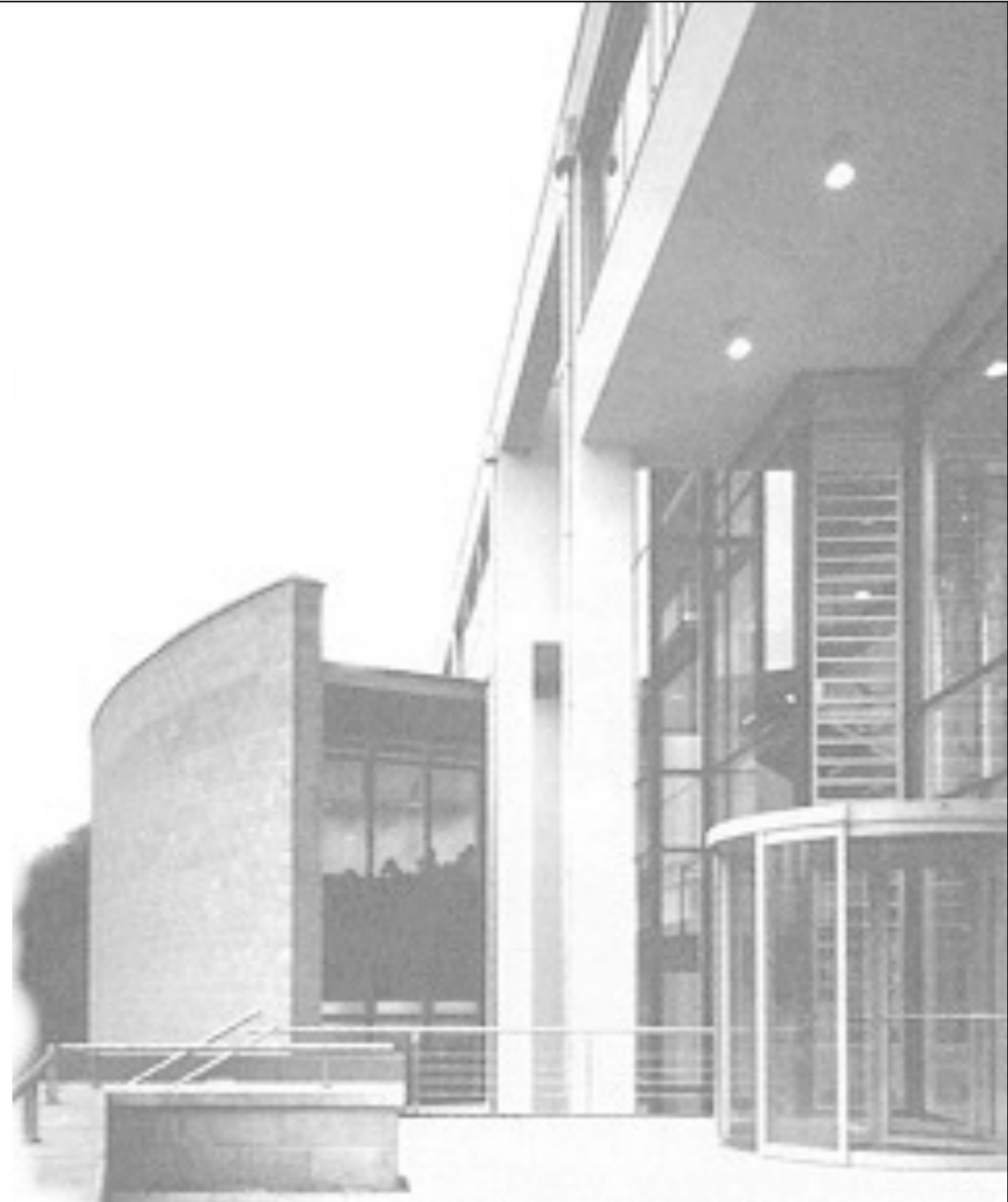


Dr. Olaf Müller-Michaels

LLB, WS 2009/2010

Stand:08/2009



- Rolle des Juristen in Unternehmen
- Vertragsgestaltung
- Verhandlungsführung

- Welche Rolle haben Juristen?
- Wie plant man Vertragsprojekte?
- Was ist ein gutes Vertragsdesign?
- Wie werden Verträge umgesetzt und kontrolliert?
- Wie verhandelt man erfolgreich?
- Wie verhält man sich in schwierigen Verhandlungssituationen?

- Haft: Verhandlung und Mediation, 2. Auflage 2000
- Fisher/Ury/Patton: Das Harvard Konzept
- Heussen (Hrsg.): Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement, 3. Auflage 2007
- Hoffmann-Becking/Rawert (Hrsg.): Beck'sches Formularbuch Bürgerliches, Handels- und Wirtschaftsrecht, 9. Auflage 2006

- Stereotypen
 - + „Hilfsbremser“
 - + Problematisierer
 - + Bewahrer
 - + Langweiler
 - + Einzelkämpfer
 - + Passiv

- Gegenbilder
 - + Projektmanager
 - + Problemlöser
 - + Berater
 - + Kreativer
 - + Teamplayer
 - + Aktiv

- Wie erreiche ich eine aktive Rolle?
 - + Kenntnis des Unternehmens
 - + Identifizierung rechtlicher Themenfelder
 - + Ableitung rechtlicher Aufgaben
 - + Vorschlag von Projekten oder möglichst frühe Einbindung in bestehende Projekte
 - + Übernahme des Projektmanagements
 - + Übernahme der Projektdokumentation
 - + Anbieten von Lösungen

- Kernkompetenzen
 - + Vorausdenken
 - + Kommunizieren
 - + Handeln

- Personal
- Vertrieb
- Marketing
- F&E
- Finanzen
- Rechtsabteilung

- Aufgabe:
 - + Beschreiben Sie Ihre jetzige Tätigkeit
 - + Gibt es juristische Bezüge?
 - + Wer bearbeitet diese juristischen Themen?
 - + Gibt es juristische Themen, die noch nicht (ausreichend) bearbeitet werden?
 - + Könnten Sie diese juristischen Themen aufgreifen?
 - + Könnten Sie in Ihrem nächsten Projekt das Projektmanagement oder die Projektdokumentation übernehmen?
 - + Gibt es andere Abteilungen, in denen Ihre Qualifikation als LLB helfen könnte?

- Definition von Zielen
- Entwicklung von Meilensteinen
- Auflistung der nötigen Aktionen
- Verteilung der Aktionen
- Vereinbarung von Fristen
- Nachverfolgung
- Überprüfung
- Entwurf und laufende Anpassung des Projektplans
- Spezifische Software für Projektmanagement?
- Erarbeitung eines Muster-Projektplans

- Führen des Projektplans
- Protokolle von Projektsitzungen
- Darstellung des Projektergebnisses mit Handlungsempfehlungen
- Management Präsentation

- Vertrag ist von Privaten geschaffenes Recht
- Vereinbarung zwischen mindestens zwei Parteien, die bindende Verpflichtungen für mindestens eine Partei auslöst
- Begründung oder Inhaltsänderung eines Schuldverhältnisses durch Rechtsgeschäft (§ 311 Abs. 1 BGB)
- Anspruch korrespondiert mit Pflicht
- Vertrag als „Privates Gesetz“
- Abgrenzung zu sozialen und ethischen Regeln

- Entstehen:
 - + Zwei übereinstimmende Willenserklärungen
 - + Form
 - Grundatz: Formfrei
 - Schriftform
 - Notarielle Beurkundung

- Ende:
 - + Erfüllung (§ 362 BGB)
 - + Anfechtung (§ 142 BGB)
 - + Kündigung
 - + Zeitablauf
 - + Verjährung?
 - + Unmöglichkeit?

- Hauptpflichten = vertragstypische Pflichten
- Nebenpflichten = Pflichten, die die Leistungserfüllung fördern
 - + Treuepflichten
 - + Schutzpflichten
 - + Informationspflichten
 - + Mitwirkungspflichten
- Gegenseitige Pflichten = „Do ut des“, Synallagma
- Erfüllungsansprüche = Primäransprüche
- Schadensersatzansprüche = Sekundäransprüche

- Vertragsfreiheit

- Grenzen
 - + § 134 BGB (zwingende gesetzliche Vorschriften)
 - + § 138 BGB (gute Sitten)
 - + Verbraucherschutz
 - + Schutz von anderen Gruppen mit ungleicher Verhandlungsmacht
 - + (z.B. Arbeitnehmer, Mieter)

- Dispositives Gesetzesrecht ergänzt Verträge

- Abstrakte Risikofaktoren
 - + Zeitliche Distanz
 - + Räumliche Distanz
 - + Leistungstiefe
 - + Schnittstellenrisiko
 - + Untätigkeitsrisiko

- Konkrete Risikofaktoren
 - + Verwendungsrisiko
 - + Preisänderungsrisiko
 - + Beschaffungsrisiko
 - + Zahlungsrisiko
 - + Liquiditätsrisiko
 - + Transportrisiko

- Vorbereitung: Risikoprognosen
- Verhandlung: Fortentwicklung der Risikoprognosen
- Es können nie alle Risiken vorab geplant und im Vertrag geregelt werden
- „Zu fest ist ab“: Verhandlungserfolg setzt Konzentration auf wesentliche Risiken voraus
- Für nicht geregelte Risiken gilt das Gesetz
- Nachträgliche Vertragsanpassung?

- Verhandlungen als „soziales Ritual“
- Kommunikationsplattform
- Zwingt zur konkreten Arbeit
- Interessengegensätze werden aufgedeckt
- Jeder möchte den anderen möglichst fest binden, selbst aber flexibel bleiben

- Verträge haben statische und dynamische Elemente
- Statische Elemente: Planbarkeit, Berechenbarkeit, Klarheit
- Dynamische Elemente: Anpassungsklauseln, Sollbruchstellen, Flexibilität
- Gleichgewicht zwischen Risiken, die vorab geregelt werden und Risiken, deren Regelung „vertagt“ wird
- Streit (sicher) jetzt oder Streit (vielleicht) später

- Informationslage
- Machtverhältnisse
- Technische Faktoren
- Wirtschaftliche Hintergründe
- Rechtliche Grundlagen
- Erwartetes Ergebnis

- Reduzierung von Komplexität
- Auswahl der Einflussfaktoren für Risikoverteilung
- Vertrauen auf Leistungsfähigkeit und Leistungswillen
- Vertrauensbruch = Vertragsverletzung
- Gesetzliche Folgen:
 - + Schadensersatz
 - + Rücktritt
 - + Kündigung

- Vertragliche Regelungen bei Verletzung
 - + Einteilung der Vertragsverstöße in Kategorien
 - + Eskalationsstrategien
 - + Objektivierung von Streit (Sachverständige)
 - + Alternative Erfüllungswege

- Verhinderung von Krisen

- Prozessuale Durchsetzung von Erfüllungsansprüchen als „ultima ratio“

- Strategie = Grundüberlegungen zum Vertragsziel:
 - + Planung
 - + Entwurf
 - + Verhandlungen
 - + Durchführung
 - + Kontrolle

- Taktik = Ausnutzen von konkreten Möglichkeiten zur Verbesserung der Position
 - + Mittel zur Durchsetzung der Strategie
 - + Informationsvorsprung
 - + Flexibilität
 - + Ergebnis vor Prinzipien („Das Weiche besiegt das Harte“)

- Nähe/Distanz
- Zeitdruck/Verlangsamung
- Informationen aufdecken/zurückhalten
- Großzügig/kleinlich sein
- Kosten treiben
- Beeinflussung durch Dritte
- Entscheidungsdruck/-verzögerung
- Eigene Forderungen zu hoch ansetzen
- Berechtigte Forderungen abweisen
- Texte klar/unklar formulieren
- Scheinzusagen/Scheinablehnung
- Trojanisches Pferd
- Emotionalisierung/Rationalisierung
- Presse/Öffentlichkeit

- Begriffspaare:
 - + Realität und Schein
 - + Statik und Dynamik

- Grenzen:
 - + Betrug (§ 263 StGB)
 - + Sittenwidriges Verhalten (§§ 138, 826 BGB)
 - + Ethische Regeln

- Vertragsplanung
- Vertragsdesign
- Vertragsverhandlung
- Vertragsdurchführung
- Vertragscontrolling

- 12 Grundregeln:
 - + Risikoverteilung
 - + Ergebnisorientierung
 - + Verfahrensregel
 - + Komplexität und Flexibilität
 - + Vorteile und Nachteile
 - + Information und Kommunikation
 - + Strukturieren und Dokumentieren
 - + Fantasie
 - + Anregen, nicht überreden
 - + Argumente und Gefühle
 - + Bilanz der Zugeständnisse
 - + Überblick behalten

- Planungsfaktoren
 - + Informationen
 - + Machtverhältnisse und Beziehungen
 - + Zeitrahmen und Prioritäten
 - + Risiken
 - + Rechtlicher Rahmen
 - + Finanzielle Mittel
 - + Zusammensetzung des Projektteams
 - + Einsatz von Beratern
 - + Kommunikation
 - + Störfaktoren
 - + Szenarien

- Übergreifende Fachkenntnisse
- Kreativität
- Distanzierung
- Waffengleichheit
- Rückendeckung
- Haftung

- Arbeitsebene
 - + Verhandlungen werden geplant, vorbereitet und durchgeführt
 - + Entscheidungskompetenz innerhalb eines klar definierten Rahmens
 - + Bericht über offene Schlüsselfragen an Entscheidungsebene

- Entscheidungsebene
 - + Stützung der Arbeitsebene
 - + Steuerung der Ressourcen
 - + Schnelle Entscheidung von offenen Schlüsselfragen

- Zu starke Beschränkung der Arbeitsebene führt häufig zu Problemen bei Verhandlungen

- Personelle Kontinuität

- Identifikation
 - + Technische Probleme
 - + Finanzielle Probleme
 - + Personelle oder organisatorische Probleme
 - + Kommunikationsprobleme
 - + Rahmenbedingungen (Recht, Markt)
 - + Fehlen von Alternativen

- Risikofaktoren multiplizieren sich

- Auffangplanung

- Gesetze und anderes zwingendes Recht, das den Vertrag beeinflusst
- Öffentlich-rechtliche Genehmigungen
- Vertragliche oder gesetzliche Rechte Dritter
- Allgemeine Wirksamkeitsvoraussetzungen
- Prüfung möglicher Alternativen

- Neudeutsch: „Drafting“
- Vorteile:
 - + „Wer schreibt, der bleibt“
 - + Initiative
 - + Änderungen werden als Konzession interpretiert
- Frühzeitiges Vorlegen eines Vertragsentwurfs
 - + Setzt gute Planung voraus
 - + Interne Abstimmung

- Begriff des Letter of Intent (LoI) juristisch nicht definiert
 - + Meist überwiegend unverbindlich, „moralische“ Verpflichtung
 - + Auch Memorandum of Understanding (MoU)

- Aufgabe
 - + Dokumentation von Verhandlungseckpunkten
 - + Definition der weiteren Vorgehensweise

- Weiterer Inhalt:
 - + Geheimhaltung (Confidentiality, NDA)
 - + Exklusivität
 - + Kostenerstattung (Break-up fee)
 - + Haftungsausschlüsse
 - + Zeitplan
 - + Verbindlichkeit

- Begriff des Vertragsdesigns
 - + Geprägt durch *Heussen*, Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement
 - + ISO 9004 8.1: „Die Auslegung und das Design sollten so sein, dass das Produkt oder die Dienstleistung ... realisierbar, verifizierbar und lenkbar ist.“
- Alltagsgeschäfte: Kaum erkennbar, dass Verträge abgeschlossen werden.
- Bedeutende Verträge unterliegen häufig besonderen Formvorschriften, z.B. Grundstückskaufverträge (*Form follows function*)
- Verträge sind linear, regeln aber nichtlineare Sachverhalte

- Klarer Aufbau
- Richtiger Gebrauch der juristischen Fachsprache
- Qualitativ hoch stehender Sprachstil
- Unterstützung der Anschaulichkeit
- Verlässliche Dokumentation
- Internationale Verträge: Lösung des Sprachproblems

- Elemente:
 - + Form
 - + Aufbau, Gliederung und Struktur
 - + Sprache

- Auswirkungen:
 - + Wirksamkeit
 - + Beweiskraft
 - + Auslegung

- Schriftliche Verträge sind Urkunden
 - + Formale Beweiskraft: Abgabe der Erklärungen durch Aussteller (§ 416 ZPO)
 - + Vermutung der Vollständigkeit und Richtigkeit

- Checklisten
- Vertragsmuster
- Vertragssammlungen
- Formularbücher
- Rechtsprechung
- Literatur
- Juristische Datenbanken
- Dokumenten- und Wissensmanagementsysteme

- Rahmenverträge
- Austauschverträge
- Gesellschaftsverträge
- Vertragsanlagen

- „Divide et impera“: Teile und herrsche
- Einheitliche Gliederung
- Modulares System
- Trennung von Vertragstext und Anlagen
 - + In die Anlagen gehört alles, was auf Management- oder technischer Ebene geändert werden kann und die rechtliche Kernaussage nicht berührt
 - + Anlagen müssen (trotzdem) verständlich sein!
- Ermöglicht Teamarbeit und Delegation

- Sechs Module für Austauschverträge (nach *Heussen*):
 - Vertragliche Grundlagen
 - Inhalt der Leistungen
 - Sicherung der Leistungen
 - Vertragsdurchführung
 - Allgemeine Bestimmungen
 - Anlagen

- Sechs Module für Gesellschaftsverträge (nach *Heussen*):
- Vertragliche Grundlagen
- Innere Ordnung, Geschäftsführung und Vertretung
- Jahresabschluss, Ergebnisverwendung
- Ausscheiden, Auflösung
- Allgemeine Bestimmungen
- Anlagen

- Formfragen
- Vertragssprache
- Übertragung von Rechten und Pflichten
 - + Vertrag zugunsten Dritter
 - + Schutzpflichten
 - + Abtretung
- Vertragspartner
 - + Vertretung
 - + Mehrheit von Vertragspartnern
- Verhältnis zu anderen Verträgen

- Einfluss Dritter auf den Vertrag
 - + Öffentlichrechtliche Beschränkungen
 - + Privatrechtliche Beschränkungen

- Haftungsrisiken aus dem Leistungsaustausch
 - + Firmenfortführung (§ 25 HGB)
 - + Betriebsübergang (§ 613a BGB)
 - + Steuerliche Risiken

- Rubrum
- Präambel
 - + Erläuterungsfunktion
 - + Dokumentationsfunktion
- Registerstand
- Definitionen
- Geltungsbereich

- Sachleistung
 - + Leistungsart
 - + Leistungsmodalitäten
 - + Leistungsvorbehalte
 - + Leistungszeit

- Geldleistung
 - + Festpreis
 - + Preisrahmen
 - + Gleitklauseln
 - + Anpassungsklauseln
 - + Abhängigkeit von anderen Parametern
 - + Umsatzsteuer
 - + Fälligkeit
 - + Aufrechnung

- Leistungsbestimmungsrechte
- Vertragszins
- Regelung des Verzugs
 - + Voraussetzungen
 - + Höhe des Zinssatzes

- Sicherung der Sachleistung
 - + Garantien, Gewährleistungen („*Reps and Warranties*“)
 - + Freistellungen
 - + Rügepflichten
 - + Qualitätssicherung
 - + Dingliche Sicherungen (Anwartschaftsrecht, Vormerkung)

- Sicherung der Geldleistung
 - + Zahlungsweg
 - + Kreditsicherheiten
 - Schuldner
 - Dritte

- Allgemeine Leistungssicherung
 - + Informationspflichten
 - + Mitwirkungspflichten
 - + Versicherungen
 - + Wettbewerbsverbot
 - + Geheimhaltung

- Haftungsvereinbarungen
 - + Regelung der Haftungsfolgen
 - + Definition des Schadens
 - + Verschuldensregelungen
 - + Haftungsausschlüsse und Haftungsbegrenzungen
 - + Leistungen Dritter
 - + Verjährung

- Leistungsvollzug („*Closing*“)
 - + Abnahme
 - + Übergabe

- Beginn und Beendigung des Vertrags
 - + Laufzeit
 - + Kündigung (ordentlich/außerordentlich), Frist, Form
 - + Rücktritt

- Vertragsanpassung/-änderung

- Abwicklungspflichten
 - + Herausgabe
 - + Abfindung

- Kosten/Steuern
- Rechtswahl
- Erfüllungsort
- Gerichtsstand oder
- Schiedsvereinbarung
 - + Schiedsgutachter
 - + Schiedsgericht
- Schriftformklausel
- Salvatorische Klausel

- Sonderstellung der AGB
- Verwendung in mehr als drei Einzelfällen
- Beschränkungen der Vertragsfreiheit in §§ 305 ff BGB
- Für Verbraucher gelten strengere Regeln als für Kaufleute
- Unanwendbar nur bei „individueller Verhandlung“

- Interessen
- Optionen
- Rechtlicher Rahmen
- Beziehungen
- Kommunikation
- Verpflichtungen
- Alternativen

- Konflikt

- Zumindest zwei Parteien
- Unterschiedliche Interessen, Ziele, Emotionen, Gefühle, Meinungen und Ansichten
- Gemeinsames Betätigungsfeld
- Unterschiedliche Handlungsabsichten

- Positive Konsequenzen

- Entwicklung neuer Energien und Aktivitäten
- Stimulierung der Innovationsfähigkeiten
- Nachdenken über die eigenen Standpunkte
- Klärung der gegenseitigen Interessen

- Negative Konsequenzen

- Stress und Unzufriedenheit
- Ressourcenverschwendung
- Beeinträchtigung der Kooperation und Kommunikation
- Abnahme der Rationalität und Zunahme der Emotionalität
- Störung der Arbeitsabläufe

- **Konfliktmanagement**
 - Konfliktmanagement verlangt die Fähigkeit Konflikte zu erkennen, zu steuern und zu lösen.

- **Formelle Lösungsformen**
 - Gesetzliche Regelungen
 - Ordentliche Gerichtsverfahren, Schiedsverfahren

- **Informelle Lösungsformen**
 - Mediation, Moderation
 - Verhandlungen
 - Protest, Autorität

- **Das Harvard-Konzept**
 - Das Harvard-Konzept ist eine sachorientierte Methode der Verhandlungsführung.

- Die Verhandlungsführung spielt sich auf zwei Ebenen ab:
 - Substanzebene (Über was wird verhandelt?)
 - Verfahrensebene (Wie wird verhandelt?)

- Möglichkeiten des Verhandeln
 - Positionsbezogenes Vorgehen

Jeder Verhandlungspartner versucht die eingenommene Position gegenüber der anderen Partei so gut es geht zu verteidigen.

 - Sachbezogenes Vorgehen

Die Vertragspartner versuchen die beteiligten Interessen nach einer sachgemäßen Abwägung zu berücksichtigen.

- Ableitung des rationalen Entscheidungsverhalten in sozialen Konfliktsituationen
- Spiel: Entscheidungssituation mit mehreren Beteiligten, die einander mit ihren Entscheidungen gegenseitig beeinflussen
- Gefangenendilemma
- Chicken Game
- Irrationales Spiel

- Positionen, Status, Machtspiele
- Argumente
 - + Inhaltlich unwichtig („Geräusche“)
 - + Verhindern Gesichtsverlust
- Unbewusste Motive
- Emotionen
- Misstrauen/Vertrauen
- Respekt

- Basarhandel
- Interessen - und ergebnisorientiertes Verhandeln („Harvard Methode“)
- Offene Machstrategien (Lohn und Strafe)

- Standardsituationen
- Vergleichbarkeit
- Nicht erfolgreich bei komplexen und individuellen Problemstellungen
- Kann aber auch in komplexen Situationen für Teilelemente eingesetzt werden (auch Schlussverhandlung)

- Methode der sachbezogenen Verhandlungsführung
- Grundprinzipien des Harvard-Konzepts:
 - Personen und Probleme getrennt behandeln
 - Anwendung neutraler und objektiver Kriterien
 - Auf Interessen fokussieren, nicht auf Positionen
 - Entwicklung von Lösungsmöglichkeiten zum beiderseitigen Vorteil
 - Prüfung der besten Alternative

- Gegenseitige und gemeinsame Interessen erkunden
- Interessen der Gegenseite als Teil des Problems anerkennen und sich in die Lage des anderen versetzen
- Streitfälle zur gemeinsamen Suche nach objektiven Kriterien umfunktionieren
- Absichten der Gegenseite nicht aus den eigenen Befürchtungen ableiten. Über sich selbst reden, nicht über die Gegenseite
- Hart in der Sache verhandeln, dabei jedoch sanft gegenüber den beteiligten Menschen bleiben
- Lösung muss auf fairen Kriterien basieren und darf nicht lediglich durch Druck zustande kommen

- Problem: Die Gegenseite lässt sich nicht auf sachbezogene Verhandlungen ein

- Lösungsansätze:
 - + Stärkere Fokussierung auf die sachlichen Interessen der Gegenseite
 - + Emotionen der Gegenseite ermöglichen
 - + Personenbezogene Aggressionen nicht erwidern, sondern auf das Sachproblem lenken
 - + Personenbezogene Äußerungen als vermeintliche Optionen einer Lösung behandeln und hypothetische Szenarien durchspielen
 - + Schweigen als Option; Vertagung anbieten

Ziele:

- Erzielung einer vernünftigen, sachgerechten und effizienten Übereinkunft
- Gewinn für alle Beteiligten
- Vergrößerung der Bereitschaft aller Beteiligten, auch in Zukunft miteinander zu verhandeln
- Persönliches Verhältnis zwischen den Parteien sollte möglichst verbessert, zumindest jedoch nicht zerstört sein

- Einheitliche Vertragsurkunde
- Briefwechsel
- Kaufmännisches Bestätigungsschreiben
- Interne Aktennotiz

- Intern die Themen klären
- Themen mit der Gegenseite telefonisch abstimmen
- Interne Konferenz mit Zwischenergebnis
- Vertragsentwurf an Gegenseite (Entwurfsregie!)
- Verhandlungskonferenz
- Änderungen einarbeiten
- Vertrag abschließen

- Vorverhandlung
 - + Kennenlernen
 - + Abstecken der Eckpunkte
 - + Letter of Intent

- Entwurfsverhandlung
 - + Arbeitssitzungen
 - + Grundlage: Vertragsentwurf
 - + Verhandlungsführung durch anderen als Letztentscheider

- Schlussverhandlung
 - + Grundlage: Abgestimmter Vertragsentwurf und „Dissensliste“
 - + Entscheidung oft nach der „Basar“ Methode

- Tagesordnung und Themen
- Teilnehmer
- Ort, Zeitrahmen und Ablaufplanung
- Checklisten und Vertragsentwürfe
- Gesprächsführung
- Organisation, Sitzordnung, Hilfsmittel, Protokoll, Ausweichräume
- Begleitprogramm

- Wiederholen
- Regeln überwachen und ggf. brechen
- Strukturen schaffen
 - + Gemeinsames herausarbeiten
 - + Trennendes deutlich machen
- Ergebnisse zusammenfassen

- Anfangsphase
 - + Vorstellung
 - + Tagesordnung, Zeitplan, Organisation
 - + Vereinbarung über Protokoll

- Verhandlungen über Vertragsinhalt
 - + Statement über Vertragsziele
 - + Aufdecken von Motiven (Nachfragen)
 - + Forderungen stellen
 - + Reaktionen
 - + Unterbrechung
 - + Bilanz möglicher Zugeständnisse
 - + Einigung

- Gegenüberstellung der offenen Positionen
- Risikobewertung
- Aufzeigen weiterer Alternativen
- Vorteile für beide Seiten suchen
- Dealbreaker
- Schlusspunkt: Basar oder Abbruch

- Ursachen
 - + Schlechte Vorbereitung
 - + Interne Faktoren
 - + Externe Faktoren

- Auszeit

- Beharrlichkeit oder Flexibilität?

- Pattsituation
 - + Inhalte wechseln
 - + Kommunikationsverhalten ändern
 - + Einsatz Vermittler
 - + Vogelperspektive

- Kein Vertrauen
- Ursprüngliche Ziele haben sich grundlegend geändert
- Berechtigte Forderungen der Gegenseite können nicht erfüllt werden
- Gravierende Zweifel am Willen zur Zusammenarbeit
- Bessere Alternativen

- Vertragliche Vereinbarung: „Break-up fee“
- § 311 Abs. 2 Nr. 1 BGB: Schuldverhältnis entsteht auch mit Aufnahme von Vertragsverhandlungen
- Schadensersatz nach § 280 Abs. 1 BGB bei „grundlosem Abbruch von Vertragsverhandlungen“
- Letter of Intent (Lol): Haftungsausschluss

- Ungenügende Planung und Vorbereitung
- Vereinbarung von Preisen, bevor die Gegenleistung definiert ist
- Zu späte Einschaltung von Anwälten und anderen Beratern
- Hoher Zeitdruck
- Unterlassene Prüfung von Vertragstexten
- Mangelhafte Vorbereitung der Schlussverhandlung
- Unterschätzung des Zeitbedarfs (insb. für Erstellung der Vertragsanlagen)
- Unterschätzung von Beratungskosten

- Vertragsplanung
 - + Sachverhalt ermitteln
 - + Interessenlagen klären
 - + Aufgaben definieren
 - Welche Texte?
 - Wer entwirft?
 - Zeitplan
 - Controlling
 - + Zusammenhänge erkennen

- Vertragsdesign
 - + Gliederung oder Checkliste
 - + Ermittlung der Rechtslage
 - + Text entwerfen

- Vertragsverhandlung
 - + „Dealbreaker“ definieren
 - + Position der Gegenseite ermitteln
 - + Eigene Position darlegen
 - + Lösungsvorschläge entwickeln
 - + Entwurfsregie
 - + Dokumentation offener Punkte
 - + Bilanz der Zugeständnisse
 - + Entscheidung

- Perspektiven
 - + Welche Rechte ergeben sich aus dem Vertrag?
 - + Welche Pflichten ergeben sich aus dem Vertrag?
 - + Wie werden Rechte und Pflichten durch Handlungen oder Unterlassungen der Gegenseite beeinflusst?

- Auflistung von Rechten und Pflichten

- Liste wichtiger Termine
 - + Erfüllung
 - + Gewährleistungsfristen
 - + Rücktritt
 - + Kündigung
 - + Verjährung

- Feststellen und dokumentieren
 - + Verletzung
 - + Vertragliche und gesetzliche Sanktionen
 - + Interne Kommunikation und Entscheidung

- Vertragsgemäße Mitteilung an Vertragspartner
 - + Form
 - + Inhalt

- Verhandlung
 - + Leistungszeit
 - + Leistungsinhalt

- Ultima Ratio: Rechtsweg

- Rahmen-Liefervertrag
- Letter of Intent (Absichtserklärung)