






5.12 Verträge

Vorbei die Zeiten, in denen galt „Ein Mann ein Wort“. Streiten sich heutzutage zwei oder mehr Vertragspartner, dann muss das vermeintliche Recht nachgewiesen werden. Dabei lässt sich das einst „gewollte“, welches durch mündliche Zustimmung abgegeben wurde, mit schriftlichen Dokumenten lückenlos nachweisen als ohne. Selbst wenn Zeugen die ursprüngliche Vereinbarung bestätigen können, wird es immer schwerer, vor Gericht eine rechtssichere Position einzunehmen. Diese verbessert sich durch schriftliche Verträge, aber nur dann, wenn alle Formulierungen rechtssicher niedergeschrieben wurden. Falsche oder ungeschickt formulierte Verträge (weil sich die Vertragspartner selber daran versuchen haben, statt einen Anwalt einzuschalten) können das Gegenteil bewirken und so gewaltige Kosten nach sich ziehen oder, wenn Rechte und Patente Gegenstand von Vereinbarungen sind, zu deren Verluste führen.

Unser Dienstleistungsangebot mithilfe unserer juristischen Partnerschaft, wichtigste Verträge mit ihren rechtlichen, aber auch steuerlichen Folgen zu gestalten.

5.1 Unternehmens- management 	5.2 Personal 
5.11 Unternehmens- gründung 	5.21 Personalgewinnung 
5.12 Vertragsmanagement 	5.22 Interne Karriereleiter
5.13 Soft Skills	5.23 Mitarbeiterbindung
5.14 Kaufmännischer Sachverstand	5.24 Unternehmens- nachfolge

Das Besondere an unserer Dienstleistung ist allerdings, dass nicht nur Juristen an der Vertragsgestaltung mitwirken, sondern unser Kompetenzteam, welches aufgrund seiner Praxiserfahrung einen detaillierten Blick auf den Vertragsgegenstand hat. Es ist in der Lage, unternehmerisch wichtige Faktoren einzubringen, die dann von unseren Juristen rechtssicher formuliert werden. Im anderen Fall bleibt ein Vertrag häufig ein Regelwerk mit juristischer Handschrift ohne direkten Bezug zur Realität des Unternehmers.

Gleiches gilt für Verträge, die während eines Trouble-Shootings ausgehandelt werden sollen, um Frieden zu stiften. In diesen Konfliktsituationen neigen Vertragspartner häufig dazu, neue Verträge auszuhandeln, die nicht selten als Ergänzung oder in Abänderung zu einem bestehenden „Altvertrag“ herangezogen werden. Selbst wenn es sich in einer neuen Vereinbarung nur um wenige Sätze handeln sollte, können sie brisant sein und erhebliche Nachteile mit sich bringen. Ein Laie erkennt häufig das „zwischen den Zeilen“ Geschriebene nicht. Auch hier braucht es rechtliche Unterstützung, bevor von beiden Seiten ein neuer Vertrag unterschrieben wird. Dafür steht unser Kompetenzteam.