

Lernzettel

Vorvertragliche Schuldverhältnisse und Verhandlungen

Universität: Technische Universität Berlin
Kurs/Modul: Wirtschaftsprivatrecht
Erstellungsdatum: September 20, 2025



Zielorientierte Lerninhalte, kostenlos!
Entdecke zugeschnittene Materialien für deine Kurse:

<https://study.AllWeCanLearn.com>

Wirtschaftsprivatrecht

Lernzettel: Vorvertragliche Schuldverhältnisse und Verhandlungen

(1) Grundbegriffe und Rechtsrahmen. Vorvertragliche Schuldverhältnisse entstehen in der Phase der Verhandlungen vor dem Abschluss eines Hauptvertrags. Zentrale Grundprinzipien sind Treu und Glauben (Allgemeine Rechtsgrundlage) und die Pflichten aus dem Schuldverhältnis.

Wichtige Rechtsnormen (orientierend):

- § 241 Abs. 2 BGB: Pflichten aus dem Schuldverhältnis, Rücksichtnahme auf Rechte, Rechtsgüter und Interessen des anderen.
- § 242 BGB: Treu und Glauben als allgemeiner Rechtsgrundsatz.
- Die vorvertraglichen Pflichten ergeben sich aus dem Zusammenspiel dieser Normen und der Praxis der Vertragsverhandlungen.

(2) Vorvertragliche Pflichten in der Verhandlungspraxis. In Verhandlungen können aus Treu und Glauben folgende Pflichten entstehen:

- Offenlegungspflichten: Wesentliche Umstände, Risiken und plausible Chancen des künftigen Vertrags müssen offengelegt werden.
- Geheimhaltungs- bzw. Vertraulichkeitspflichten: Verhandlungsergebnisse und Geschäftsgeheimnisse sind zu schützen.
- Rücksichtnahmepflichten: Verhandlungspartner soll in einer Weise behandelt werden, die das Vertrauen in die Rechtsordnung wahrt.
- Dokumentationspflichten: Sinnvolle Protokollierung von Verhandlungsschritten und Absprachen.

(3) Formen vorvertraglicher Vereinbarungen.

- Unverbindliche Absichtserklärungen (LOI, Letter of Intent): Nicht bindend, lediglich Verständigungs- oder Verhandlungsbereitschaft signalisieren.
- Verhandlungsvertrag (Vorvertrag): Bindende Vereinbarung, die zukünftigen Hauptvertrag betreffen kann; häufig mit Pflichten zur Anbahnung oder zur Exklusivität.
- Optionsverträge oder Optionsrechte: Dem Verhandlungspartner wird das Recht eingeräumt, innerhalb einer bestimmten Frist einen weiteren Vertrag zu schließen; zeitlich befristet und oft kostenpflichtig.
- Wesentliche Bestandteile des künftigen Hauptvertrags: In Vorverträgen kann festgehalten werden, welche Punkte bereits geklärt sind (Preis, Menge, Lieferfristen); andere können offen bleiben.

(4) Rechtsfolgen bei Pflichtverletzungen in Vorverträgen. Bei Verletzungen vorvertraglicher Pflichten können folgende Rechtsfolgen entstehen:

- Schadensersatz statt der Erfüllung oder Schadensersatz neben der Erfüllung gemäß § 280 BGB.

- Rückabwicklung: Rückgabe bereits geleisteter Aufwendungen, Aufwandsersatz.
- Ersatz vergeblicher Aufwendungen: Grundsätzlich nur, wenn der Verhandlungspartner wuchert oder unzulässig verzögert/verhindert.
- Anspruch auf Schutz- und Vertrauensschäden, wenn durch Pflichtverletzung Dritte oder das Vertrauen anderer potenzieller Vertragspartner geschädigt werden.

(5) Risiken, Haftung und Rechtsfolgefragen bei Verhandlungen.

- Beweislast: Wer geltend macht, muss die Verletzung der vorvertraglichen Pflichten und den entstandenen Schaden nachweisen.
- Kausalität: Ursächlicher Zusammenhang zwischen Pflichtverletzung und Schaden darf nicht fehlen.
- Verschulden: Haftung setzt regelmäßig schuldhaftes Verhalten voraus.
- Verjährung: Allgemeine Verjährungsfristen des BGB finden Anwendung (regelmäßig 3 Jahre; konkrete Fristen richten sich nach den Umständen des Falls).

(6) Formale Besonderheiten und praktische Gestaltung.

- Klar definierte Bindungswirkung: Unterscheidung zwischen unverbindlicher Absicht und verbindlicher Vorvereinbarung.
- Geheimhaltungsvereinbarungen (NDA) als Begleitmaßnahme zu Verhandlungen.
- Dokumentation der Verhandlungsergebnisse und getroffenen Absprachen.

(7) Europäischer und internationaler Rahmen.

- Europäisches Privatrecht beeinflusst Verhandlungs- und Abwicklungsformen durch harmonisierte Prinzipien des Treu und Glauben.
- In internationalen Kontexten finden sich oft Anleihen aus UN- oder EU-Richtlinien sowie aus internationalen Vertragsrahmen, z. B. UNIDROIT-Prinzipien als Orientierung für fairen Verhandlungsprozess.
- In grenzüberschreitenden Fällen können Unterschiede in Rechtsordnungen Anpassungen der Verhandlungsstrategien und Risikostreuung erfordern.

(8) Checkliste für Verhandlungen und Vorverträge (Praxis). - Klare Zieldefinition und Abgrenzung des Verhandlungsgegenstands. - Offene und transparente Informationspolitik gegenüber dem Verhandlungspartner, soweit rechtlich zulässig. - Vereinbarung einer Vertraulichkeitsregelung (NDA) vor dem Austausch sensibler Informationen. - Festlegung, welche Bestandteile des späteren Vertrages bereits verhandelbar sind und welche offen bleiben. - Fristen und Termine zur Fortführung der Verhandlungen festsetzen; Bindungsgrad klären. - Protokollierung der Verhandlungsschritte und getroffenen Absprachen. - Rechtsberatung frühzeitig einholen, insbesondere zu vorvertraglichen Pflichten und möglichen Haftungsrisiken. - Berücksichtigung von EU-/internationalen Rahmenbedingungen bei grenzüberschreitenden Verhandlungen.

(9) Beispielhafte Abgrenzungen. - Absichtserklärung (LOI): üblicherweise unverbindlich, aber einzelne Absichtspunkte können bindend sein (z. B. Geheimhaltungsvereinbarung, Verbindlichkeit bestimmter Fakten). - Vorvertrag: bindend bezüglich bestimmter Pflichten (z. B. Exklusivität, Anspruch auf Verhandlungen), ansonsten auf die spätere Hauptverpflichtung bezogen.