

Verträge (neu) verhandeln
in Zeiten von Corona

Herausgegeben von

RÖMERMANN
RECHTSANWÄLTE
AKTIENGESellschaft


C.H. BECK

Verträge (neu) verhandeln in Zeiten von Corona

Mietverträge
Darlehensverträge
Lieferverträge



Verträge (neu) verhandeln in Zeiten von Corona

Mietverträge

Darlehensverträge

Lieferverträge

Herausgegeben von

Prof. Dr. Volker Römermann, CSP

Vorstand der Römermann Rechtsanwälte AG

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Fachanwalt für Insolvenzrecht

Fachanwalt für Arbeitsrecht

Honorarprofessor an der Humboldt-Universität zu Berlin



3 Vorwort

Alle wesentlichen Bereiche des wirtschaftlichen und privaten Lebens werden durch Verträge geregelt. Sie werden geschlossen, um festzulegen, was sich die Parteien gegenseitig schulden. Waren zum Beispiel oder Geld, Dienstleistungen, zeitweilige Überlassung von Räumen oder Gegenständen. Bei Eingehung von Verträgen wissen die Beteiligten, welche Rahmenbedingungen gerade vorherrschen – wie viel Geld sie haben, wie sie produzieren oder Waren beschaffen können, welche Immobilie ihnen zur Verfügung steht usw. Außerdem stellen sich die Beteiligten vor, wie sich diese Lebensumstände entwickeln werden – welche Einnahmen sie in nächster Zeit haben, wie viele Ausgaben, dass ihre Lieferanten liefern, ihre Kunden kaufen etc. Diese Vorstellungen über zukünftige Entwicklungen bauen auf Erfahrungen auf, welche die Vertragsparteien in ihrem Leben gesammelt haben. Wenn wir nämlich in die Zukunft schauen, blicken wir immer zurück und rechnen das, was wir erlebt haben, hoch. Prognosen sind im Wesentlichen die Fortschreibung dessen, was wir in der Vergangenheit kennen gelernt haben.

Das aber ist eine fehleranfällige Methode. In der Regel wird es gut gehen. In der Regel läuft es in Zukunft in etwa so weiter wie bislang. Was aber, wenn das Unvorhergesehene eintritt? Der Fall, den niemand bislang gesehen, mit dem niemand ernsthaft und konkret gerechnet hat?

Die COVID-19-Pandemie gehört zu diesen Ereignissen, die wohl niemand im Blick hatte, als es zum Jahreswechsel 2019/2020

dazu kam. Auch noch nicht, als die ersten Fälle im Januar 2020 nach Deutschland gedrungen waren. Und auch noch nicht wirklich, als am 11. Februar 2020 dem Corona-Virus die Bezeichnung COVID-19 beigelegt wurde. Am 11. März 2020 erklärte die Weltgesundheitsorganisation die Epidemie zur Pandemie und am 12. März 2020 verkündete die deutsche Bundeskanzlerin, dass nun mit einschneidenden Maßnahmen zu rechnen sei, die das Leben tiefgreifend verändern würden.

Damit waren flächendeckend die Prognosen zur Makulatur geworden, die den Verträgen zugrunde gelegt worden waren. Wie aber sollte sich das auf bestehende Verträge auswirken? Konnten sie Bestand behalten, mussten sie wegfallen oder angepasst werden?

Die Gerichte entscheiden zu lassen, ist im Rechtsstaat und in einer verrechtlichten Welt immer eine Option. Aber sie ist nicht immer die beste. Was dagegen spricht: Der Zeitablauf, denn es braucht Jahre, bis der Instanzenweg durchschritten wird; die Kosten; die Unsicherheit; die Zerstörung des Vertrauensverhältnisses zur Gegenseite und vieles mehr.

Warum also nicht das Schicksal in die eigene Hand nehmen? Das Gespräch mit dem Vertragspartner suchen, Argumente zusammentragen, Interessen definieren, autonom Lösungen entwickeln. Vielleicht die, die ein Gesetz vorgibt – oder auch ganz andere, die der Gestaltungsphantasie der Beteiligten entstammen. Das geht viel schneller, wenn die Beteiligten es wollen, führt oft zu kreativeren Lösungen, vermeidet die Unsicherheiten eines Gerichtsverfahrens und spart obendrein Kosten. Vieles spricht dafür, diesen Weg zumindest zu versuchen.

Die vorliegende Broschüre soll Sie auf diesem Weg begleiten. Sie soll Ihnen Überlegungen und Tipps aus der Praxis mitgeben und Ihnen dadurch die Unterstützung zukommen lassen, die Sie hoffentlich gut gebrauchen können, um auf diese Weise auch in einem schwierigen Umfeld den Kampf zu vermeiden und zu bestmöglichen, zumindest aber für alle Seiten akzeptablen Lösungen zu finden.

5 Inhaltsverzeichnis

A. Einführung

I. COVID-19 und der Zwang, zu verhandeln

II. Worum geht es in diesem Buch?

III. Was ist überhaupt eine „Verhandlung“?

Eigener Definitionsversuch

B. Rechtliche Rahmenbedingungen

I. Funktion von Verträgen

II. Gesetzliche Grundlagen

Spezielle Vertragsvorschriften zu COVID-19

„Force Majeure-Klauseln“

Grenzen der Vertragsfreiheit

Grenze: Verbraucherschutz

III. Zustandekommen von Verträgen

Angebot und Annahme: Erklärung oder Handlung

Abgabe der Willenserklärung

Wie kann der Vertreter einen Vertrag unterzeichnen?

Annahme des Angebotes

Form des Vertrages

Schriftform

„Unter“-Schrift

Unterschrift bei losen Blättern

Sonstige Formen: Elektronisch, Textform

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Inhaltskontrolle

Was sind AGB genau?

Individuelles Aushandeln

Einbeziehung

Art und Zeitpunkt des Hinweises

Transparenzgebot

Teilnichtigkeit

C. Verhandlung

I. Vorbereitung

Elemente der professionellen Vorbereitung im Überblick

Alternativen zur Verhandlung

Analyse der Situation

Vorbereitung im Rahmen einer Delegation

Erster Vertragsentwurf

Formale Vorbereitung der Verhandlung

Verhandlungsort

Sitzordnung

Zusammenstellung der Verhandlungsdelegation

Stellung der Delegationsmitglieder im Unternehmen

Verhandler

⁶Berater: Überblick

Juristen

Beobachter

Vermittler (Mediatoren)

Bildung der Delegation

Zahl der Teilnehmer

Rolle der Teilnehmer

Vorabgespräche

II. Verhandlung

Eröffnungsphase

Rahmenphase

Themenphase

Informationsphase

Geschichtenphase

Schwierige Kommunikation

Herausfinden/Herstellen von Gemeinsamkeiten

Entscheidungsphase

Zwischenergebnisse festhalten

Einigung erzielen

Schlussphase

Anmerkungen

7 A. Einführung

I. COVID-19 und der Zwang, zu verhandeln

COVID-19 und die auf dieses Phänomen gestützten Maßnahmen haben tiefgreifende Verwerfungen in allen Bereichen der Wirtschaft und des privaten Lebens nach sich gezogen. **Mehrere Gesetze** wurden im Eiltempo verabschiedet, um die Folgen der Pandemie zu bekämpfen. Fast kein Lebensbereich ist davon seit März 2020 unberührt geblieben.

Zu nennen sind insbesondere:

- Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie im **Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht** vom 27. März 2020.¹

Siehe dazu: *Römermann*: Erste Hilfe für Selbständige und Unternehmer in Zeiten von Corona. Mit allen relevanten Themen wie u. a.: Insolvenzantrag, Mietverhältnis, Darlehen. Ratgeber. Geheftet. 2020. 47 S. C.H.BECK. ISBN 978-3-406-75994-9.

- Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie im **Veranstaltungsvertragsrecht** und im Recht der Europäischen Gesellschaft (SE) und der Europäischen Genossenschaft (SCE) vom 15. Mai 2020.²

Siehe dazu: *Römermann*: Erste Hilfe für Freizeit-Veranstalter in Zeiten von Corona. Einrichtungen und Veranstalter: Sport, Musik, Kunst & Kultur. Ratgeber. Geheftet. 2020. 47 S. C.H.BECK. ISBN 978-3-406-76125-6.

- Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie im **Pauschalreisevertragsrecht** und zur Sicherstellung der Funktionsfähigkeit der Kammern im Bereich der Bundesrechtsanwaltsordnung, der Bundesnotarordnung, der Wirtschaftsprüferordnung und des Steuerberatungsgesetzes während der COVID-19-Pandemie vom 10. Juli 2020.³

Siehe dazu: Römermann: Erste Hilfe für Pauschalreisen in Zeiten von Corona. Ratgeber. Geheftet. 2020. 47 S. C.H.BECK. ISBN 978-3-406-76180-5.

Mit diesen wie auch zahlreichen weiteren Regelungen im Zusammenhang mit der Pandemie sind **Rechtsfragen** verbunden, für die zu diesem frühen Zeitpunkt noch keine Rechtsprechung vorliegt. **Deutungsfähige Begriffe** wie „für die Beteiligten zumutbar“, „angemessen“ oder „wesentlich“ laden geradezu dazu ein, sich zu streiten. Bis der Bundesgerichtshof ein Machtwort spricht und für die Rechtspraxis die Fragen klärt, werden Jahre vergehen. Gehandelt werden muss aber jetzt.

Niemand kann sich seines Verständnisses der frischen Vorschriften sicher sein, oft lässt sich Vieles vertreten. In dieser **Unsicherheit** gibt es drei grundsätzliche Varianten:

- Die bestehende Situation schlicht **erdulden** – oft ist das das „Recht des Stärkeren“.
- Sein – vermutetes – Recht **einklagen** und den Streit bis in die letzte Instanz treiben.
- Eine **Verhandlungslösung** herbeiführen.

Regelmäßig bieten weder die totale Unterwerfung noch der blindwütige Kampf in der Praxis überzeugende Lösungsansätze. **Streit** ist teuer, zeit- und nervenzehrend. Die **Unterwerfung**

bringt Opfer mit sich. Vor diesem Hintergrund zwingt die rechtliche Unsicherheit alle Beteiligten faktisch an den Verhandlungstisch, wenn sie effiziente, selbst mitgestaltete Ergebnisse herbeiführen wollen.

Das lässt sich am **Wortlaut der COVID-19-Abmilderungsgesetze** oft sogar ziemlich direkt ablesen.

So heißt es etwa in Art. 240 § 3 Abs. 4 EGBGB:

„Der Darlehensgeber soll dem Verbraucher ein Gespräch über die Möglichkeit einer einverständlichen Regelung und über mögliche Unterstützungsmaßnahmen anbieten. Für dieses können auch Fernkommunikationsmittel genutzt werden.“

In anderen Normen kommt die Aufforderung zur Verhandlung nicht ganz so direkt zum Ausdruck, aber die **offensichtlich auslegungsbedürftigen Rechtsbegriffe** legen dies nahe.

So lautet beispielsweise Art. 240 § 1 Abs. 1 und 3 EGBGB zum Thema **Moratorium** (Hervorhebungen nicht im Original):

„(1) Ein Verbraucher hat das Recht, Leistungen zur Erfüllung eines Anspruchs, der im Zusammenhang mit einem Verbrauchervertrag steht, der ein Dauerschuldverhältnis ist und vor dem 8. März 2020 geschlossen wurde, bis zum 30. Juni 2020 zu verweigern, wenn dem Verbraucher infolge von Umständen, die auf die Ausbreitung der Infektionen mit dem SARS-CoV-2-Virus ⁸(COVID-19-Pandemie) zurückzuführen sind, die Erbringung der Leistung ohne Gefährdung seines *angemessenen* Lebensunterhalts oder des *angemessenen* Lebensunterhalts seiner unterhaltsberechtigten Angehörigen

nicht möglich wäre. Das Leistungsverweigerungsrecht besteht in Bezug auf alle *wesentlichen* Dauerschuldverhältnisse. Wesentliche Dauerschuldverhältnisse sind solche, die zur Eindeckung mit Leistungen der *angemessenen* Daseinsvorsorge *erforderlich* sind.

(3) Absatz 1 gilt nicht, wenn die Ausübung des Leistungsverweigerungsrechts für den Gläubiger seinerseits *unzumutbar* ist, da die Nichterbringung der Leistung die wirtschaftliche Grundlage seines Erwerbsbetriebs *gefährden* würde. ...“

II. Worum geht es in diesem Buch?

Manche Autoren von Verhandlungs-Büchern möchten ihren Lesern nahebringen, welche psychologischen Aspekte bei Verhandlungen eine Rolle spielen, welche Techniken der Verhandlungsführung es gibt, wie Sie als Verkäufer zum „Ja“ des Kunden kommen usw. Andere Autoren möchten ihren Lesern zeigen, wie das Recht funktioniert, oft lehrbuchartig und auf hohem juristischem Niveau. Noch andere Autoren möchten ihrer Leserschaft in Formularbüchern vorführen, wie gute Verträge oder auch nur einzelne Vertragsklauseln aussehen.

Die Broschüre, die vor Ihnen liegt, hat folgendes Ziel: **Sie sollen Anregungen dafür mitnehmen, in Zeiten von Corona optimale Verträge auszuhandeln!** Nicht mehr, aber auch nicht weniger. Der beschränkte Raum gibt vor, sich auf einige wesentliche Aspekte zu konzentrieren. Wer sie beherzigt, wird in der Verhandlung zu besseren Ergebnissen gelangen als derjenige, der unvorbereitet in Verhandlungen „hineinstolpert“.