

Bewusstsein schaffen durch gute Vertragsverhandlungen

Das Abschliessen eines gut redigierten und bedachten Vertrags ist eine aufwendige Angelegenheit. Sie ist dabei nicht nur Begleitprodukt erfolgreicher Verhandlungen, sondern auch die beste Prävention, um sich den Gang zum Richter ersparen zu können.

Am 17. April 2020 habe ich im Zürcher Bauer den Beitrag «Vertragstreue in Zeiten rauen Seegangs» veröffentlicht. Mit diesem Beitrag wollte ich die aktuellen Schwierigkeiten, welche die Corona-Situation insbesondere auch für die Schweizer Landwirtschaft mit sich brachte und weiterhin bringt, erörtern. Gleichzeitig habe ich in Erinnerung gerufen, dass – obwohl die Corona-Situation damals alles überschattete – auch andere Ursachen dafür bestehen, dass die Landwirtschaft vor grossen Herausforderungen steht. Zu denken gilt es beispielsweise an den Klimawandel, an den Handelskrieg, an das Russland-Embargo, an aufziehende Wolken am Währungshimmel und weiteres mehr.

Weil die Landwirtschaft auf gute Marktbeziehungen angewiesen ist, ist



*Es geht nicht um die Verträge, sondern viel wichtiger ist der Verhandlungsprozess.
Bild: Adobe Stock*

es wichtig, dass sie die «Zeiten rauen Seegangs» nutzt, um ihre Absatzverträge, Lieferantenverträge, Pachtverträge, Finanzierungsverträge, Arbeitsverträge usw. zu überprüfen und gegebenenfalls neu zu verhandeln. Dabei sollte sie vor allem beachten, dass die vertraglichen Leistungen und Gegenleistungen von beiden Parteien überblickt werden können.

Insbesondere Zufallsrisiken wie das Klima, die Währungssituation, Embargo- und Quarantänemassnahmen usw. sollten von den Parteien berücksichtigt und geregelt werden. Es gilt dabei, das richtige Mass zwischen Vertragstreue und vertraglicher Flexibilität zu finden.

Nun mag sich mancher fragen: Weshalb soll ich einen ausgetüftelten Ver-

«Verträge sind nicht nur für die Galerie gedacht.»

trag erstellen, wenn ich doch sowieso nicht jedes erdenkliche Risiko abschliessend regeln kann und am Ende ohnehin beim Richter lande? Mit einer solchen Frage kam ein guter Freund aus dem Berner Oberland auf mich zu, als er meinen Beitrag gelesen hatte. Er fragte mich, was eigentlich einen guten Vertrag ausmacht.

Denn leider kämen die guten, persönlichen Beziehungen in einem grossen Netz von Akteuren immer mehr aus der Mode. Da hat mein guter Freund einen entscheidenden Punkt getroffen. Es ist in der Tat so, dass auch die ausführlichsten Verträge nicht alles regeln können.

Es geht nicht darum, irgendwelche schönen «Papierchen» zu produzieren, die man dann in die Galerie stellen kann. Der Nutzen gut redigierter Verträge besteht vielmehr darin, dass er die Vertragspartner zwingt, sich die relevanten Vertragsthemen bewusst zu machen und sie mit der Betriebsstrate-

gie abzustimmen. So geht es darum, dass man sich klar vor Augen führt, welches die gegenseitigen Interessen sind, wie sich die verschiedenen Entwicklungsszenarien darstellen und welche Chancen und Risiken über dem Vertrag schweben. Dabei muss man seine eigenen, aber auch die Möglichkeiten und Grenzen seines Vertragspartners ausloten.

Wichtig ist, dass bei den Verhandlungen Bewusstsein geschaffen wird. Ein schöner Vertrag, ob er nun eher knapp oder aber ausführlich gehalten ist, ist gewissermassen das Begleitprodukt guter Verhandlungen – ja fast so etwas wie ein Protokoll.

Vertragsverhandlungen sind in diesem Sinne durchaus eine aufwendige Angelegenheit, aber letztlich die beste Prävention, um sich den belastenden Gang zum Richter ersparen zu können. ■

*Dr. Jürg Niklaus
Rechtsanwalt in
Dübendorf*

