

WENGER PLATTNER



**Gang zum Richter – nein
Danke!**

Wie vermeide ich ein Gerichtsverfahren?

Dr. Marc Russenberger
Dezember 2009



Überblick

- **Schritt 1: Dokumentation**
- **Schritt 2: Psychologisches Geschick**
- **Schritt 3: Exakte Analyse**
- **Schritt 4: Taktik**
- **Schritt 5: Falls unvermeidlich**



Prämissen

- **Der Mensch ist egoistisch und nutzt sich ihm bietende Möglichkeiten**
- **Der Mensch nimmt zwar Risiko, ist aber ‚nie‘ selbstmörderisch**
- **Der Verlierer eines Zivilprozesses trägt die Gerichtskosten und muss die Gegenseite entschädigen**



Schritt 1: Dokumentation I

- **Verträge prüfen**
 - auf **Gerichtsstandklausel**
 - **sowie anwendbares Recht**
 - **auf Sinn**
- **Vorsicht bei allg. Geschäftsbedingungen:
Wiederholungsgefahr**
- **Alle Korrespondenz inkl. E-mails
aufbewahren bzw. filen**



Schritt 1: Dokumentation II

- **Anwalt einschalten für Überprüfung ihrer Unterlagen?**
 - Immer bei allg. Geschäftsbedingungen
 - Dauerleistungsvertrag und $> 15\%$ Umsatz
 - Sehr grosser Einzelvertrag
- **Keine Klauseln akzeptieren, die Sie nicht verstehen**
- **Für falsche Klauseln benötigen Sie keinen Anwalt, für fehlende aber schon**



Schritt 1: Dokumentation III

- **Das MUSS in den Vertrag:**
 - Präambel
 - Auflösungsklauseln
 - Schriftlichkeitsvorbehalt
- **Die Kraft des Bestätigungsschreibens**
 - Wann immer es wichtig wird: bestätigen!
 - Nicht überbestätigen, um seine Position zu verbessern
- **Schuldanererkennung ‚provizieren‘ falls es nur ums Zahlen geht**
 - Vermeidet das ordentliche Verfahren
 - Ermöglicht direkte Vollstreckung



Schritt 2: Psychologisches Geschick I

- **Wenn die Beziehung ‚kippt‘.....**
- **Noch ist es nicht zu spät**
- **Jetzt erst recht alles dokumentieren**
- **Psychologisch geschickt vorgehen**
 - **Schach spielen und sich in die Position des anderen versetzen**
 - **Gemeinsame Sitzung vorschlagen**
 - **Zuhören und Hinhören**
 - **Agieren statt reagieren**



Schritt 2: Psychologisches Geschick II

- **Ein paar Beispiele wie die verfahrenene Situation noch gerettet werden kann**
- **Der M&A Fall**
- **Der Stanford Fall**
- **Der Sportler Fall**



Schritt 3: Exakte Analyse I

- **Aufbereitung / Zusammenstellen Dossier**
- **Externe Faktoren berücksichtigen**
 - **Wer ist involviert auf der Gegenseite?**
 - **Was wird geltend gemacht?**
 - **Welches Recht und welcher Gerichtsstand?**
- **Interne Analyse: was ist es mir wert?**
 - **Wie gross sind meine down- und upsides?**
 - **Int. Ressourcen mitberechnen**
 - **Sicherstellung der Akten/Know-How/Insights**



Schritt 3: Exakte Analyse II

- **Zeitgerechte Eskalation zu den Entscheidungsträgern**

- **Klare Instruktion verlangen**
 - **Bezüglich Kosten**
 - **Bezüglich Taktik**
 - **Alternativen berücksichtigen (what if...)**

- **Hüst oder Hott**



Schritt 4: Taktik / Massnahmen I

- **Direktes Gespräch suchen**
- **Anwalt auswählen und instruieren**
 - **Anwalts due diligence!**
 - **Kontaktieren Sie mehrere**
 - **Er muss zu Ihnen passen und Sie verstehen**
- **Anwaltsbrief vs. eigener Brief**
 - **Vorsicht mit Drohungen**
 - **Ebenso mit Zugeständnissen und Offerten**
 - **In der Regel sind sie zu lang – insbes. bei der Abwehr von Forderungen**



Schritt 4: Taktik / Massnahmen II

- **Vorgerichtliche Verhandlung**
 - **Aktiv suchen und nie ablehnen**
 - **Sich die Verhandlungstaktik zurechtlegen**
- **Friedensrichterbegehren**
 - **Zeigt Stärke**
 - **Letzte Möglichkeit der Einigung**



Schritt 5: Falls unvermeidlich I

- **Nur die Ruhe...!**
- **Prozessrisikoanalyse**
 - Rechtlich
 - Tatsächlich
 - Kosten – Nutzen Analyse inkl. worst case
- **Seien Sie hart im Austeilen**
- **.... und gut im Einstecken**
- **Der Vergleich kann eine gute Lösung sein**



Schritt 5: Falls unvermeidlich II

- **Zivilprozess:**
 - **Meist schriftlich mit 2 Schriftenwechsel**
 - **Referentenaudienz / Vergleichsverhandlung**
 - **Beweisverfahren mit Zeugeneinvernahmen**
 - **Urteilsverfahren**
- **Vollstreckung:**
 - **Betreibung**
 - **Rechtsöffnung**
 - **Konkursandrohung / Pfändung**



Fazit

- **Gute Dokumentation ist mehr als die halbe Miete**
- **Das Bestätigungsschreiben ist wie eine Grippeimpfung**
- **Schachspieler, Psychologen und Verkäufer sind im Vorteil**



Q & A

Gerne beantworte ich Ihre Fragen und
bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit!

Dr. Marc Russenberger
Wenger Plattner
Zurich

Marc.russenberger@wenger-plattner.ch

+4143 222 38 00