

# Checkliste für eine Kooperation

## 1. Fristen für Leistungserbringung der Partner / Was passiert, wenn nicht?

Typischer Fehler: Die Folge von verspäteter Leistung eines Partners wird nicht geregelt. Während einer weiter investiert, hat das Interesse des anderen am Projekt ggfls. schon nachgelassen. Nun drohen Folgeschäden für beide durch die Verzögerung.

## 2. Haftet der eine Partner für die Fehler des anderen?

Typischer Fehler: Wird vergessen, weil es unterschiedliche, stillschweigende Annahmen gibt. Oft haben die Partner gar keine klare Vorstellung davon, wie man sich gegenseitig oder Dritten schaden könnte.

## 3. Wert von zu erbringenden Leistungen der Partner

Typischer Fehler: Die Partner haben oft unterschiedliche, stillschweigende Annahmen über den Wert ihrer eigenen Leistungen, die erheblich voneinander abweichen. Daumenregeln für unvorhergesehene zusätzliche Leistungen der Partner in das Projekt fehlen deswegen.

## 4. Dauer der Kooperation? / Vertragsanpassung nach einigen Jahren?

Typischer Fehler: Kooperationen werden oft nicht befristet. Es wird aber meistens keine Regel getroffen, was passiert, wenn die Partner nach Ende einfach ohne neuen Vertrag weiter zusammenarbeiten. Oft entstehen mit der Zeit unterschiedliche Vorstellungen, was nun gelten soll. Weiterer Fehler: Vertragsanpassungsklauseln werden zwar vereinbart, aber nach Ablauf der Zeit nicht ausgeführt und / oder enthalten keinen wirtschaftlich sinnvollen Automatismus.

## 5. Wie ist das Kündigungsrecht und was sind (gibt es?) Voraussetzungen dafür?

Typischer Fehler: Fristen sind zu kurz und erzeugen unnötigen Entscheidungs- / Regelungsdruck. Klauseln sind unverständlich oder die Parteien regeln nicht ob die Kündigung von Voraussetzungen abhängen soll.

## 6. Vorkaufsrecht / Auszahlen / Rausdrängen

Typischer Fehler: Die Parteien drücken sich um die Bewertung der eingebrachten Leistungen bzw. ein Verfahren, wie der Wert im Streitfall bestimmt werden soll. Keine pragmatische Lösung vorgesehen, wenn einer der Partner aus nachvollziehbaren Gründen verkaufen oder aussteigen will.

## 7. (Wie) werden Dritte am Geschäft beteiligt?

Typischer Fehler: Wird vergessen; unterschiedliche, stillschweigende Annahmen. Szenarien sind zum Beispiel eine Finanzierungsrunde, der Einstieg von strategischen Partnern oder der Kauf eines der Partner durch einen Dritten. Hierzu sollte es jedenfalls grobe Regeln geben.

## 8. Schutz von Geschäftsgeheimnissen / Folgen?

Typischer Fehler: Die Folge von Verstößen wird nicht geregelt; es fehlt eine Definition, was die Partner als wichtiges Know-how ansehen und was von den Partnern (nur gemeinsam?) vermarktet werden darf.

## 9. Verbot der Personalabwerbung

Typischer Fehler: Wird vergessen; unterschiedliche, stillschweigende Annahmen. Wichtig vor allem, falls das Projekt scheitert oder nur von einem fortgeführt wird.

## 10. Konkurrenzverbot

Typischer Fehler: Wird nicht (oder rechtlich unhaltbar lange) befristet; keine Ausgleichsregeln auf der einen bzw. Strafklauseln bei Verstößen auf der anderen Seite.

## 11. Kommunikation / Geheimhaltung

Typischer Fehler: Wird vergessen; unterschiedliche, stillschweigende Annahmen. Kritisch, wenn eine Seite mit der Kooperation werben will, die andere aber nicht (oder sich solche Wünsche im Laufe der Zeit ändern).