

Prof. Dr. Wolfgang Wiegand
Rechtsanwalt, Professor (em.) für Zivil-,
Wirtschafts- und Bankrecht, Universität Bern

Choisystrasse 7, CH-3008 Bern
Telefon: +41-(0)31-381 91 93
Telefax: +41-(0)31-382 30 41
Mobiltel: +41-(0)76 520 28 57
E-mail: w.wiegand@bluewin.ch
Web: www.wolfgangwiegand.ch

VERMEIDUNG UND BEWÄLTIGUNG RECHTLICHER RISIKEN (LEGAL RISK MANAGEMENT)

SEMINAR AM 3. JUNI 2009

VERTRAGSGESTALTUNG ALS MITTEL DER RISIKOPROPHYLAXE

I Was ist ein Vertrag und wozu dient er?

- 1) Übereinkunft/Agreement/Memorandum of Understanding
- 2) Verbindliche und durchsetzbare Vereinbarung
- 3) Erscheinungsformen: Zweiseitige und mehrseitige Verträge

II Das Grundproblem: Gleichlaufende und gegensätzliche Interessen

- 1) Das Gesetz bietet „Basismodelle“
- 2) Welches Recht soll man vereinbaren?

3) Fallstricke:

Beispiel 1: Verkäufer in CH, der Käufer im Orient verlangt „neutrales“ Recht = Drittlandrecht. Rechtswahl: Deutsches Recht mit folgenden Konsequenzen: AGB-Recht und „Wiener Kaufrecht“

Beispiel 2: CH Lieferant wählt „Schweizer Recht“

Konsequenzen: „Wiener Kaufrecht“

III Eigene Regeln

- 1) Leistungsinhalt genau beschreiben –
als Käufer wie als Verkäufer
Typische Fehlerquelle: Ungenaue Abnahme-
voraussetzungen
- 2) Lieferfristen und genaue Fristsetzungsregeln – nicht auf
das Gesetz verlassen, Verzugs- und Schadenersatzregeln
zu ungenau.
- 3) Zahlungsmodalitäten genau regeln.

Beispiel 3: Käufer soll Letter of Credit stellen. Verkäufer den
Liefertermin fix bestätigen. Konsequenzen: Wer zuerst?

- 4) Haftungsbegrenzungen- Zulässigkeit problematisch.

IV Streitregelungsmechanismen

- 1) „Salvatorische“ Klauseln
- 2) Neuverhandlungsklauseln
- 3) Mediation
- 4) Schiedsklauseln

V Zusammenfassung