

Mach es schriftlich!, von Rechtsanwalt Henning Haarhaus

Mittwoch, 26. März 2008

Vom Aufstehen bis zum Zubettgehen sind unsere Tage ausgefüllt mit Verhandlungen und Vereinbarungen aller Art - mit der Familie (besonders mit Kindern), Freunden, Arbeitskollegen, Vorgesetzten, Arbeitgebern, Angestellten, Verkäufern und (vor allem) mit unseren Widersachern. Keine Beziehung aus dem persönlichem oder beruflichen Bereich ist davon ausgespart. Von der hohen Politik bis zum Bolzplatz werden in unserem Land und auf der ganzen Welt fortwährend Rechte und Verantwortlichkeiten zwischen den unterschiedlichsten Parteien über unzählbare Zielrichtungen ausgehandelt.

Wir nehmen an solchen Verhandlungen über ein gegenseitiges Geben und Nehmen teil, um etwas zu bekommen, was wir haben wollen. Verhandlungen sind aber selten ein Nullsummenspiel - oder um es in den Worten der Rolling Stones zu sagen: "You can't always get what you want.". Daher verfolgen wir immer zwei Ziele, wenn wir Verträge mit anderen schließen: Wir wollen das Maximum für uns herausbekommen und das, was wir im Gegenzug hergeben müssen, so klein wie möglich halten.

Nun sind aber nicht alle Vereinbarungen bindende Verträge, die auf dem Rechtsweg durchsetzbar sind. Es fragt sich, ob es hierzu notwendig ist, jede Vereinbarung aufzuschreiben und auf der gestrichelten Linie zu unterschreiben. Die Antwort ist nein - oder besser: nicht notwendigerweise. Man muss rechtlich bindende Verträge nicht nur solche Vereinbarungen reduzieren, die in einem Schriftstück niedergelegt sind - von einigen Ausnahmen abgesehen, in denen das Gesetz ausdrücklich eine Schriftform oder sogar die notarielle Beurkundung vorschreibt (Mietverträge über einen längeren Zeitraum, Kaufverträge über Immobilien). Sobald eine Abrede einige bestimmte Elemente aufweist (Vertragsgegenstand und Gegenleistung, Angebot und Annahme, Geschäftsfähigkeit und rechtliches Erklärungsbewusstsein der Parteien), ist auch eine mündliche Vereinbarung bereits rechtlich bindend und wird zu dem, was man herkömmlich als "Vertrag" bezeichnet.

Verträge sind rechtlich durchsetzbare Vereinbarung zwischen zwei geschäftsfähigen Personen. Das bedeutet, dass die Personen grundsätzlich volljährig und bei lichtigem Verstand sein müssen. Und jede Partei verspricht, etwas von Wert zu leisten, z.B. Geld im Austausch für Waren und Dienstleistungen. Natürlich hat man bei mündlichen Verträgen ein Beweisproblem, wenn etwas nicht läuft, wie sich die Parteien dies vorgestellt haben oder wenn eine Partei die versprochene Leistung nicht erbringt.

Seien Sie deshalb umsichtig - insbesondere bei wichtigen Verträgen, die Sie auch gerichtlich durchsetzen würden, wenn die andere Seite vertragsbrüchig wäre. Es ist immer zu empfehlen geschäftliche Vereinbarungen schriftlich festzuhalten, weil ein gut abgefasstes Schriftstück, welches von allen Beteiligten unterschrieben wurde, ein klarer Beleg für die getroffenen Absprachen ist. Auf diese Weise kann es dazu beitragen Missverständnisse zu verhindern, für die letztlich keiner die Schuld trägt. Ein Verzicht auf die klare schriftliche Fixierung des Vereinbarten ist dagegen der Stoff, aus dem langwierige Prozesse, ruinierte Beziehungen und saftige Anwaltskosten gemacht sind. Und es ist immer wieder erstaunlich anzusehen, wie unscharf und verschwommen die Erinnerungen sind, wenn eine Abmachung nicht funktioniert und ein Missverständnis entsteht oder wenn eine Seite sogar das Gefühl bekommt, nicht das Vereinbarte bekommen zu haben. Das gilt insbesondere, wenn es bei dem Geschäft um einzigartige und wertvolle künstlerische oder literarische Werke und Dienstleistungen geht.

Selbst wenn Sie kein formelles und mit Rechtssprache vollgepfropftes Schriftstück aufsetzen, sollten Sie auf jeden Fall in einem Bestätigungsschreiben oder -e-mail klarstellen, worin nach Ihrer Sicht die Abmachung besteht. Dann können Sie sich später wenigstens daran erinnern, wie Sie seinerzeit die Vereinbarung über Ihre Rechte und Pflichten sowie der anderen Partei verstanden haben. Außerdem geben Sie der anderen Seite die Möglichkeit zu erwidern und Unklarheiten aus ihrer Sicht zu beseitigen, wenn es einen Dissens gibt. Schließlich können Sie auf diese Weise anderweitige vertragliche Vereinbarungen nachweisen für den Fall, dass die andere Seite von Ihnen später verlangt ein von ihm vorgefertigtes Klauselwerk, z.B. AGBs zu akzeptieren.

Kontakt:

Rechtsanwalt Henning Haarhaus
Schloßstr. 29, 12163 Berlin
fon: 030/ 7720-6623
fax: 030/ 7719-0026
email: info@kanzlei-haarhaus.de
url: <http://www.kanzlei-haarhaus.de>