

13,

Bessere Verträge schließen! Vertragsrecht Teil 3.

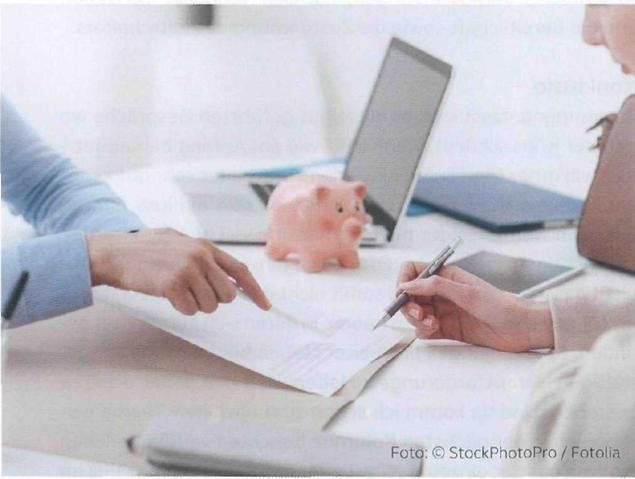


Foto: © StockPhotoPro / Fotolia

Vertragsverhandlungen sind für Unternehmen essentiell und führen oft zu erfolgreichen Abschlüssen. Zugleich stellen sie aber auch ein Risiko dar. Sie kosten Zeit und Geld, das bei einem Scheitern der Verhandlungen umsonst investiert wurde. Meist werden dem Geschäftspartner, einem potentiellen Konkurrenten, auch Informationen und Einblicke in das eigene Unternehmen gewährt, die dieser zu eigennützigen Zwecken verwenden könnte. Um diese Risiken einzudämmen gibt es mehrere juristische Instrumente. Zwei davon stellen wir hier vor.

Die Geheimhaltungsvereinbarung

Geheimhaltungsvereinbarungen, auch Vertraulichkeitsvereinbarungen genannt, sind insbesondere bei Unternehmensverkäufen, dem Einstieg von Investoren oder langfristigen Partnerschaften üblich. Aber auch bei anderen Projekten, in deren Rahmen sensibler Unternehmensdaten preisgegeben werden, können sie sinnvoll sein. Zwar bestehen im Verhandlungsstadium bereits gesetzliche Verschwiegenheitspflichten, deren Umfang ist jedoch unklar und entspricht nicht immer den Bedürfnissen der Parteien. Eine vertragliche Regelung bietet demgegenüber die Möglichkeit präzise zu definieren, was unter einer „vertraulichen Information“ verstanden wird. Umfassende Definitionen können beispielsweise auch mündlich erhaltene Informationen umfassen, während restriktive Vereinbarungen etwa nur explizit als vertraulich gekennzeichnete Unterlagen umfassen könnten. Hier gilt es, einen Kompromiss zu finden, der Sicherheit bietet, aber unkompliziert und praktikabel ist. Entscheidend ist es außerdem, die Folgen einer Verletzung der Vertraulichkeitsvereinbarung festzulegen. Der aus einer Indiskretion resultierende Schaden lässt sich oft nicht beziffern, weshalb sich Vertragsstrafen (sogenannte „Konven-

tionalstrafen“) anbieten, die einen pauschalierten Schadenersatz darstellen. Hier ist jedoch insofern Vorsicht geboten, als zu hohe Vertragsstrafen vom Gericht reduziert werden können. Schließlich sollte auch die Dauer der Geheimhaltungsverpflichtung geregelt werden, die sinnvollerweise über die Verhandlungen hinausreichen sollte.

Die Absichtserklärung

Absichtserklärungen (auch „Letter of Intent“ oder „Memorandum of Understanding“ genannt) kommen in der Praxis in den verschiedensten Erscheinungsformen vor. So gibt es unverbindliche Erklärungen, die lediglich Vertragsbereitschaft signalisieren sollen genauso wie mehrseitige Verträge, die bereits zahlreiche Punkte bindend festlegen. Zunächst ist es daher wichtig Klarheit darüber zu haben, ob eine bindende oder eine unverbindliche Absichtserklärung gewollt ist. Denkbar ist es auch, nur einzelne Punkte bindend auszugestalten. Neben einer Beschreibung des beabsichtigten Hauptvertrages, sowie des Festhaltens des Verhandlungsstandes, des weiteren Zeitplans und des Verhandlungsablaufes, enthalten Absichtserklärungen häufig auch Regelungen zur Unterlassung von Parallelverhandlungen (Exklusivität), zur Geheimhaltung und zur Kostentragung.

Um ungewollte Bindungen und frustrierte Vertragsverhandlungen zu vermeiden, empfiehlt es sich, zumindest bei wichtigen Verhandlungen juristischen Rat einzuholen.



Dr. Michaela Pelinka, LL.M.

bpv Hügel Rechtsanwälte GmbH
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