



AUS DEM IUSTORIA-BLOG

Ein Vertrag für zwanzigtausend — oder ein Rechtsstreit für zweihunderttausend?

Die meisten Rechtsstreitigkeiten, die wir führen, haben eine gemeinsame Ursache: einen Vertrag, den es entweder nicht gibt oder der nicht vorsieht, was tatsächlich eingetreten ist.

Die meisten Rechtsstreitigkeiten, die wir führen, haben eine gemeinsame Ursache: einen Vertrag, den es entweder nicht gibt oder der nicht vorsieht, was tatsächlich eingetreten ist. Und dabei hätte es — fast jedes Mal — gereicht, ihm am Anfang mehr Aufmerksamkeit zu widmen.

Warum Verträge unterschätzt werden

Ich kenne die Situation gut. Zwei Menschen geben sich die Hand, verstehen sich, sehen eine Chance vor sich. Der Vertrag ist in diesem Moment eine Formalität — etwas, das existieren muss, damit man die Abmachung so nennen kann. Sie laden eine Vorlage herunter, ändern ein paar Zahlen, unterschreiben.

Und dann ändert sich etwas. Einer will raus, der andere hatte eine andere Vorstellung, die Lieferung verspätet sich, die Zahlung bleibt aus, ein Partner beginnt auf eigene Faust zu handeln. Und plötzlich zeigt sich, dass der Vertrag — das Dokument, auf dem die gesamte Beziehung ruht — nichts darüber sagt, was zu tun ist, wenn die Dinge nicht nach Plan laufen.

Das ist kein theoretisches Problem. Es ist genau das, was wir bei IUSTORIA mehrmals im Monat erleben.

Was ein guter Vertrag anders macht

Ein guter Vertrag ist nicht länger. Er ist durchdachter.

Er konzentriert sich nicht darauf, was passiert, wenn alles gut läuft — das kann jeder schreiben. Er konzentriert sich darauf, was passiert, wenn es nicht gut läuft. Wie sich Gesellschafter trennen. Wer das Verzögerungsrisiko trägt. Was mit dem geistigen Eigentum geschieht, wenn die Zusammenarbeit endet. Wie die Abfindung berechnet wird. Wer den Streit entscheidet und wo.

Ein guter Vertrag regelt, was passiert, bevor das Problem entsteht — nicht erst, wenn es bereits da ist.

Interessen verstehen ist genauso wichtig wie Paragraphen kennen

Das ist etwas, das Anwälte oft übersehen: Ein Vertrag ist nicht nur ein juristisches Dokument. Er ist die Erfassung einer geschäftlichen Vereinbarung zwischen zwei Parteien, von denen jede andere Prioritäten, andere Bedenken und eine andere Schmerzgrenze hat.

Wenn ich einen Vertrag entwerfe, muss ich mehr wissen als nur „was soll drinstehen“. Ich muss verstehen, warum der Mandant das Geschäft eingeht. Was für ihn inakzeptabel ist. Wo er bereit ist nachzugeben und wo nicht. Was ihn nachts wach halten würde, wenn das Geschäft schiefginge.

Ohne dieses Wissen kann ich ein technisch einwandfreies Dokument erstellen, das aber völlig an dem vorbeigeht, was dem Mandanten wirklich wichtig ist. Umgekehrt — wenn ich die Interessen verstehe, kann ich Lösungen entwerfen, die den Mandanten schützen, ohne die Gegenseite vom Unterschreiben abzuschrecken.

Recht ist ein Werkzeug. Aber damit es funktioniert, müssen Sie wissen, was Sie damit bauen wollen.

Die Mathematik der Prävention

Rechnen wir es an einem realen Beispiel durch.

Qualitativ hochwertige Vertragsdokumentation für eine Geschäftstransaktion — sagen wir ein Gesellschaftervertrag, ein Anteilsübertragungsvertrag und begleitende Unternehmensdokumente — kostet typischerweise Zehntausende tschechische Kronen. Je nach Komplexität kann es mehr sein, aber die Größenordnung stimmt.

Und jetzt vergleichen Sie: Ein Handelsstreit, der vor Gericht geht, dauert zwei bis drei Jahre. Die Kosten für die anwaltliche Vertretung gehen in die Hunderttausende. Dazu kommt die Zeit — Verhandlungen, Vorbereitung von Unterlagen, Sachverständigengutachten, Berufungen. Und das Risiko, dass Sie verlieren und auch die Kosten der Gegenseite tragen.

Das ist kein Verhältnis von eins zu zwei. Es ist eins zu zehn, manchmal eins zu zwanzig.

Und dabei hätte es in vielen Fällen gereicht, am Tag der Unterzeichnung drei zusätzliche Stunden dafür aufzuwenden, dass der Vertrag Szenarien abdeckt, die sich in dem Moment niemand vorstellen wollte.

Wann eine Vorlage aus dem Internet reicht und wann nicht

Ich bin ehrlich: Nicht jeder Vertrag braucht einen Anwalt. Wenn Sie einen neuen Zaun bauen lassen und Ihr Nachbar Ihnen dafür fünfzigtausend zahlt, reicht wahrscheinlich eine Vorlage.

Aber sobald es um mehr geht — ein gemeinsames Unternehmen, der Einstieg eines Investors, eine grenzüberschreitende Transaktion, eine Technologielizenz, eine langfristige Zusammenarbeit mit einem Schlüssalkunden — reicht eine Vorlage nicht aus. Nicht weil sie schlecht geschrieben wäre. Sondern weil sie Ihre konkrete Situation, Ihre konkreten Risiken und Ihr konkretes Gegenüber nicht berücksichtigt.

Und noch etwas: Je wichtiger die Beziehung, desto wichtiger der Vertrag. Nicht weil Sie einander nicht vertrauen. Sondern weil Sie froh sein werden, wenn die Dinge kompliziert werden — und das werden sie —, dass Sie klare Regeln haben, auf die Sie sich geeinigt haben, als Sie sich noch verstanden haben.

Was daraus folgt

Ein Vertrag ist keine Ausgabe. Er ist eine Investition in Ihre Ruhe. Er ist eine Versicherung, die sich genau in dem Moment auszahlt, in dem Sie sie am meisten brauchen — und die Sie in dem Moment nicht mehr abschließen können.

Wenn Sie zu uns kommen, bevor das Problem entsteht, gehen Sie meist mit einem Vertrag, der Sie schützt. Wenn Sie danach kommen, gehen Sie mit einer Rechnung für einen Rechtsstreit. Die konkrete Ökonomie eines solchen Streits (was Sie Ihrem eigenen Anwalt zahlen und was Ihnen das Gericht erstattet) finden Sie in [Anwaltskosten im Gerichtsverfahren](#); zu typischen Klauseln in Verträgen siehe [Fünf Vertragsklauseln, die niemand liest](#).

Sie haben die Wahl.

Sie sind unsicher, ob für Ihre Transaktion eine Vorlage reicht — oder längst nicht mehr? In der **Risikopräventionspraxis** beurteilen wir schnell, wo eine Vorlage genügt und wo sich ein maßgeschneiderter Vertrag auszahlt. **Nehmen Sie Kontakt auf.**

Ein Vertrag für zwanzigtausend — oder ein Rechtsstreit für zweihunderttausend?

Mgr. Gabriel Kožík · Veröffentlicht 13. 11. 2025

<https://www.iustoria.cz/de/blog/vertrag-fuer-zwanzigtausend-oder-rechtsstreit-fuer-zweihunderttausend/>

Der Text ist urheberrechtlich geschützt. Die unveränderte Weitergabe des gesamten Dokuments ist willkommen; die Übernahme von Teilen in andere Texte nur mit Quellenangabe. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.