

16 Praxis-Tipps für Ihre rechtssicheren Verträge

Als Einkäufer vergisst oder unterschätzt man manchmal den ein oder anderen Passus in Verträgen, der sich dann überraschend als „Bumerang“ erweist. Damit Ihnen das nicht passiert, nutzen Sie meine 16 Praxis-Tipps für Ihre rechtssicheren Vertragsverhandlungen.

NR.	PARAGRAF	KLÄREN ODER BEACHTEN SIE DIESE RECHTLICHEN PARAMETER
1	Rechtskreise	🌐 Vom verwendeten Rechtskreis hängt die weitere gewollte Wirksamkeit vieler Paragraphen ab, denn einige Ihrer Formulierungen greifen eventuell in anderen Rechtskreisen – im Gegensatz zum deutschen Recht – nicht. 🌐 Schließen Sie das UN-Kaufrecht explizit aus, um deutsches Recht wirksam zu vereinbaren.
2	Vertragsart	🌐 Checken Sie vorab, ob es sich um einen Kauf-, Werklieferungs-, Werk- oder Dienstleistungsvertrag handelt, um die Art Ihrer Gewährleistung zu klären.
3	AGB	🌐 Lassen Sie sich möglichst nicht darauf ein, die AGB des Verkäufers mit all den versteckten Tücken akribisch zu bearbeiten. 🌐 Versuchen Sie vielmehr, Ihre AGB durchzusetzen, oder verweisen Sie als Kompromiss auf das deutsche Recht.
4	Vertragsabschluss	🌐 Prüfen Sie, ob Auftragsbestätigungen und Bestellungen übereinstimmen, da sonst kein Vertrag zustande kommt. 🌐 Fertigen Sie bei größeren Projekten, Produkten und Investitionsgütern immer 2 identische Vertragsversionen an.
5	Sonderkündigungsrechte	🌐 Passen Sie auf, dass Sie durch absichtlich verspätete Zahlungen oder deutliche Unterschreitung klar vereinbarter Liefermengen dem Lieferanten nicht das Recht zur vorzeitigen Vertragsbeendigung einräumen.
6	Gerichtsstand	🌐 Versuchen Sie, den Gerichtsstand in der Nähe Ihrer Firma zu vereinbaren, denn bei einem Prozess haben Sie und Ihr Anwalt sonst einen erheblichen Reiseaufwand. 🌐 Ihr Anwalt kann die Richter bei den Gerichten in der Nähe besser einschätzen. 🌐 Oft ist ein Schiedsgericht eine Alternative zu einem ordentlichen Gericht.
7	Eigene Vertragsversion	🌐 Einigen Sie sich mit dem Verkäufer auf die Verwendung Ihrer Vertragsversion, da Sie dann Ihre für Sie wichtigen Paragraphen zielführender vorgeben und auch besser durchsetzen können.
8	Zahlung	🌐 Vereinbaren Sie eine Zahlung nach Erhalt oder Gutbefund der Leistung. 🌐 Klären Sie zumindest, dass eine Zahlungsfrist nicht mit Start des Rechnungsdatums beginnt, da die Rechnung meist lange vor der Lieferung eintrudelt – besser nach Wareneingangsdatum. 🌐 Sichern Sie Vorauszahlungen mit Bankbürgschaften auf erstes Anfordern ab.
9	Liefertermine	🌐 Klären Sie die exakte Lieferzeit und pflegen Sie diese in Ihren Stammdaten ein. 🌐 Übernimmt Ihr Lieferant die Frachtkosten (z. B. CIP, CPT oder DAB), sollte als Liefertermin ein Kalenderdatum und „eintreffend“ an Ihren Standort aufgeführt sein. 🌐 Tragen Sie die Frachtkosten (z. B. FOB, Ex Works oder FCA), rechnen Sie zum Liefertermin noch die Transportzeit hinzu. 🌐 Für den Fall eines Verzugs muss der Vertrag rechtswirksam abgeschlossen sein.
10	Unverbindlichkeiten	🌐 Exkludieren Sie schwammige und besonders unverbindliche Formulierungen wie ca. / spätestens / ungefähr / wir bemühen uns ... / sobald / unter der Voraussetzung, dass ... / grundsätzlich, aber mit der Ausnahme, dass ...
11	Gewährleistung	🌐 Lassen Sie sich bei Produkten keine angebliche Gewährleistung von 12 Monaten einreden – Sie haben per Gesetz 24 Monate!
12	Haftpfllichtversicherung	🌐 Prüfen Sie, ob Ihr Lieferant eine gültige Produkthaftpfllichtversicherung hat.
13	Vorverträge	🌐 Passen Sie auf, dass sich ein Letter of Intent nicht unbeabsichtigt als bindender Vertrag entpuppt. 🌐 Widersprechen Sie bei inkorrektem kaufmännischem Bestätigungsschreiben zeitnah, damit dieses nicht verbindlich wird. 🌐 Stellen Sie sicher, dass Sie bei einem Vorvertrag im Notfall auch ohne Bindung oder weitere finanzielle Nachzahlungen herauskommen.
14	Höhere Gewalt	🌐 Definieren Sie eindeutig, was höhere Gewalt bedeutet und was nicht. 🌐 Klären Sie, wann die Geschäftsgrundlage für beide entfallen kann.
15	Vertragsstrafen	🌐 Legen Sie die Vertragsstrafen eindeutig und individuell im Vertrag fest.
16	Anfechtung	🌐 Ein Vertrag kann bei einem Irrtum oder Täuschung angefochten werden.