

Rechtsanwalt
Konstantin Kalaitzis
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Fachanwalt für Strafrecht
RAK München

Vertragsgestaltung Allgemein

- Stand: I/2025 -

Inhaltsverzeichnis	Rn.
Einleitung	
Begriff und Inhalt von „Vertragsgestaltung“	
Vertrag, einseitiges Rechtsgeschäft und rechtsgeschäftsähnliche Handlungen	1
Zweck	2
Privatautonomie	3
Vertragsgestaltung heute	
Musterverträge	4
Fachbücher und Formularsammlungen	5
Internet und Künstliche Intelligenz	6
Hilfsmittel und Haftung	7
Hilfsmittel richtig nutzen	8
„Konkurrenten“ des Kautelaranwalts	
Der „selbstgestrickte“ Vertrag	9
Unentgeltliche Vertragsgestaltung und RDG	10
Subsidiarität des RDG	11
Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Patentanwälte	12
Justitiare, Syndikusrechtsanwälte	13
Notare	14
Vertragsberatung und Interessenskollision	15
Vertretung mehrerer Vertragsparteien	16
Hauptteil	
Grundsätze der Vertragsgestaltung (Mandantenperspektive)	
Klarheit, Verständlichkeit, Transparenz	17
Anglo-amerikanische (angelsächsische) Vertragsgestaltung	18
Sachverhaltsermittlung, rechtliche Analyse, vertragliche Umsetzung	
Umfassende Ermittlung von Sachverhalt und Zielvorgaben	19
Analyse, Lösungswege und Alternativen	20
Risikomanagement in die Zukunft	21
Steuerliche Aspekte und Gefahren	22
Richtige Vertragsbezeichnung	23
Bezeichnung der Vertragsparteien	24
Präambeln	25
<i>Essentialia negotii</i> und Nebenleistungspflichten	26
Leistungsstörungenregeln	27
Vertragsdauer und Kündigung	28
Schlussbestimmungen	29
Vertragsklauseln und AGB	
Verbraucher	30
Unternehmer	31
Abwehrklauseln	32
Unwirksame Klauseln	33

Die richtige Vertragsstruktur	
Überlegung zur Grundstruktur	34
Überlegungen zur Vertragssprache	35
Anzuwendendes Recht und Gerichtsstandsvereinbarung	36
Inhaltliche Vertragsstruktur	37
Wichtiges vor weniger Wichtigem	38
Allgemeines vor Besonderem	39
Sonstiges	40
Grundsätze der Vertragsgestaltung (Anwaltperspektive)	
Dienst oder Werkvertrag?	41
Mandatsannahme und Grundsätze der Anwaltshaftung	42
Zeitkritische Mandate	43
Ablehnung eines Auftrages	44
Haftungsbeschränkung	45
Honorargestaltung	46
Mandatsbearbeitung	47
Hauptteil	
Vertragsverhandlungen	48
Formbedürftige Rechtsgeschäfte	49
Vertragsmanagement	50

Einleitung

Begriff und Inhalt von „Vertragsgestaltung“

- 1 „Vertragsgestaltung“ meint nicht nur die Gestaltung von **(Rahmen-) Verträgen** oder **AGB**, sondern auch die **Gestaltung einseitiger Rechtsgeschäfte oder rechtsgeschäftlicher Handlungen**, wie etwa der Entwurf eines Testaments, einer Kündigung etc. „Vertragsgestaltung“ meint auch deren rechtliche Überprüfung.
- 2 **Zweck** dabei ist es, eine möglichst rechtssichere, ziel- und zukunftsorientierte Regelung privater oder geschäftlicher Lebensverhältnisse zu finden. Die Perspektive ist also in die Zukunft gerichtet und dient der **Konfliktvermeidung**. Die Rechtsdienstleistungen in diesem Bereich bezeichnet man daher auch als „*Kautelarjurisprudenz*“ und die darin tätigen Spezialisten als „*Kautelarjuristen*“ (lat. „*cautela*“ = „*Vorsicht, Vorsorge*“). Insoweit stellt die Kunst der Vertragsgestaltung durch einen *Kautelaranwalt* eine Art Spiegelbild dar zur richterlichen Perspektive, die nach einer Konfliktlösung für Vorgänge aus der Vergangenheit sucht. Dort befindet sich auch das Betätigungsfeld des *Prozessanwalts*.
- 3 Die Regelung dieser privaten oder geschäftlichen Lebensverhältnisse erfolgt **im Rahmen der Privatautonomie**, also innerhalb des Rechts eines jeden Trägers von Rechten, seine privaten und geschäftlichen Rechtsverhältnisse nach eigener Entscheidung frei zu gestalten. Dies geschieht allerdings im Rahmen geltenden Rechts und **begrenzt von zwingendem Recht**. So kann beispielsweise im Verbrauchsgüterkauf die Gewährleistung für eine Kaufsache formularmäßig nicht unter zwei Jahren (Neuware) bzw. einem Jahr (gebrauchte Ware) verkürzt werden.

Vertragsgestaltung heute

- 4 Bereits vor „Erfindung“ des Internets Anfang der 90er Jahre konnte man in Schreibwarengeschäften **Musterverträge** etwa zum Gebrauchtwagenverkauf günstig erwerben. Nicht selten wurden dabei auch von der Rechtsprechung längst überholte Musterverträge von Rechtssuchenden verwendet, was später häufig zu rechtlichen Auseinandersetzungen zwischen den Vertragsparteien führte.
- 5 Für Juristen bieten Fachbuchverlage zahlreiche **Fachbücher und Formularsammlungen** an, auf die man gerade als Berufsanfänger kaum verzichten kann.
- 6 Das **Internet** hat diesen Markt geradezu revolutioniert. Es stellt dort Tausende Formularmuster oder Vertragsentwürfe für alle gängigen Lebenssachverhalte kostenlos zum Download zur Verfügung. Mit Spannung abgewartet werden darf auch, welchen Einfluss die **Künstliche Intelligenz**, „*ChatGPT*“ etc. künftig auf die Kautelarpraxis haben werden.
- 7 Letztlich dürfte auch diese Entwicklung den Bedarf an erfahrenen Kautelarjuristen kaum entbehrlich machen, sieht mal man von einfachen Standardverträgen ab. Denn die Juristerei ist bekanntlich keine exakte Wissenschaft und juristische Fragestellungen können schon deswegen niemals rechtssicher binär gelöst werden, zumal selbst kleinste Abweichungen in Sachverhalten mitunter zu völlig unterschiedlichen Ergebnissen führen können. Außerdem zeigt die Erfahrung, dass der rechtssuchende Bürger dem menschlichen Spezialisten in der Regel mehr vertraut, als Algorithmen. Dies schon deswegen, weil der juristische Laie nicht weiß, welche Informationen er der K.I. vorgeben muss, um nicht lediglich ein scheinbar geeignetes Ergebnis zu erhalten. Entscheidendes Argument aber ist, dass die Quellen, die solche Hilfsmittel zur Verfügung stellen, in der Regel **keine Haftung übernehmen**, während der gesetzlich berufene Rechtsberater seine Haftung allenfalls einschränken kann. Tritt später also doch ein vermeidbarer Konflikt auf, kann der Rechtssuchende den Kautelaranwalt in Regress nehmen. Mit diesem Argument überzeugt man in der Regel auch den sparsamsten Mandanten.

- 8 Gleichwohl sollte aber auch der Kautelarjurist **keinesfalls auf diese Hilfsmittel verzichten**. So können etwa juristische Formularbücher hilfreich sein für die Erstellung oder Abarbeitung von Checklisten darüber, was ein Vertrag nicht nur enthalten muss, sondern auch enthalten sollte. Auch als Hilfe für die Vertragsstruktur oder als Fundus für mit speziellen Vertragsgestaltungen zusammenhängende, typische Rechtsfragen und Probleme sowie der dazu ergangenen, möglicherweise noch nicht sehr verbreiteten Rechtsprechung, sind Formularbücher sehr zu empfehlen. Gleichzeitig aber sollte man die damit verbundenen Gefahren nicht unterschätzen. Genauso, wie man besser zuerst in das Gesetz blicken sollte, anstatt Entscheidungsdatenbanken mit Schlagwörtern nach scheinbar passenden Gerichtsentscheidungen zu durchforsten, sollte man immer überprüfen, ob die so bequem gewonnenen Informationen tatsächlich verwendet werden können und müssen oder gar überholt sind etwa durch eine veränderte Gesetzeslage oder die aktuelle Rechtsprechung. Den **Verlockungen des Internets**, von diesem die juristische Arbeit abgenommen zu bekommen, **sollte jeder Jurist widerstehen**, zumal das Recht sich immer in Fluss befindet.

„Konkurrenten“ des Kautelaranwalts

- 9 Jeder darf für sich Verträge gestalten. Manchmal führt dies dazu, dass der Rechtsanwalt vom Mandanten einen solchen, oft mit Hilfe des Internets gestalteten **Eigenentwurf** vorgelegt bekommt mit der Bitte, diesen mal kurz zu „überfliegen“. Hier ist immer besondere Vorsicht geboten. Meist will der Mandant so nur Geld sparen. Die Rechnung für etwaige Fehler zahlt später aber der Anwalt, der sich des schnellen Geldes wegen, sofern er (etwa bei einem Stammandanten) überhaupt ein Honorar dafür verlangt, darauf einlässt. Hier gilt der Spruch: **Was nichts kostet, ist nichts wert!** Denn auch wenn ein Vertragsentwurf auf dem ersten Blick schlüssig und vollständig erscheint, mag man bei genauerer Prüfung zu einem anderen Ergebnis kommen. In der Regel enthalten solche selbstgestrickte Verträge nämlich fast immer Schwächen oder Lücken, die man im Sinne einer möglichst guten Prophylaxe ausfüllen sollte. Damit bietet sich dem Rechtsanwalt eine willkommene Gelegenheit, dem Mandanten zu erklären, welche Risiken in dessen Eigenentwurf stecken und weshalb es besser ist, lieber etwas Geld auszugeben und den Vertrag von einem Fachmann erstellen zu lassen, zumal die Vermögenshaftpflichtversicherung des Rechtsanwalts eine zusätzliche Absicherung des Mandanten darstellt, sollte dem Anwalt bei der Vertragsberatung ein Fehler unterlaufen.
- 10 Wer nicht für sich, sondern **für andere Verträge gestalten** darf wiederum regelt das Gesetz über außergerichtliche Rechtsdienstleistungen (**RDG**). Obwohl der Gesetzgeber mit dem RDG bezweckte, den Dienstleistungsmarkt auch für andere Personen zu öffnen und das bis dahin geltende Rechtsberatungsmonopol der Rechtsanwälte aufzuweichen, bleibt es dabei, dass der Rechtssuchende, der Rechtsverkehr und die Rechtsordnung **vor unqualifizierten Restdienstleistungen geschützt** werden sollen (§ 1 Abs. 1 S. 2 RDG). Demnach dürfen auch Nicht-Juristen im Sinne einer reinen Gefälligkeit für einen anderen außergerichtliche Dienstleistungen erbringen, solange diese **unentgeltlich** sind und zu jenem anderen eine **familiäre, nachbarschaftliche oder ähnlich enge persönliche Beziehung** besteht (§ 6 RDG). Anderenfalls muss sichergestellt sein, dass die Rechtsdienstleistung für einen anderen durch einen Volljuristen oder unter Anleitung eines Volljuristen erfolgt. Deswegen muss ein Mieterverein für die unentgeltliche Rechtsberatung seiner Mitglieder zwingend einen Volljuristen beiziehen und kann dies nicht in Eigenregie etwa durch eines seiner Mitglieder tun, das zugleich Rechtsreferendar ist.
- 11 Von den Beschränkungen des RDG unberührt bleiben Regelungen aus anderen Gesetzen, die es einem erlaubt, Rechtsdienstleistungen zu erbringen (§ 1 Abs. 3 RDG). Für Rechtsanwälte gilt hier also § 3 Abs. 1 BRAO. Ähnliche Bestimmungen gibt es auch für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer etc. Gleichwohl sind diese Berufsträger in ihrer Rechtsberatungsbefugnis beschränkt.

- 12 So dürfen **Steuerberater** nur insoweit rechtsberatend tätig werden, als dies eine Nebenleistung zum Berufs- oder Tätigkeitsbild des Steuerberaters darstellt (§ 5 Abs. 1 RDG). Sie dürfen einen Unternehmensgründer daher zwar dazu beraten, welche Gesellschaftsform für diesen in steuerlicher Hinsicht am günstigsten wäre; den Gesellschaftsvertrag selber entwerfen darf ein Steuerberater jedoch nicht, abgesehen von allenfalls einzelnen Klauseln, etwa zur Berechnung der Abfindung. Denn seine Befugnis zur Rechtsberatung ist eben beschränkt auf steuerliche Aspekte. Tut er dies (wie in der Praxis häufig vorkommend) dennoch, dann verstößt er nicht nur gegen das RDG; er läuft zudem Gefahr einer wettbewerbsrechtlichen Abmahnung und des Verlusts seines Versicherungsschutzes, sollte ihm dabei ein Beratungsfehler unterlaufen sein. Im Ergebnis haftet er für einen etwaigen Schaden dann sogar persönlich. Entsprechende Einschränkungen in der Rechtsberatung gelten auch für **Wirtschaftsprüfer** und **Patentanwälte**.
- 13 **Justitiare** (also nicht bei der Rechtsanwaltskammer zugelassene Unternehmensjuristen mit oft nur einem juristischen Examen) und **Syndikusrechtsanwälte** (also als solche bei der Rechtsanwaltskammer zugelassene Unternehmensjuristen) wiederum dürfen zwar uneingeschränkt vertragsgestaltend tätig werden, dies aber für niemand anderes, als für ihren Arbeitgeber.
- 14 **Notare** hingegen dürfen wie Rechtsanwälte vertragsgestaltend tätig werden. Meist fallen dort auch geringere Kosten an, als bei den Rechtsanwälten, die übrigens gut beraten sind, Vergütungsvereinbarungen mit ihren Mandanten zu schließen. Im Vergleich zu Rechtsanwälten hat die Vertragsgestaltung bei Notaren jedoch mehrere entscheidende Nachteile: Zum einen sind Notare zur absoluten Neutralität verpflichtet (§ 14 BnotO), sie können also Verträge nicht als Interessenvertreter einer Seite erstellen; zum anderen haften Notare im Falle eines fahrlässigen Beratungsfehlers nur subsidiär, nämlich nur dann, wenn sonst niemand haftet (§ 19 Abs. 1 S. 2 BNotO). Und in der Praxis unterläuft Notaren nicht selten der Fehler, einfach ihre üblichen „Schubladenverträge“ zu verwenden und spezifische Besonderheiten des Einzelfalles überhaupt nicht oder nicht ausreichend zu berücksichtigen. Gerade bei Grundstücksverträgen kommt es auch immer wieder vor, dass Notare Vertragsentwürfe verwenden, die vom Makler, der laufend mit dem Notar zusammenarbeitet, gestellt werden. Klauseln, die für eine Seite Risiken enthält, werden dann nicht ausreichend besprochen, geschweige denn auf diese Risiken ordnungsgemäß hingewiesen. Daher empfiehlt es sich selbst bei beurkundungspflichtigen Verträgen einen Kautelarrechtsanwalt beizuziehen, der den Vertrag aus der Perspektive und im Interesse seines Mandanten gegenprüft. Erfahrungsgemäß begrüßen Notare dies auch, weil sie dann zumindest sicher sein können, dass sie im Falle eines fahrlässigen Beratungsfehlers praktisch nicht haften, weil eben die Haftung des Rechtsanwalts vorgeht. Oder anders ausgedrückt: **Der Rechtsanwalt haftet auch für Fehler des Notars!**
- 15 Wer entgeltliche Rechtsberatung für einen anderen betreibt, der darf allerdings niemals widerstreitenden Interessen vertreten. Bereits das RDG hat in § 4 der Aspekt der **Interessenskollision** im Blick, wo es Rechtsdienstleistungen verbietet, welche unmittelbaren Einfluss auf die Erfüllung einer anderen Leistungspflicht haben können, wenn hierdurch die ordnungsgemäße Erbringung der Rechtsdienstleistung gefährdet wird. Gemeint ist damit beispielsweise, dass eine Rechtsschutzversicherung ihre Versicherungsnehmer nicht unmittelbar beraten darf, weil ihr Eigeninteresse gerade darauf gerichtet ist, möglichst wenig Versicherungsleistungen erbringen zu müssen.
- Dieses Interesse aber steht im Widerspruch zum Interesse des Versicherungsnehmers auf einen möglichst effektiven und vollständigen Rechtsschutz. Daher wäre es unzulässig, wenn eine Rechtsschutzversicherung ihrem Versicherungsnehmer zu der Frage beraten würde, ob dieser im Rahmen einer Verkehrsunfallabwicklung einen Abfindungsvertrag unterzeichnen soll oder nicht.

- 16 Für professionelle Rechtsberater wiederum greifen hier die jeweils geltenden berufsrechtlichen Bestimmungen. So ergibt sich für Rechtsanwälte das entsprechende **Verbot der Vertretung widerstreitender Interessen** aus § 43a Abs. 4 BRAO. Darunterfallen aber auch die **Tätigkeitsverbote** nach § 45 BRAO, wonach ein Rechtsanwalt in bestimmten Konstellationen nicht tätig werden darf. Wünscht der langjährige Mandant des Rechtsanwalts beispielsweise den Entwurf eines **Ehevertrages** oder die Erstellung eines **Gesellschaftsvertrages**, so sollte man unbedingt nur seinen langjährigen Mandanten vertreten, nicht aber auch die andere Vertragspartei. Denn sollte es später zum Streit wegen der Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag kommen, ist der Rechtsanwalt gesperrt. Vertritt er seinen langjährigen Mandanten dennoch, dann verstößt er damit nicht nur gegen das Verbot der Vertretung widerstreitender Interessen, sondern befindet sich bereits gefährlich nahe am Parteiverrat (§ 356 StGB). Deswegen sollte man in solchen Fällen lieber auf den Mehrvergütungszuschlag verzichten (siehe Nr. 1008 VV RVG), als dieses Risiko einzugehen oder sich seinen langjährigen Mandanten deswegen zu verprellen. Bei Mandatserteilung ist in solchen Konstellationen daher auch immer und unbedingt klarstellen, dass man nur die eine Vertragspartei vertritt, nämlich seinen langjährigen Mandanten. Dies sollte auch nicht nur unbedingt **in der Handakte dokumentiert**, sondern auch nach außen hin klar kommuniziert sowie strikt beachtet werden. Denn nur allzu schnell muss man sich anderenfalls gegen den Vorwurf wehren, mit der anderen Partei jedenfalls stillschweigend einen anwaltlichen Beratungsvertrag mit abgeschlossen zu haben.

Hauptteil

Grundsätze bei der Vertragsgestaltung aus Mandantenperspektive

- 17 Aus der Mandantenperspektive ist ein Vertrag umso besser, **je einfacher, verständlicher und transparenter** er gestaltet ist. Ein Vertragstext, den noch nicht einmal unternehmerisch tätige Mandanten ohne anwaltliche Hilfe verstehen, spricht in der Regel auch nicht für sich. Daher sollte man nichts im Vertrag regeln, was sich so ohnehin schon aus dem Gesetz ergibt, es sei denn, dafür gibt es einen besonderen Grund, etwa weil der ausländische Vertragspartner das deutsche Recht nicht kennt und deswegen ein besonderes Regelungsbedürfnis sieht.
- 18 So sollte man auch Verträge nach **angloamerikanischem (angelsächsischem) Vorbild** nur dann entwerfen, wenn es dafür besondere Gründe gibt. Da im Gegensatz zu deutschem Recht in den dortigen Rechtsordnungen viele Begriffe gesetzlich gar nicht definiert sind und das sogenannte „**Case Law**“ gilt, findet man in angloamerikanischen Verträgen regelmäßig zahlreiche, einleitende Anmerkungen zur Ausgangslage und den Beweggründen der Parteien („**Whereas-Klauseln**“) nebst **Definitionen** selbst von Selbstverständlichem („*Mit »Parteien« sind beide Parteien dieses Vertrages gemeinsam gemeint*“) sowie **Aufzählungen aller denkbaren Synonyme** eines zu regelnden Begriffes („*Geheimhaltungspflichtige, technische Informationen im Sinne dieser Vereinbarung sind insbesondere Know-how, Erfahrungen, Erkenntnisse, Konstruktionen, Pläne, Zeichnungen, Abbildungen oder sonstige Daten und Materialien, sowie Ideen, Konzepte, Absichten...*“).

Sachverhaltsermittlung, rechtliche Analyse und vertragliche Umsetzung

- 19 Zunächst ist der **Sachverhalt umfassend zu ermitteln** und zu klären, **was mit wem oder gegenüber wem** geregelt werden soll und was die (wahren) **Ziele und Motive des Mandanten** sind. Ferner, welche **zeitlichen Vorgaben** dafür gelten sollen einschließlich der Fragen einer einseitigen oder automatischen Vertragsbeendigung. Dabei sind die dafür vom Mandanten zur Verfügung gestellten oder über dritte Stellen (Grundbuchamt, Nachlassgericht, Handelsregister etc.) zu beschaffenden Unterlagen zu sichten und zu prüfen, ob diese im Eingang stehen mit den mündlich erteilten Informationen. Etwaige Widersprüche sind aufzuklären und der Sachverhalt so aufzubereiten, dass sich ein klares Bild darüber ergibt, auf welcher Tatsachen- und Rechtsgrundlage die **Zielvorgaben** des Mandanten umgesetzt werden können.
- 20 Sodann ist auf Basis dieser Informationen eine möglichst zutreffende, **rechtliche Analyse** zu machen. Sofern die **Ziele** des Mandanten konkret und legal **erreichbar** sind, ist zu überlegen, was dafür der **schnellste/einfachste/günstigste**, vor allen Dingen aber der **sicherste Weg** ist und welche gleichwertigen oder gar **bessere Alternativen** es dafür geben könnte. Wenn der Mandant beispielsweise Grundvermögen verschenken möchte, um seinen Nachlass und damit auch die Pflichtteilsansprüche eines oder mehrerer mit ihm zerstrittener Pflichtteilsberechtigter möglichst gering zu halten, dann folgt daraus ein gewisser, über das eigentliche Mandat hinausgehender Beratungsbedarf. Denn nach § 2325 BGB besteht ggfs. ein Pflichtteilsergänzungsanspruch d.h. das Ziel der Schenkung wird u.U. nicht erreicht. Zugleich gibt dies Anlass, dem Mandanten andere Wege aufzuzeigen, wie er sein Ziel vielleicht sicherer und besser erreichen könnte.
- 21 Kernpunkt der Analyse ist also die vom Vertragsziel jeweils abhängige, möglichst vollständige und richtige Identifizierung bestehender und künftiger Probleme und Konflikte. Es geht hier also um eine Art **Risikomanagement** in die Zukunft. Man muss sich also schon fast im Sinne eines „Kaffeersatzlesens“ jeweils überlegen, welcher „worst case“ jeder Weg in sich birgt, und welche Vorsichtsmaßnahmen jeweils zu treffen sind sowohl für vertragstypische, aber auch für eher unwahrscheinlich eintretende Umstände. Dazu gehört auch die Frage, ob es vorsorglich einer ausdrücklichen **Präambel** dafür bedarf, die den Hintergrund und die Umstände des Vertrages beleuchten soll.
- 22 Große Bedeutung kommt auch dem **steuerlichen Aspekt** zu, der bei einer Falschberatung zu hohen Schadensersatzforderungen des Mandanten führen kann. Sofern man keine Berufsausübungsgemeinschaft mit einem Steuerberater führt, sollte man bei Fehlen eigener Fachkompetenz daher lieber jegliche steuerrechtliche Beratung ausschließen, dies dokumentieren und dem Mandanten empfehlen, einen Sonderfachmann beizuziehen. Erfahrungsgemäß ist dies ein Steuerberater, nicht ein Fachanwalt für Steuerrecht, weil dessen Schwerpunkt weniger auf materiellem Steuerrecht liegt, sondern auf dem Verfahrensrecht.
- 23 Bei der **Umsetzung** stellt sich zunächst einmal die Frage der **richtigen Vertragsbezeichnung**. Allerdings entscheidet die gewählte Bezeichnung noch lange nicht über die Frage der richtigen rechtlichen Einordnung, also der dabei anzuwendenden gesetzlichen Bestimmungen. So ist ein mit „**Kaufvertrag**“ überschriebener Vertrag über ein erst noch zu errichtendes Einfamilienhaus mitnichten ein Kaufvertrag, sondern vielmehr ein Bauvertrag, also ein reiner Werkvertrag. Ist man sich über die richtige rechtliche Einordnung des Vertrages selber nicht im Klaren oder liegt ein gemischt-typischer Vertrag vor, für den im Rechtsverkehr noch keine Bezeichnung gibt, verwendet man am einfachsten die neutrale Bezeichnung „Vertrag“ oder „Vereinbarung“. Eine Notwendigkeit zur Typisierung besteht jedenfalls nicht.

- 24 Sodann ist im Rubrum anzugeben, wer konkret **Vertragsparteien** sein sollen einschließlich deren etwaige Vertreter. Hier sollte man zur Vermeidung von Auslegungsschwierigkeiten exakt formulieren. Denn wird ein Vertrag etwa mit einer „Firma Huber“ anstatt mit der Firma „Huber GmbH“ abgeschlossen, so kommt die Vereinbarung im Zweifel nicht mit der GmbH zustande, falls deren Inhaber Huber zugleich auch eine Einzelfirma in derselben Branche besitzt und der Vertragspartner sich darauf beruft. Dies kann für den Rechtsanwalt die unangenehme Folge haben, dass er in die Haftung gerät, weil nunmehr nicht mehr die Huber GmbH beschränkt haftet, sondern der Firmeninhaber Huber unbeschränkt und persönlich. Andererseits wird der Gesellschaftergeschäftsführer einer GmbH, der erklärt, persönlich dafür haften zu wollen, dass seine GmbH ihre vertraglichen Pflichten einhält, selbst dann nicht unmittelbarer Vertragspartner im Sinne der zu erbringenden Leistungspflichten, wenn er den Vertrag zugleich auch im eigenen Namen unterzeichnet. Verwendet man in der Folge im Rubrum des Vertrages definierte Synonyme für die Vertragsparteien (z.B. „*Auftraggeber*“, „*Auftragnehmer*“), dann sollte davon im Vertragstext nicht abgewichen werden. Denn erscheinen stattdessen dann plötzlich neue Synonyme (z.B. „*Besteller*“, „*Unternehmer*“), dann führt dies nicht nur zu Unklarheiten; so etwas könnte vielmehr auch dafürsprechen, dass der teuer bezahlte Kautelarjurist übersehen hat, abweichende Bezeichnungen aus einem irgendwo entnommenen Mustervertrag anzupassen. Dies wiederum lässt für das geübte Auge auch negative Rückschlüsse auf die Professionalität und Sorgfalt des Kautelaranwalts zu.
- 25 Um Vorsorge dafür zu treffen, dass etwaige Vertragslücken später richtig ausgefüllt oder die gegenseitigen Rechte und Pflichten richtig ausgelegt werden können, empfiehlt es sich, die Rahmenbedingungen und sonstige Umstände oder Intentionen der Parteien in einer kurzen **Präambel** zu formulieren. Dies gilt erst recht, um später gar den Wegfall der Geschäftsgrundlage oder Schadensersatzansprüche etwa aus § 241 Abs. 2 BGB darstellen zu können. Da eine Präambel lediglich zum besseren Verständnis des nachfolgenden Vertrages beitragen soll, haben vertragliche Vereinbarungen selbst darin nichts zu suchen. Präambeln sollten auch möglichst kurzgehalten werden und keinesfalls Ausmaße annehmen, wie sie nach anglo-amerikanischem Muster zu finden sind.
- 26 Sodann gilt es, die jeweiligen **Leistungs- und Gegenleistungspflichten** zu formulieren **einschließlich** etwaiger **Nebenleistungspflichten**. Dabei müssen die *essentialia negotii* zwingend und am besten anhand der gesetzlichen Tatbestandsmerkmale (z.B. § 3 GmbHG) in den Vertrag integriert werden.
- 27 Geregelt werden müssen zudem **Erfüllungstermine** (-fristen/-modalitäten) und was bei **Leistungsstörungen** im weitesten Sinn (Verzug/Gewährleistung/Garantien/Haftungsbegrenzung/-ausschluss/Sicherheiten/Vertragsstrafe etc.) gelten soll. „Im weitesten Sinn“ meint bei Gestaltung seines Testaments etwa die Frage, ob dieses auch für den Fall gelten soll, dass später wider Erwarten ein Pflichtteilsberechtigter auftaucht, von dem der Erblasser bei Abfassung seines Testamentes keine Kenntnis hatte (§ 2079 BGB). Es geht also darum, die vorher bereits analysierten aktuellen oder künftigen Probleme und Risiken so in den Vertrag einzuarbeiten, dass ein streitträchtiger Konflikt später möglichst unwahrscheinlich wird. Umso mehr Unklarheiten oder Lücken der Vertrag in Bezug auf aktuelle und künftige Risiken enthält, umso größer ist die Gefahr eines späteren Rechtsstreits und damit der Eintritt dessen, was man durch den Vertrag eigentlich verhindern wollte. Allerdings: Den absolut „wasserdichten“ Vertrag gibt es nicht, zumal die Wirksamkeit von Vertragsklauseln auch von der Rechtsprechung abhängen. So gab es beispielsweise im Bereich von Banken-AGB-Klauseln, die vom BGH erst nach Jahrzehnten (!) für unwirksam erklärt wurden.

- 28 Ferner sind auch die zeitlichen Vorgaben zu klären, also ab wann und wie lange die **Vertragsdauer** gelten und welche Tatbestände zur Kündigung berechtigen sollen.
- 29 Und schließlich dürfen auch die üblichen **Schlussbestimmungen** nicht fehlen, wie etwa Salvatorische Klausel, Schriftformklausel etc., selbst wenn solche Klauseln möglicherweise unwirksam sind.

Vertragsklauseln und AGB

- 30 Für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte Vertragsbedingungen sind selbst dann „AGB“, wenn sie lediglich Teil eines im Übrigen ausgehandelten Vertrages sind. Weil man „Kleingedrucktes“ in der Regel nicht so genau liest, gelten für diese besondere Anforderungen. **Verbraucher** sind dabei schutzwürdiger als Unternehmer, für die zahlreiche Bestimmungen der §§ 305 ff. BGB nicht geltend (§ 310 BGB). So reicht gegenüber Verbrauchern die bloß einmalige Verwendungsabsicht, um die Qualität einer Allgemeinen Geschäftsbedingung zu erfüllen. Die Hürden bei Verbrauchern sind auch höher, was die **wirksame Einbeziehung** von AGB anbelangt. Während dem Verbraucher in zumutbarer Weise die Möglichkeit eröffnet werden muss, von AGB Kenntnis zu nehmen, reicht bei Unternehmern lediglich der Hinweis, wo er diese (zumutbar) einsehen kann. Auch inhaltlich gelten zahlreiche Klauseln für Unternehmer schon, nicht jedoch für Verbraucher. Dort sind zudem auch die Begleitumstände zu berücksichtigen.
- 31 **Unternehmer** genießen deshalb nur insoweit Schutz, als auch ihnen gegenüber keine überraschenden oder intransparenten Klauseln verwendet werden dürfen. Auch darf eine Vertragsklausel ihnen gegenüber keine unangemessene Benachteiligung darstellen, also ein zu starkes Abweichen vom gesetzlichen Leitbild. Während sich die meisten Klauselverbote für die Verwendung gegenüber Verbrauchern aus den §§ 338 und 309 BGB ergeben, bedarf es in Hinblick auf Unternehmer insbesondere der Kenntnis der BGH-Rechtsprechung.
- 32 Daher hilft es einem Unternehmer auch nichts, sich mit einer Abwehrklausel zu schützen, denn nach gefestigter Rechtsprechung des BGH gelten in solchen Fällen die widerstreitenden AGB beider Parteien nicht, sondern (insoweit) die gesetzlichen Rechtslage.
- 33 Allerdings wird bei der Vertragsgestaltung oft übersehen, dass **unwirksame Klauseln** solange nicht schaden, solange es auf deren Unwirksamkeit nicht ankommt. Enthält ein Vertrag beispielsweise eine für den Mandanten nachteilige Vertragsstrafklausel, die der Rechtsprechung allerdings nicht standhält, dann schadet es nichts, den Vertrag dennoch zu unterschreiben, sofern das Geschäft für den Mandanten interessant ist. Denn bleibt ein Konflikt später aus, wird der Vertrag im Interesse beider Seiten erfolgreich gelebt. Und kommt es irgendwann einmal zu einem Konflikt, kann man sich auf die Unwirksamkeit dieser Klausel berufen. Umgekehrt könnte sich der Vertragspartner, der eine solche Klausel akzeptiert, deren Wirksamkeit allerdings nicht kennt, davon beeindrucken lassen. Das gleiche gilt auch etwa für die übliche Schriftformklausel, die heute selbst von großen DAX-Unternehmen verwendet wird, obwohl seit geraumer Zeit geklärt ist, dass auch die doppelte („qualifizierte“) Schriftformklausel unwirksam ist, weil ihr eine Individualvereinbarung oder eine konkludente Vertragsänderung immer vorgehen (**BGH NJW 2017, 1017**).

Die richtige Vertragsstruktur

- 34 Die **Grundstruktur** hängt von den Parteien und dem Verwendungszweck ab. Handelt es sich um jeweils in Deutschland ansässige Vertragsparteien, macht eine Struktur nach anglo-amerikanischem Vorbild, also beginnend mit zahlreichen Vorbemerkungen zum Hintergrund des Vertragsschlusses, gefolgt mit etlichen unnötigen Definitionen von vertraglichen Begriffen, (wie bereits erwähnt) nur Sinn, wenn es dafür besondere Gründe gibt.

- 35 Nichts anderes gilt für **Vertragssprache**, also die Frage, in welcher Sprache der Vertrag gefasst sein soll, Deutsch, Englisch oder mehrsprachig. Unklug, aber in der Praxis immer wieder vorkommend, ist es, wenn zwar in Deutschland ansässige Unternehmen einen Vertrag auf Englisch abschließen, obwohl dafür deutsches Recht gelten soll. Denn da mangels „internationaler Wirtschaftsstreitigkeit eine Verhandlung vor einer englischsprachigen, deutschen Kammer („*Commercial Court*“) ausscheidet, die Gerichtssprache also Deutsch ist, sind der richtigen Vertragsauslegung der nicht-deutschen Fassung Tür und Tor geöffnet. Und bekanntlich bedeutet „guarantee“ im Englischen rechtlich etwas anderes, als im Deutschen, ganz abgesehen davon, dass nicht jeder öffentlich bestellte und vereidigte Übersetzer über ausreichend Erfahrungen und Kenntnisse in der jeweiligen Rechtssprache verfügt. Gibt es aber einen Sachgrund dafür, einen Vertrag mehrsprachig zu gestalten, dann sollte man jedenfalls immer vereinbaren, welche die **anzuwendende Vertragssprache** ist, also die Sprache, in welcher der Vertrag von den Parteien und von Richtern verstanden werden soll.
- 36 Dementsprechend wichtig sind bei Verträgen mit internationalem Bezug auch Regelungen zum **anzuwendenden Recht** und zur **internationalen Zuständigkeit**. Auch hier macht es selbstverständlich keinen Sinn, wenn dies auseinanderfällt, da ein danach zuständiges deutsches Gericht selbst bei Vereinbarung österreichischen Rechts in aller Regel kostenpflichtige Gutachten zu der dortigen Rechtslage einholen müsste.
- 37 Auch was die **inhaltliche Vertragsstruktur** anbelangt gilt: Je einfacher, übersichtlicher und logischer aufgebaut, desto besser. Details, die keinen rechtlichen, sondern lediglich einen abwicklungstechnischen Inhalt haben (z.B. Preislisten, technische Angaben etc.) sollte man daher aus dem Vertragstext in separate **Anlagen** auslagern. **Verweisungen** im Vertragstext („...gilt entsprechend/...nicht“, „...bleibt unberührt“, „...vorbehaltlich §...“) sind zwar ein elegantes Mittel, diesen möglichst schlank zu halten, solange er verständlich bleibt, man – wie bei mittlerweile zahlreichen Bestimmungen des modernen Gesetzgebers – also keine geistigen Klimmzüge machen muss, um noch nachvollziehen zu können, was gemeint ist. Gleichzeitig aber sind solche Verweisungen auch eine gefährliche Fehlerquelle. Wenn man damit arbeitet, sollten die jeweiligen Referenzstellen vorsorglich solange sichtbar markiert und die logischen Verknüpfungen nach jeder Änderung des Entwurfes jeweils sorgfältig kontrolliert werden, bis der Entwurf an den Mandanten zur Unterzeichnung freigegeben werden kann. Denn nichts ist peinlicher, als wie, wenn ein Mandant auf Verknüpfungsfehler oder Mängel in der Bezifferung der einzelnen Bestimmungen hinweist, insbesondere wenn eine Ziffer fehlt und daher die Rückfrage kommt, ob man da möglicherweise „einen Paragraphen vergessen“ habe. Solche Flüchtigkeitsfehler lassen zudem ebenfalls die Besorgnis beim Mandanten aufkommen, der Vertrag könnte noch weitere Mängel enthalten oder der Rechtsanwalt sei dabei nicht sorgfältig genug gewesen gegeben.
- 38 Nach dem Grundsatz „**Wichtiges vor weniger Wichtigem**“ sollten dann sehr schnell die *essentialia negotii* geregelt werden, die sich ohnehin aus dem Gesetzestext ergeben (z.B. § 3 GmbHG).
- 39 Ferner sollte **Allgemeines vor Besonderem** folgen. In geeigneten Fällen, etwa bei der Gestaltung von AGB, kann man auch allgemeine Bestimmungen in einem allgemeinen Teil regeln und in einem besonderen Teil die zusätzlichen oder davon abweichenden Bestimmungen, die etwa nur gegenüber einem Unternehmer gelten sollen.
- 40 Und schließlich regelt man noch **Sonstiges**, also die üblichen Bestimmungen wie etwa Schiedsgerichtsklauseln, Vereinbarung des Erfüllungsortes, Gerichtsstands etc.

Grundsätze bei der Vertragsgestaltung aus Anwaltperspektive

- 41 Der Anwaltsvertrag ist in der Regel ein entgeltlicher Geschäftsbesorgungsvertrag mit dienstvertragsrechtlichem Einschlag. Nur wenn nach den Umständen ein bestimmter Erfolg geschuldet ist, dann liegt ein **Werkvertrag** vor. Letzteres wird in der Regel angenommen etwa bei Erstellung eines Rechtsgutachtens oder aber eines Vertragsentwurfes. Praktisch bedeutet dies, dass der Mandant die Leistung des Rechtsanwalts auch abzunehmen hat, was Abnahmereife voraussetzt, also in der Regel die unterschrittsreife Fertigstellung des Vertragsentwurfes. Auch wenn der Rechtsanwalt für seine Tätigkeit einen angemessenen Vorschuss verlangen kann (§ 9 RVG), der Mandant also vorleistungspflichtig ist, wird man in der Praxis schon aus Gründen des eigenen Marketings kaum 100 % des Honorars vorab verlangen, bevor der Mandant das „Werk“ in den Händen hat. Deswegen sollte man insbesondere bei zeitaufwendigen Vertragsgestaltungen entsprechende Vorschüsse verlangen, gerade weil der Mandant das Mandatsverhältnis auch jederzeit kündigen kann.
- 42 Die Frage der **Mandatsannahme** hängt von verschiedenen Faktoren ab, insbesondere von der richtigen, eigenen Risikoeinschätzung im Sinne der **Anwaltshaftung**. Daher muss man sich zunächst die Frage stellen, ob man **fachlich** überhaupt dazu **geeignet** ist, man sich in dem Rechtsgebiet, in dem der Vertrag spielt, also ausreichend auskennt. Dabei sind die Haftungsgrundsätze insbesondere des BGH zu beachten. Nach dessen gefestigter Rechtsprechung gilt hier nämlich (wie bei jeder Rechtsberatung) der **Grundsatz der Allwissenheit (BGH NJW 2006, 501)** und der Grundsatz des sichersten Weges (**BGH NJW 2024, 3523**). Danach müssen sich Rechtsanwälte – nehmen sie ein Mandat an – den Mandanten umfassend und erschöpfend belehren und sich notfalls auch kurzfristig in Spezialmaterie einarbeiten. Gerade was die Vertragsgestaltung anbelangt ist die Kenntnis von Recht und Rechtsprechung (etwa zu gewissen Vertragsklauseln) unabdingbar. Der Anwalt muss ferner im Zweifel immer mit dem Schlimmsten rechnen. Sollte man in bestimmten Bereichen aber keine Beratungskompetenz besitzen, so muss man das Mandat deswegen nicht unbedingt ablehnen. Vielmehr kann man dem Mandanten anbieten, sich **externes Know-how** zu holen. Beispielsweise kann man anbieten, einen Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz oder einen Steuerberater beizuziehen, sofern man nicht über ausreichende Kenntnisse etwa zum geistigen Eigentum oder zum Steuerrecht besitzt. Wichtig ist nur, dass man hinsichtlich der Haftung eine solche für sich ausschließt, die in den Bereich solcher Sonderfachleute fällt. Denn anderenfalls haftet man u.U. als Gesamtschuldner. Aber auch ohne Beiziehung von Sonderfachleuten sollte man eine Haftung für die Beratung in bestimmten Rechtsgebieten ausschließen, für die man keine Haftung übernehmen kann oder will. Insoweit handelt man auch nichts anders, als jeder Notar in der Regel handelt, indem er in seiner Urkunde ausdrücklich darauf hinweist, dass beispielsweise eine steuerliche Beratung weder geschuldet ist, noch erfolgen könne, weshalb dem Mandanten empfohlen werde, diesbezüglich einen Steuerberater beizuziehen.
- 43 Ferner muss man überprüfen, ob man **zeitlich überhaupt in der Lage** ist, den Auftrag ordnungsgemäß auszuführen. Je zeitkritischer die Sache, desto riskanter kann es sein, ein solches Mandat anzunehmen und desto schneller muss man dem Mandanten seine Entscheidung mitteilen. Daher sollte man selbst lukrative Mandate im Zweifel lieber ablehnen, als im Vertrauen auf irgendwelche Vertragsmuster unausgegrenzte Verträge zu entwerfen, die möglicherweise Risiken mit unabsehbaren Folgen enthalten.

- 44 Will man das Mandat nicht annehmen will, so muss der Anwalt dem Mandanten die **Ablehnung des Auftrages unverzüglich mitteilen**. Tut er dies nicht, so hat er dem Mandanten den daraus entstehenden Schaden zu ersetzen, von berufsrechtlichen Konsequenzen ganz abgesehen (§ 44 BRAO). Wird ein Mandat abgelehnt, dann zeugt dies mit der richtigen Begründung auch nicht quasi von Unvollkommenheit, sondern von anwaltlicher Seriosität und Souveränität. Die Mandanten wissen eine solche offene Aussage ihres Anwalts in aller Regel auch sehr zu schätzen und werden einem daher treu bleiben.
- 45 Auch bei Verträgen, denen man fachlich gewachsen ist und die man zeitlich entwerfen könnte, sollte auch immer die Frage einer **Haftungsbeschränkung** gestellt werden. Wie Rechtsanwälte ihre vertragliche Haftung beschränken können, gibt § 52 BRAO vor. Allerdings wird der Mandant kaum erfreut sein, wenn der Rechtsanwalt z. B. die Haftung für die Erstellung eines Unternehmenskaufvertrages mit einem Streitwert von mehreren Millionen Euro beschränken möchte auf lediglich 250.000 €. In solchen Fällen ist es sinnvoller, sich bei seiner Berufshaftpflichtversicherung eine Sonderdeckung einzuholen und die Sonderprämie über das Honorar auf den Mandanten umzulegen. Der Mandant wird in aller Regel Verständnis dafür aufbringen, dass ein Rechtsanwalt, der beispielsweise einen Unternehmenskaufvertrag mit einem Kaufpreis von über 30 Millionen € nur dann rechtlich zu begleiten bereit ist, wenn der Mandant einer angemessenen Haftungsbeschränkung zustimmt. Denn auch die Vermögenshaftpflichtversicherungen sind nur bis zu einer bestimmten Höhe bereit, eine Sonderdeckung zu geben.
- 46 Die Frage des Haftungsrisikos wiederum verhält sich direkt proportional zur **Honorargestaltung**. Natürlich kann man bei einfachen Verträgen mit günstigen Pauschalen arbeiten. Allerdings gilt auch hier erfahrungsgemäß der Grundsatz „Was nichts kostet ist nichts wert“. Denn wer strengt sich schon an, wenn er weiß, dass er dafür keine angemessene Vergütung erhält? Außerdem ist der Rechtsanwalt nicht nur **berufsrechtlich** gehalten, **stets eine Vergütung zu verlangen, die in einem angemessenen Verhältnis zu Leistung, Verantwortung und Haftungsrisiko steht** (vgl. § 4 Abs. 1 S. 2 RVG); verlangt der Rechtsanwalt eine im Vergleich dazu viel zu niedrige Vergütung, dann läuft auch Gefahr, sogar seinen Versicherungsschutz zu verlieren. Nicht ohne Grund wollen Berufshaftpflichtversicherungen daher in der Regel genau wissen, welches Honorar der Rechtsanwalt in einem Schadensfall genommen hat. Denn ist das Honorar unangemessen niedrig, dann könnte man sich auf den Standpunkt stellen, dass der Rechtsanwalt hier nicht beruflich, sondern im Rahmen eines Freundschaftsdienst tätig geworden ist. Freundschaftsdienste wiederum sind nicht versichert. Das „Verkaufsargument“, dass man im Falle eines zu geringen Honorars Gefahr läuft, seinen Versicherungsschutz zu verlieren, ist erfahrungsgemäß auch ausschlaggebend, um ein angemessenes Honorar durchzusetzen. Denn das Bestehen des Versicherungsschutzes dient letztlich auch dem Mandanten, der seinen Schaden ersetzt erhält, selbst wenn der Rechtsanwalt vermögenslos werden sollte. Daher sollte man „Gebühren-Dumping“ ruhig der Konkurrenz überlassen. Seriöse Mandanten werden jedenfalls lieber den „teureren“ Rechtsanwalt nehmen, weil sie natürlich ein essenzielles Interesse an einem sorgfältig ausgefeilten Vertrag nach Maß haben, der ihre rechtlichen Verhältnisse möglichst konfliktvermeidend und möglichst optimal regelt. Umgekehrt darf das Honorar natürlich nicht überzogen sein. Denn dies wäre nicht nur unangemessen für ein Organ der Rechtspflege; Wucherhonorare sind vielmehr auch zivil- und berufs- und sogar strafrechtlich problematisch.
- 47 Für die **Mandatsbearbeitung** selbst gilt im Prinzip nichts anderes, als das, was für die Gestaltung aus Mandantenperspektive gilt. Zur Vermeidung des eigenen Haftungsrisikos ist es daher wichtig, den Sachverhalt vollständig und richtig zu erfassen, rechtlich zu bewerten und die Regelungsziele des Mandanten auf dem sichersten Weg so umzusetzen, dass diese auch vor unerwartete Gefahren möglichst gefeit sind.

Schluss teil

- 48 Wenn man in den **Vertragsverhandlungen** direkt involviert ist, kommt es nicht nur auf ein gewisses Verhandlungsgeschick an. Wichtig ist auch, die Interessen des eigenen Mandanten nur soweit durchzusetzen, als der Vertragspartner dadurch nicht ungemessen benachteiligt wird. Anderenfalls ist das Risiko, dass die andere Seite von dem Geschäft lieber Abstand nimmt, hoch. Und je fairer und ausgewogener ein Vertrag ist, desto größer ist auch das für jeden Vertragsschluss notwendige Vertrauen. Umgekehrt können vom Vertragspartner vorgelegte Klauseln, die diesen bevorzugen und den Mandanten unangemessen benachteiligen, Anlass dafür sein, sich besser nochmals zu überlegen, ob man mit diesem Vertragspartner wirklich eine Geschäftsbeziehung eingehen will. Insoweit stellen solche einseitigen Vertragsklauseln häufig ein Indiz für die Frage dar, ob der Vertrag auch konfliktfrei abgewickelt werden wird. Gerade bei Verträgen mit seriösen Vertragspartnern, die aufgrund ihrer Marktmacht die Vertragsbedingungen aber mehr oder weniger diktieren können (und dies auch tun), sind Vorteile und Nachteile genau abzuwägen und etwaige Risiken genau zu identifizieren.
- 49 Sofern der Vertrag **formbedürftig** ist, sollte man schon ausreichend zuvor abgeklärt haben, ob eine Vollziehung (etwa durch notarielle Beurkundung) zeitnah erfolgen kann. Dies gilt insbesondere in Fristsachen, etwa wenn ein Rechtsgeschäft aus steuerlichen Gründen noch kurz vor der Jahreswende abgeschlossen werden muss. Bei formbedürftigen Verträgen kann auch eine zusätzliche Beratung erforderlich sein, etwa wenn eine GmbH bereits vor ihrer Eintragung ins Handelsregister geschäftlich tätig werden möchte.
- 50 Zu den Erwartungen, die man an einen Kautelarrechtsanwalt stellen darf, gehört schließlich auch ein ausreichendes **Vertragsmanagement**. Darunter versteht man nicht nur eine Art Kontrollsystem, das vermeidet, dass die vertraglichen Verhältnisse des Mandanten nach außen in Konflikt geraten können (z. B. sich ausschließende Beachtung von Exklusivitätsvereinbarungen, Geheimhaltungsverpflichtungen etc.); der Anwalt sollte vielmehr auch bei einer Änderung von Gesetz oder Rechtsprechung auf seine Mandanten zugehen und darauf hinweisen, dass hier Änderungsbedarf etwa an den AGB besteht. Ein solches „proaktives“ Vertragsmanagement wird auch das Vertrauen des Mandanten, juristisch in den richtigen Händen zu sein, nachhaltig stärken.

RA Konstantin Kalaitzis

- Fragen, Kritiken, Anregungen etc. bitte an: kalaitzis@rae-kh.de -