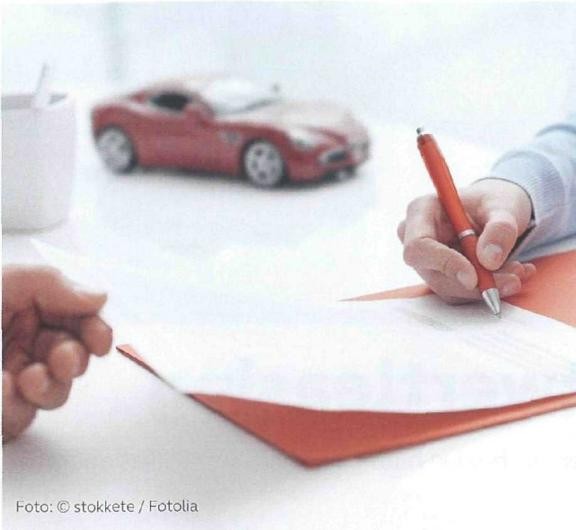


Foto: © stokkete / Fotolia

Unternehmen schließen täglich eine Vielzahl von Verträgen ab: Sie übernehmen Aufträge von Kunden, gehen Lizenzvereinbarungen für Software ein oder erwerben Waren. Während bei besonders wichtigen Verträgen wie dem Kauf einer neuen Betriebsliegenschaft meist juristischer Rat beigezogen wird, ist dies bei der Mehrzahl der Verträge nicht der Fall. Dabei gäbe es aus juristischer Sicht auch hier einiges zu beachten. Vor diesem Hintergrund wird in dieser Kolumne eine kleine Serie zum Thema Vertragsrecht in drei Teilen erscheinen, die mit dieser Ausgabe beginnend Unternehmern und leitenden Angestellten praxistaugliches KnowHow für die Arbeit mit Verträgen im Alltag bieten soll. Anfangs geht es um das Zustandekommen eines Vertrages, ob also etwa ein Handschlag für den Geschäftsabschluss genügt oder ob Angebote bindend sind. In den folgenden Ausgaben werden wir uns dann den Vertragsinhalt und die Vertragsauslegung näher ansehen und Instrumente zur Ausgestaltung von Vertragsverhandlungen, beispielsweise Geheimhaltungsvereinbarungen, vorstellen.

Wie kommt ein Vertrag zustande?

Die Mehrzahl aller Verträge kommt durch übereinstimmende Willenserklärung beider Vertragsparteien zustande: Eine Partei macht ein Angebot und die andere Partei nimmt dieses an. Diese Willenserklärung muss dabei – entgegen weit verbreiteter Auffassung – nicht schriftlich oder durch eine bestimmte Geste zum Ausdruck kommen, auch mündliche Vertragsabschlüsse sind möglich. Teilweise genügt sogar eine „schlüssige Handlung“ zum Vertragsschluss. Wer also beispielsweise Waren zur Supermarktkasse trägt und bezahlt, schließt einen

Kaufvertrag – selbst wenn er dabei kein einziges Wort spricht. Entscheidend ist, dass klar ist, dass die Parteien einen Vertrag schließen wollen. Umgekehrt bedeutet dieser Grundsatz jedoch auch, dass Vorsicht geboten ist, wenn zwar schon Einigkeit über ein Geschäft besteht, aber noch gar kein Vertragsabschluss gewollt ist, weil beispielsweise ein schriftlicher Vertrag gewünscht ist, unternehmensinterne Genehmigungen fehlen oder Details noch offen sind. Hier empfiehlt es sich, im Zweifel lieber einmal zu oft darauf hinzuweisen, dass der Vertrag erst zu einem späteren Zeitpunkt schriftlich zustande kommen wird. Bestimmte Vertragstypen, etwa Liegenschafts- oder Unternehmenskaufverträge, bedürfen ohnehin der Schriftform oder gar eines Notariatsakts.

Sind Angebote bindend?

Wie im vorigen Absatz erwähnt, kommt ein Vertrag zustande, indem eine Partei das Angebot der anderen Partei annimmt. Angebote sind daher bindend, sie können grundsätzlich nicht mehr widerrufen werden und führen zu einem Vertrag, wenn die andere Partei sie annimmt. Soll dies nicht gewünscht sein, ist deutlich und unmissverständlich darauf hinzuweisen, dass es sich nicht um ein bindendes Angebot handelt. Die Bindungswirkung des Angebots ist zeitlich begrenzt. Legt der Antragssteller diese Grenze nicht explizit fest („Angebot gilt bis zum 24.12.“), was zu empfehlen ist, richtet sich die Dauer im Zweifel nach der Geschäftspraxis.



Dr. Michaela Pelinka, LL.M. Mag. Katharina Wilding

bpv Hügel Rechtsanwälte OG
Donau-City-Straße 11, ARES-Tower
1220 Wien, Vienna
Tel.: +43-1-260 50 -0, Fax: +43-1-260 50-308
www.bpv-huegel.com