

Vertragsrechtliche Teilaspekte zu Gestaltung und Management von Einkäufer-Verkäuferbeziehungen im Technologieumfeld

Ökonomisch-rechtliche Fragestellungen, empirische Ergebnisse und Managementimplikationen

Ass.Prof. DDipl.-Ing. Dr.techn. Bernd M. Zunk

Mag.iur. Dr.iur. Günther Sammer

Univ.-Prof. i.R. Dr.iur. Gunter Nitsche

In Einkäufer-Verkäuferbeziehungen verpflichten sich Technologieunternehmen rechtlich durch „Problemlösungsverträge“, komplexe Kundenbedürfnisse durch die Bereitstellung von so genannten technologisch-industriellen Leistungen zu erfüllen.

Problematisch dabei ist, dass der Vertragsabschluss ex ante immer unter beidseitigem Vorherrschen eines großen Informationsdefizits über den Endzustand der zu erbringenden Leistung vollzogen wird. Diese Diskrepanz zeigt sich juristisch in der unvollkommenen Beschreibung des Ergebnisses durch einen für sich vollkommenen Vertrag. Ökonomisch räumt eine solche Vorspiegelung von Vollkommenheit den Beziehungspartnern „Einkäufer“ und „Verkäufer“ zwangsläufig einen gewissen Handlungsspielraum ein, der je nach Betrachtungsperspektive zur Übervorteilung eines Vertragsteils ausgenutzt werden kann.

Dieser Beitrag identifiziert in relationalen Vertragsnormen zur ökonomisch-rechtlichen Beziehungsgestaltung zwischen Einkäufern und Verkäufern einen Lösungsansatz, der ex ante Beziehungsgerechtigkeit durch kooperative Vertragsgestaltung herstellen kann. Integriert werden vier ausgewählte beziehungs- und erfolgskritische vertragsrechtliche Teilaspekte zur Gestaltung von Einkäufer-Verkäuferbeziehungen im Technologieumfeld theoretisch sowie empirisch-deskriptiv im Status quo analysiert und darauf aufbauend Managementimplikationen abgeleitet.

Geschäftsbeziehungsmanagement, relationale Vertragstheorie, technologisch-industrielle Leistung, Vertragsrecht.

I. AUSGANGSSITUATION

Bei der Transaktion komplexer und erklärungsbedürftiger Leistungen, mit deren Entwicklung und Erstellung Technologieunternehmen oftmals über Jahre beschäftigt sind, ist es in der Regel nicht möglich, alle exogenen (wie z.B. die Volatilität der Rohstoffmarktpreisentwicklung) und endogenen Risiken (wie z.B. Personalfuktuation bei einem Vertragspartner) einer Geschäftsbeziehung im Vorfeld zu kennen und vertraglich zu optimieren.

Das Problem bei der Transaktion technologisch-industrieller Leistungen, verstanden als komplexe Leistungsbündel aus Sach- und Dienstleistungen, besteht darin,

Dieses Paper wurde am 16. Februar 2010 zum Review eingereicht und ist am 10. August 2010 von Prof. Siegfried Vössner zur Publikation akzeptiert worden.

dass dem Vertragspartner „Einkäufer“ vom Leistungsersteller (i.S.v. Verkäufer) keine vollständig beschriebene Leistung aufgrund des vorherrschenden Informationsdefizits angeboten werden kann. Verkäufer geben i.d.R. ein Leistungsversprechen in Vertragsform ab, das mehr oder weniger vollkommen ist. Der Einkäufer hat in Folge dessen nur die Option, das Angebot unter den vorgegebenen Bedingungen anzunehmen oder den Vertrag resp. das Geschäft nicht abzuschließen.

Da dies im Technologieumfeld nicht gelebte Praxis und einer kooperativen Form der Beziehungsgestaltung gänzlich abträglich ist, werden folgende zwei ökonomisch-rechtlich geprägte Forschungsfragestellungen relevant:

Erstens: Welches „ökonomische Vertragsmodell“ entspricht am ehesten den Bedürfnissen der Vertragsparteien im Technologieumfeld? (Abschnitt III.)

Zweitens: Welche Teilaspekte sollen „bedürfnisgerechte und kooperative“ Problemlösungsverträge zur Koordination von Einkäufer und Verkäufer beinhalten? (Abschnitt IV.)

Neu an der in diesem Beitrag dargestellten Beantwortung dieser interdisziplinären Fragestellungen ist, dass diese durch empirische Ergebnisse (Abschnitt V) zum rechtlichen Status quo im österreichischen Technologieumfeld (Zunk 2009) unterstützt wird. Dabei wird transparent, welche der vier diskutierten Teilaspekte von Technologieunternehmen zur Vertragsgestaltung eingesetzt werden und welche ökonomischen Konsequenzen sich bei Nichtbeachtung dieser ergeben (Abschnitt VI.).

II. IMMANENTES INFORMATIONSDEFIZIT ALS PROBLEM DER VERTRAGLICHEN EX ANTE-BEZIEHUNGSGESTALTUNG ZWISCHEN TECHNOLOGIEUNTERNEHMEN

Theoretisch wie praktisch unbestritten ist, dass in einer Geschäftsbeziehung der Einkäufer in jedem Fall mit einem Informationsdefizit gegenüber dem Verkäufer umgehen muss. Deshalb ist es für beide Vertragsparteien unmöglich, vollkommene Verträge mit sämtlichen Eventualitäten ex ante festzulegen. Zudem können die Vertragspartner auch nicht davon ausgehen und sich darauf verlassen, dass durch die

geltende Rechtsordnung alle in Geschäftsbeziehungen eventuell auftretenden Vertragsprobleme optimal zu lösen sind (MacNeil 1974).

Diese Problematik greifen die Ansätze der Neuen Informationsökonomie (grundlegend Marschak 1954) auf und untersuchen die Unsicherheit einzelner Personen bzw. Parteien bei unvollkommener und asymmetrisch verteilter Information in Vertragsbeziehungen. Sie berücksichtigen vor allem die, durch das ungleich verteilte Vorliegen von Information, begrenzte Rationalität und den Opportunismus der Vertragspartner. Informationsökonomische Ansätze zielen darauf ab, Verhaltensaussagen unter dem Einfluss von Entscheidungsunsicherheit zu treffen um daraus Strategien abzuleiten, mit welchen diese Unsicherheiten aufgrund asymmetrischer Informationsverteilung in Geschäftsbeziehungen reduzierbar werden (Kaas 1995). Als wesentliche Voraussetzung zur Verbesserung derartiger Beziehungsgestaltungsprobleme gilt das vollständige Verfügen über relevante (Markt-)Informationen in Entscheidungssituationen (Hirshleifer *et al.* 1979) sowie deren zielgerichtete Beschaffung im Zuge der unternehmerischen Interaktion.

So können durch die Wahl der in diesem Beitrag propagierten Beziehungsoption „Kooperation“ als Koordinationsform Synergien entstehen und Informationsbeschaffungs- sowie Konfliktkosten reduziert werden. Kooperation als Transaktionsmodus für technologisch-industrielle Leistungen wird rechtlich-konzeptionell beispielsweise durch relationale Vertragsregelungen abgebildet.

III. ZUR LEISTUNGSFÄHIGKEIT RELATIONALER VERTRAGSREGELUNGEN IN KOOPERATIV AUSGELEGTE GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN IM TECHNOLOGIEUMFELD

Im unternehmerischen Umfeld, wo technologisch-industrielle Leistungen in Transaktionsfolgen i.S.v. Geschäftsbeziehungen (Plinke 1989) Transaktionsobjekt werden, ist in Analogie zur Komplexität des Transaktionsobjekts von komplexen Verträgen auszugehen. Es ist der wissenschaftlich anerkannten Auffassung (Williamson 2002) zu folgen, dass sämtliche komplexe Verträge unvermeidbar unvollständig sind. Darin liegt der Grund, warum die Vertragsparteien mit der Notwendigkeit konfrontiert werden, sich unerwarteten Gegebenheiten anzupassen, welche aufgrund von Fehlern, Lücken etc. im ursprünglich geschlossenen Vertrag auftreten. Für die Handhabung solcher Situationen kämen klassische, neoklassische oder relationale Verträge in Frage, wobei allerdings von der Literatur relationale Verträge bevorzugt vorgeschlagen werden (Backhaus *et al.* 2007).

Die Übersicht in Abb. 1 (in Anlehnung an die wegweisende theoretische Arbeit von Williamson 1996) zeigt die Wahl der Koordinationsform bzw. Vertragsoption in Abhängigkeit der Häufigkeit der Transaktion und der Faktorspezifität (vgl. den Kommentar zu dieser Thematik u.a. bei Schumann *et al.* 1999).

		Faktorspezifität		
		unspezifisch	mittelspezifisch	vollkommen spezifisch
Häufigkeit der Transaktion	gelegentlich	Klassische Verträge	Neoklassische Verträge (trilaterale Verträge)	
	regelmäßig wiederkehrend		Relationale Verträge (bilateral) (vereinheitlicht)	

Abb. 1. Vertragsmodelle in Einkäufer-Verkäuferbeziehungen (Abbildung modifiziert und aus dem Englischen übernommen von Williamson 1985)

Die Entscheidung, ob das klassische, neoklassische oder relationale Vertragsrecht (bilateral oder vereinheitlicht) zur rechtlichen Regelung von ökonomischen Austauschbeziehungen zum Einsatz kommen soll, hat ökonomisch weitreichende Bedeutung. So sind relationale Verträge die Grundlage des „Relationship Marketing“ (Grönroos 1991) und beeinflussen entscheidend das Management von Einkäufer-Verkäuferbeziehungen kooperativen Charakters.

Zu den einzelnen in Abb. 1 dargestellten Vertragstypologien im Überblick (nach Picot *et al.* 2001):

A. Klassische Verträge

Die klassische Vertragsform kennzeichnet eine dezidierte Orientierung auf den Zeitpunkt. Entweder fallen Leistung und Gegenleistung in diesem Zeitpunkt zusammen oder es werden diese durch Vorwegnahme aller zukünftig möglichen Umweltzustände vergewärtigt.

Das Inkrafttreten der einzelnen Vertragsteile richtet sich nach den objektiv feststellbaren Umweltzuständen. Einzig der klassische Vertrag erhebt den Anspruch auf Vollständigkeit. Die Erfüllung des Vertrages wird aus diesem Grund objektiv feststellbar und die Durchsetzung gegebenenfalls durch Gerichte garantiert. Inhalt klassischer Verträge sind üblicherweise Standardleistungen, welche zwischen anonymen Vertragspartnern zu Zwecken des kurzfristigen Leistungsaustausches abgeschlossen werden.

B. Neoklassische Verträge

In Hinblick auf den Versuch der Abschätzung aller zukünftigen Einflüsse durch Umweltbedingungen zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, versucht die neoklassische Vertragsform zeitraumbezogen über die Dauer der Vertragsbeziehung Eventualitäten vorherzusehen.

Es bestehen hohe Komplexität sowie hohe Unsicherheit und es ist nicht mehr bzw. nur unter Inkaufnahme hoher Kosten möglich, eine genaue Spezifikation der Leistungen ex ante vorzunehmen. Darin liegt das teilweise Unvollständige in neoklassischen Verträgen begründet. Anstatt der nicht eindeutig zu vereinbarenden gesetzlichen Bestimmungen werden Regeln Gegenstand der Vereinbarung, welche dem Vertrag höhere Flexibilität verleihen.

C. Relationale Verträge

Sollen komplexe soziale Beziehungen, wie Einkäufer-Verkäuferbeziehungen im Technologieumfeld, z.B. in der Automobilzulieferindustrie, mit mittlerer bis hoher Faktorspezifität beschrieben werden, in denen gemeinsame Entscheidungen der Vertragspartner erforderlich sind, treten an die Stelle von neoklassischen Vertragsregelungen relationale Verträge zur Koordination der Beziehung. Anstatt der in klassischen und neoklassischen Vertragstheorien üblichen fixen und expliziten Vereinbarungen werden bei der relationalen Vertragsform implizite, auf gemeinsamen Werten beruhende, nicht vollständige Vereinbarungen getroffen. Dabei spielt im Gegensatz zur klassischen und neoklassischen Theorie die Identität der Vertragspartner und die im Vorfeld entstandene Beziehungsqualität für das Zustandekommen und die vereinbarungsgemäße Umsetzung von relationalen Verträgen eine große Rolle. Von außerordentlicher Bedeutung sind deshalb Erfahrungen, die im Vorfeld resp. in der Vergangenheit mit dem Vertragspartner in Bezug auf gemeinsame Wertvorstellungen, Solidarität und dem daraus resultierenden Vertrauen entstanden sind.

Praktisch liegen relationale Vertragselemente oftmals intensiven Kooperationen zwischen Technologieunternehmen zugrunde und finden ihren Niederschlag u.a. in den in Abschnitt IV ausgewählten vertragsrechtlichen Teilaspekten. Kommt es bei relationalen Geschäften zu Streitigkeiten während der Beziehungsdauer, so kann eine „ökonomische“ und die zukünftige Beziehung nicht belastende Streitbeilegung nur durch die Vertragspartner selbst erfolgen. Alternativ dazu ist es in der Praxis auch möglich, Drittparteien zur Schlichtung (Richter, Schiedsgericht, Sachverständige etc.) zum Einsatz kommen zu lassen.

IV. AUSGEWÄHLTE VERTRAGSRECHTLICHE TEILASPEKTE UND ELEMENTE ZUR RELATIONALEN GESTALTUNG VON EINKÄUFER-VERKÄUFERBEZIEHUNGEN IM TECHNOLOGIEUMFELD

Die steigende Bedeutung der Qualität von Geschäftsbeziehungen für den Unternehmenserfolg im Technologieumfeld macht praktikable Vertragskonzepte unter der zusätzlichen Beachtung von wettbewerbsrechtlichen Rahmenbedingungen unbedingt erforderlich. Es geht grundsätzlich darum, die Komplexität von Einkäufer-Verkäuferbeziehungen geeignet zu erfassen, um Verträge ausreichend flexibel und zugleich rechtssicher gestalten zu können.

Mit Verweis auf die in Abschnitt I. beschriebene Ausgangssituation und die Ausführungen zu den relationalen Vertragsregelungen im Abschnitt III., werden folgende vier ausgewählte „beziehungs- und erfolgskritische“ vertragsrechtliche Teilaspekte auf Basis der in Österreich geltenden Rechtslage theoretisch präzisiert.

A. Teilaspekt 1: Rechtliche Vertragsbestimmungen zur Gestaltung von nationalen und internationalen Einkäufer-Verkäuferbeziehungen im Technologieumfeld

Wesentlich bei der Gestaltung gegenseitiger Verträge ist das Erkennen von Möglichkeiten der vertragserrichtenden Parteien, wie sie auf die Beziehungsgestaltung schon frühzeitig maßgeblich Einfluss nehmen und so strategisch handeln können. Für das ökonomische Ergebnis einer Einkäufer-Verkäuferbeziehung ist es relevant, die auf Basis der geltenden Normen bestehenden Erfordernisse eines mangelfreien Rechtsgeschäftes zu kennen und zu erfüllen.

Ein mangelfreies Rechtsgeschäft setzt sich grundsätzlich aus der Geschäftsfähigkeit der Vertragspartner, der Freiheit, Ernstlichkeit und Übereinstimmung von Willenserklärungen, der Möglichkeit und Erlaubtheit des Vertragsinhaltes sowie der Einhaltung gegebenenfalls bestehender Formerfordernisse zusammen (Kozziol *et al.* 2006).

Der zwischen den Vertragspartnern herrschende Konsens sollte sich idealerweise im „geregelten“ Umgang (siehe dazu Abb. 2) mit den dazugehörigen Dokumenten wie z.B. mit Auftragsbestätigungsschreiben widerspiegeln.

Die gesetzlichen Grundlagen dafür in Österreich rekrutieren sich allgemein aus den Bestimmungen der §§ 859 bis 937 des Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuches (ABGB) und den speziellen Regelungen der §§ 343 bis 454 des Unternehmensgesetzbuches (UGB), welche auf „unternehmensbezogene Einkäufer-Verkäufergeschäfte“ anzuwenden sind. Im Hinblick auf grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen ist für Technologieunternehmen mit Exportfokus das internationale Privatrecht von Bedeutung. Dabei ist zu berücksichtigen, dass es sich beim IPRG (Bundesgesetz über das internationale Privatrecht) sowie beim EVÜ (Übereinkommen über vertragliche Schuldverhältnisse) um reines Verweisungsrecht handelt. Das bedeutet, dass diese Gesetze keine materiellen Vorschriften enthalten, sondern dazu dienen, das anwendbare Sachrecht zu ergründen.

Für das Management von Beziehungen im internationalen Geschäftsverkehr zwischen den CISG (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods)-Vertragsstaaten ist das zur Rechtsvereinheitlichung geschlossene UN-Kaufrecht (UN-KaufR) zu beachten. Dieses ist bereits in die Phase der Vertragsgestaltung miteinzubeziehen. Besondere Bedeutung erlangt das UN-Kaufrecht bei Auftreten eines grenzüberschreitenden Rechtsstreits, wo sich im Regelfall die Frage nach dem anzuwendenden Recht stellen wird. Relevant wird Art 6 UN-KaufR für Unternehmen deshalb, da damit den Vertragsparteien das Recht eingeräumt wird, die Anwendung des Übereinkommens vertraglich auszuschließen. Praktisch interessant ist auch die Frage, wie viele Technologieunternehmen von diesem Recht im Zuge der Vertragsgestaltung in Einkäufer-Verkäuferbeziehungen auch tatsächlich Gebrauch machen (Abb. 3).

B. Teilaspekt 2: Bedeutung allgemeiner Geschäftsbedingungen (AGB) als Vertragsbestandteil bei Abweichungen von diesen vor oder nach Vertragsabschluss

Die große Bedeutung von AGB und Vertragsformblättern für die effiziente Gestaltung von unternehmerischen Geschäften ist in Theorie und Praxis unbestritten (Nitsche 1992). Problematisch wird es i.d.R. dann, wenn ein Ungleichgewicht in der vertraglichen Beziehung zwischen den kontrahierenden Parteien entsteht. Dieses Ungleichgewicht resultiert häufig aus der Tatsache, dass der Vertragsteil, der die AGB anwendet (i.d.R. der Verkäufer) mit der Formulierung der AGB vielfach das Ziel einer einseitigen inhaltlichen Begünstigung verfolgt. Dem anderen Vertragspartner (i.d.R. Einkäufer) bleibt eine Einflussnahme auf die Mitgestaltung verwehrt. Dem benachteiligten Vertragsteil bleibt meist bloß ein Verweis auf die §§ 864a und 879 ABGB, die lediglich ein vom Gesetzgeber vorgesehenes Regulativ darstellen, um sittenwidrigem Verhalten rechtliche Grenzen zu setzen.

Verwenden beide Parteien Verkaufs- oder Lieferbedingungen und widersprechen sich diese („battle of forms“), stellen sich im Streitfall vielfältige juristische Probleme. Dazu zählen u.a. die Fragen, ob das Rechtsgeschäft gemäß §§ 861 ff. überhaupt zustande gekommen ist oder welche AGB (die des Verkäufers- oder die des Einkäufers) in welchem Umfang (vollständig oder in Teilen) im Fall eines mängelfrei errichteten Rechtsgeschäfts Geltung besitzen. Im internationalen Kaufrecht ist die „Theorie des letzten Worts“ ausschlaggebend (Janssen 2002), was bedeutet, dass sich derjenige Vertragsteil durchsetzt, auf dessen Geschäftsbedingungen zuletzt verwiesen wurde. Da es sich dabei i.d.R. um den Verkäufer handeln wird, werden sich dessen AGB durchsetzen.

Aufgrund der weitreichenden Bedeutung und der drohenden Rechtsfolgen ist das Geschäftsbeziehungsmanagement in Technologieunternehmen gefordert, die AGB ebenso sorgfältig wie technische und wirtschaftliche Details zu planen und zu gestalten. Sie sind wie technische und wirtschaftliche Fragestellungen im Vorfeld zu prüfen und auf das Geschäft abzustimmen, um klare sowie rechtskonforme Vereinbarungen mit dem Vertragspartner treffen zu können (siehe dazu Abb. 4).

Treten dennoch Störungen im Zuge der Vertragserfüllung oder ex post auf, werden im Technologieumfeld vorderhand Themen wie Gewährleistung (Teilaspekt 3) oder Produkthaftung (Teilaspekt 4) aktuell.

C. Teilaspekt 3: Umgang mit Gewährleistungsansprüchen aus Leistungsstörungen infolge Mangelhaftigkeit einer technologisch-industriellen Leistung

Als rechtlich überaus bedeutend für das Geschäftsbeziehungsmanagement in Technologieunternehmen ist das allgemeine Leistungsstörungenrecht des ABGB, ergänzt um

die Sonderregeln im unternehmerischen Kontext der §§ 377 und 378 UGB. Aufgrund dieser Normen hat der Unternehmer bei unternehmensbezogenen Verträgen die gesetzlich angeordnete Verpflichtung, für Mängel zu haften, welche die Leistung zum Zeitpunkt ihrer Erbringung aufweist. Diese Gewährleistungspflicht des Unternehmers tritt aber nur ein, wenn ein Kunde diese Mängel rechtzeitig rügt.

Seit dem Handelsrechtsänderungsgesetz (HaRÄG 2005; Anm.d.Verf.: dies hatte u.a. die Umbenennung des Handelsgesetzbuchs in Unternehmensgesetzbuch in Österreich zur Folge) gilt die Mängelrüge als rechtzeitig, wenn sie binnen angemessener Frist (§ 377 Abs 1 UGB) erhoben wird. Aus den Materialien zum HaRÄG geht weiters hervor, dass damit eine Anpassung an Art 39 UN-KaufR beabsichtigt war und somit eine „unverzügliche“ Mängelrüge nicht mehr unbedingt erforderlich ist. Als angemessene Frist werden in der Praxis i.d.R. vierzehn Tage betrachtet (OGH 1999).

Diese Verlängerung der Frist auf vierzehn Tage enthebt den Käufer aber nicht von der Obliegenheit zur Untersuchung der Ware bei Lieferung. Mit Erhebung der Mängelrüge wird einerseits erreicht, dass der Verkäufer möglichst rasch erfährt, ob die erbrachte Leistung entspricht. Andererseits wird dadurch angestrebt, dass der Verkäufer im Falle eines Mangels möglichst bald die erforderlichen Beweise sicherstellen kann. Zeigen sich erst später Mängel an der Ware, die bei ordnungsgemäßer Untersuchung nicht erkennbar waren (sogenannte „versteckte Mängel“), entsteht mit dem Entdecken dieser Mängel wieder die Obliegenheit „binnen angemessener Frist“ die Mängelrüge zu erheben. Wird diese Frist versäumt, kann der Käufer gemäß § 377 Abs 2 UGB keine Ansprüche aus der Gewährleistung, aus dem Schadenersatz wegen des Mangels und aus dem Irrtum über die Mangelfreiheit der Ware mehr geltend machen.

In diesem Zusammenhang ergeben sich weiters bedeutende Fragestellungen für das Geschäftsbeziehungsmanagement in der unternehmerischen Praxis:

Beispielsweise ist im Zuge der Vertragsgestaltung zu beantworten, ob die Pflicht des Einkäufers zur Mängelrüge ausgeschlossen wird oder nicht (Abb. 5).

Mit einem Ausschluss könnte vom Verkäufer versucht werden, das Vertrauen des Einkäufers in die Beziehung und die Leistung zu erhöhen. Sollte kein Ausschluss der Mängelrügeobliegenheit des Einkäufers erfolgen, ist vom Geschäftsbeziehungsmanagement die Frage zu beantworten, ob es im Unternehmen Möglichkeiten gibt, beziehungsrelevante Daten (wie z.B. den Zeitpunkt, ab dem die Rügefrist zu laufen beginnt) festzuhalten. Das unterstreicht, dass trotz gesetzlicher Verpflichtung zur Gewährleistung für das Beziehungsmanagement das Erfordernis besteht, den sich bietenden Handlungsspielraum aktiv zu gestalten.

Dieser Handlungsspielraum kann sich auch in einer vom Verkäufer freiwillig eingeräumten „Garantie“ manifestieren. Kann sich der Einkäufer nicht nur auf die gesetzlichen

Gewährleistungsansprüche sondern auch auf vertraglich fixierte Garantieansprüche stützen, erübrigt sich für solche Geschäfte die Erhebung der Mängelrüge, da der Verkäufer vertraglich garantiert hat, eine mängelfreie Ware zu liefern. Dies führt zu dem bereits angeführten Effekt der Steigerung des Vertrauens des Einkäufers in die Geschäftsbeziehungen. Aus Gründen der Vorsicht wird aber trotzdem empfohlen, eine Mängelrüge binnen angemessener Frist zu erheben, da es unter Umständen vorkommen kann, dass Garantieverträge unwirksam werden. Liefert der Verkäufer also eine mangelhafte Ware und wird dies bei der Übernahme durch den Käufer festgestellt, hat er dies binnen angemessener Frist zu rügen, um sich die Gewährleistungsansprüche zu erhalten. Hatte der Verkäufer die Mängelfreiheit darüber hinaus auch garantiert, stellt eine mangelhafte Lieferung eine Vertragsverletzung dar, für die der Verkäufer in jedem Fall einzustehen hat.

Unterschiede zwischen Garantie und Gewährleistung ergeben sich in erster Linie für die in der Praxis des Geschäftsbeziehungsmanagements relevante Beweislastverteilung.

D. Teilaspekt 4: Rolle der Produkthaftung und des Schadenersatzes im Technologieumfeld

Gemäß § 5 Produkthaftungsgesetz (PHG) haftet der Unternehmer für die entstandenen Folgeschäden aus einem Produktfehler (§ 1 PHG). Speziell im Technologieumfeld, in dem die Komplexität der abzusetzenden technologisch-industriellen Leistung hoch ist, wird von einer besonderen Relevanz dieser Gesetzesmaterie für das Geschäftsbeziehungsmanagement ausgegangen.

Wird z.B. ein fehlerhaftes Produkt geliefert und entsteht dadurch dem Käufer ein Schaden, so haftet der Verkäufer (§ 1 Abs 2 PHG) für den entstandenen Schaden. Ausdrücklich nicht mitumfasst von der Ersatzpflicht ist der Schaden am fehlerhaften Produkt selbst. Das fehlerhafte Produkt kann nur im Weg der Gewährleistung (siehe dazu Abschnitt IV. C. zum Teilaspekt 3) ersetzt werden.

Die Bedeutung dieser Gesetzesmaterie für das Geschäftsbeziehungsmanagement ergibt sich nicht nur aufgrund der rechtlichen Verpflichtung des Unternehmers zur Deckung des Schadens und des sich daraus ergebenden erhöhten Deckungsrisikos. Auch die Folgen für die Reputation eines Unternehmens durch ein fehlerhaftes Produkt und den damit verbundenen Rechtsstreit sind zu beachten. Diese können sich beispielsweise in gesteigerter Kundenabwanderung und einem dadurch bedingten Rückgang von Umsätzen niederschlagen. Das Management von Geschäftsbeziehungen muss deshalb bestrebt sein, Schadenersatzansprüche nach Möglichkeit auszuschließen bzw. zu minimieren (Abb. 6).

Schadenersatzansprüche aus Produkthaftung können bereits im Beziehungsgestaltungsprozess durch eine weitestgehend rechtskonformes Design der unternehmerischen Leistungen vermieden werden, indem die „technisch-

rechtliche Sicherheit“ von Produkten optimiert wird. Das Geschäftsbeziehungsmanagement in Technologieunternehmen ist gefordert, durch seine koordinierende Tätigkeit auf die Einhaltung von Qualitätsanforderungen (u.a. durch Einführung und Pflege von Qualitätscontrollingsystemen) hinzuarbeiten und dabei gleichzeitig die „Kostenbrille“ nicht abzulegen.

V. ECKDATEN ZUR EMPIRISCHEN UNTERSUCHUNG

Die präsentierten Ergebnisse stammen aus zwei am Institut für Betriebswirtschaftslehre und Betriebssoziologie der Technischen Universität Graz in den Jahren 2007 und 2008 durchgeführten quantitativen Erhebungen mittels schriftlichem Fragebogen im österreichischen Technologieumfeld (Zunk 2009).

Dazu wurde statistisches Datenmaterial aus Fragebögen von 118 Technologieunternehmen auf der Käuferseite (Stichprobengröße 287 Unternehmen) und 251 Fragebögen der Verkäuferseite (Stichprobengröße 1.551 Unternehmen) des Marktes deskriptiv ausgewertet und im Hinblick auf die in diesem Beitrag beschriebenen vertragsrechtlichen Teilaspekte analysiert.

VI. ERGEBNISSE ZUM STATUS QUO VERTRAGSRECHTLICHER REGELUNGEN IN EINKÄUFER-VERKÄUFERBEZIEHUNGEN IM TECHNOLOGIEUMFELD

A. Status quo: Handhabung von Bestätigungsschreiben und der Umgang mit dem UN-Kaufrecht

Der erste untersuchte vertragsrechtliche Gestaltungsaspekt konzentriert sich auf das mängelfreie Zustandekommen von Verträgen durch das Erfüllen des Übereinstimmungserfordernisses durch beidseitig vorliegende Willenserklärungen in Form von Bestätigungsschreiben.

Die Funktion von Bestätigungsschreiben bzw. von „Auftragsbestätigungen“ liegt im Technologieumfeld vor allem darin, dass sich der Kauf resp. der Verkauf komplexer und erklärungsbedürftiger Produkte, wie es technologisch-industrielle Leistungen per definitionem sind, vielfach in umfangreichen Vertragswerken niederschlägt. Diese spiegeln, neben der grundsätzlichen Einigung über den Vertragsinhalt, das erhebliche Bedürfnis der Vertragsparteien nach Sicherheit wider.

Abb. 2 zeigt, welche Konsequenzen vom verantwortlichen Lieferantenbeziehungsmanagement auf der Käuferseite bei einer Unterlassung der Rücksendung von Bestätigungsschreiben beispielsweise über einen mündlich geschlossenen Vertrag vorgesehen sind. 79 % der Einkäufer urgieren in einem ersten Schritt. Der Anteil von Unternehmen, die den Vorbehalt eines Rücktritts vom Vertrag anmelden, beträgt 22 % der Befragten. Die Option einer automatischen Vertragsauflösung kommt praktisch gesehen (2 %) nicht in Betracht.

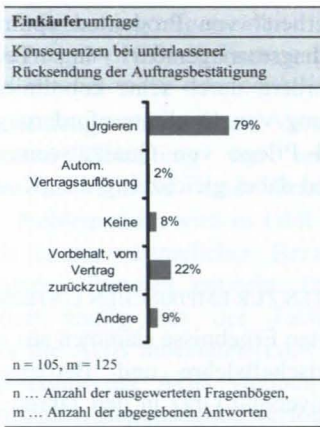


Abb. 2. Konsequenzen bei Nichtübermittlung von Auftragsbestätigungen

Ein weiterer Punkt in diesem Zusammenhang, der in Verträgen zwischen Verkäufern und Einkäufern speziell bei grenzüberschreitenden Geschäften im Technologieumfeld zu regeln ist, betrifft den in Abb. 3 dargestellten Umgang mit dem UN-Kaufrecht in der Praxis.

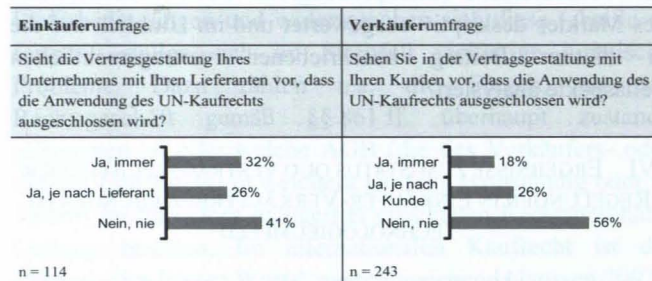


Abb. 3. Umgang mit dem UN-Kaufrecht im Technologieumfeld

Das Ergebnis auf Einkäufer- und Verkäuferseite im Technologieumfeld zeigt, dass die Bestimmungen des UN-Kaufrechts von beiden Vertragsseiten häufig ausgeschlossen werden. 58 % der Einkäufer geben an, das UN-Kaufrecht immer oder je nach Lieferanten auszuschließen. Ähnlich ist das Bild bei den befragten Verkäufern. 44 % der Verkäufer schließen das UN-Kaufrecht immer bzw. je nach Kunde aus.

B. Status quo: Einsatz von Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Umgang mit Abweichungen vor und nach Vertragsabschluss

Aufgrund der weit verbreiteten Anwendung von AGB und Vertragsformblättern im Technologieumfeld ist der Umgang mit diesen bei einem Abweichen der einkäufer- und verkäuferseitigen Vertragsklauseln von großer ökonomisch-rechtlicher Bedeutung.

Sowohl theoretisch wie auch praktisch stellt sich die Frage, ob wegen der Kollision von AGB der Vertragsschluss scheitert resp. gescheitert ist, die AGB des einen oder anderen Vertragspartners Geltung erlangen oder nur die nicht kollidierenden „AGB-Reststücke“ beider Teile gelten. Das Geschäftsbeziehungsmanagement (sowohl auf Einkäufer- als auch auf Verkäuferseite) muss im Falle einer Inkongruenz der AGB so handeln, dass nach Möglichkeit der angestrebte

Geschäftsabschluss bzw. das bereits abgeschlossene Geschäft nicht gefährdet wird (siehe dazu den Abschnitt IV. B.).

Die Auswertungen der empirisch erhobenen Daten, dargestellt in Abb. 4, fokussieren auf das Vorgehen bei abweichenden AGB vor und nach Vertragsabschluss. Der Status quo zeigt, dass, wenn Abweichungen von den AGB vor Vertragsabschluss festgestellt werden, 78 % der Einkäufer bzw. 83 % der Verkäufer über den Vertragsinhalt verhandeln. Dies spiegelt das hohe beidseitige Interesse am gemeinsamen Ziel „Vertragsabschluss“ und einer friktionsfreien Vertragsabwicklung wider.

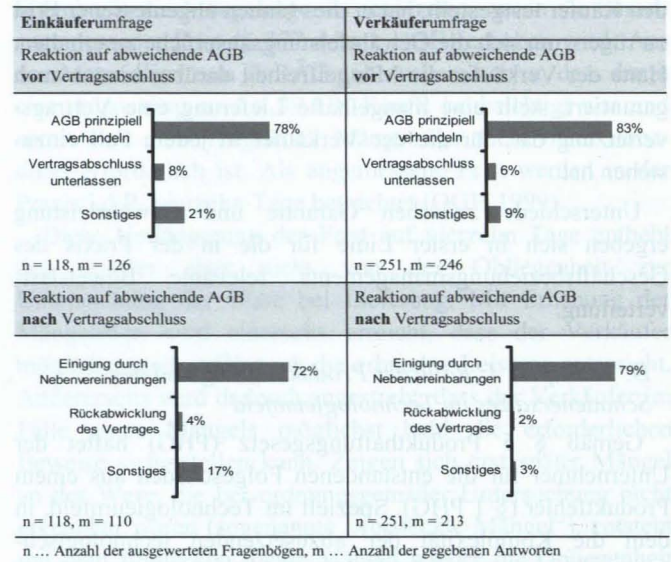


Abb. 4. Reaktion auf abweichende AGB vor und nach Vertragsabschluss

Ein ähnlicher Trend zeigt sich bei der Analyse der eingeleiteten Maßnahmen bei abweichenden AGB nach dem Vertragsabschluss. 72 % der Einkäufer und 79 % der Verkäufer geben an, im Falle abweichender AGB eine Einigung durch Nebenvereinbarungen herbeizuführen. Ein geschlossener Vertrag wird nur in Ausnahmefällen (4 % bzw. 2 % der Nennungen) rückabgewickelt. Dies macht die hohe Relevanz von Konsens unter den Vertragspartnern und das beidseitige Anstreben kooperativer Geschäftspraktiken im Technologieumfeld evident.

C. Status quo: Möglichkeit des Ausschlusses der Mängelrügepflicht im Zusammenhang mit Gewährleistungsansprüchen

Die Frage nach dem Leistungsstörungenrecht und den Rechtsfolgen, die daraus entstehen können, besitzen vertragsrechtlich große Bedeutung. Der empirische Abgleich zum Status quo im Technologieumfeld unterstreicht, die für Unternehmer nach § 377 UGB im beidseitig unternehmensbezogenen Geschäft geltende Sonderregel der „Mängelrügeobliegenheit“ des Kunden.

Bei der durchgeführten dualen empirischen Betrachtung auf Einkäufer- und Verkäuferseite wird von der Prämisse ausgegangen, dass es, je nach Handelsbrauch oder Verein-

barung zwischen den Beziehungspartnern, unterschiedliche Möglichkeiten in der Vertragsgestaltung gibt. Diese spiegeln sich, wie in Abb. 5 gezeigt, in einem großen Unterschied im Umgang mit dem Ausschluss der Mängelrügepflicht auf Einkäufer- und auf Verkäuferseite wider.

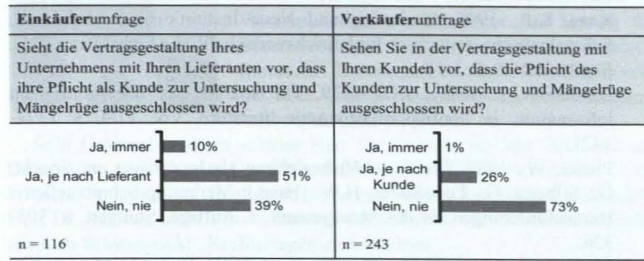


Abb. 5. Vorgehen mit dem Ausschluss der Mängelrügepflicht

Einkäufer sehen sich zu 61 % von der Pflicht zur Mängelrüge (pauschal und differenziert je nach Lieferant) befreit. Demgegenüber stehen nur 27 % auf Verkäuferseite, die ihren Kunden (pauschal und differenziert je nach Kunde) diese „Pflicht“ erlassen. Dies zeigt das beidseitig ausgeprägte Sicherheitsbestreben der Vertragspartner in Geschäftsbeziehungen im technologieorientierten Umfeld.

D. Status quo: Bedeutung der Produkthaftung im Allgemeinen und in Zusammenhang mit Schadenersatzansprüchen

Gesichtspunkte der Produkthaftung gemäß dem § 1 Produkthaftungsgesetz (PHG) und der Umgang mit dem Recht des Kunden, Schadenersatz für Folgen aus einem Produktfehler zu fordern, sind für Unternehmer im Technologieumfeld ökonomisch überaus bedeutend. Dies veranlasst Technologieunternehmen dazu, Rechtsfolgen aus Produkthaftungstreitigkeiten durch den Ausschluss bzw. die Begrenzung des Schadenersatzanspruches vertraglich zu vereinbaren. Den Status quo im Untersuchungsumfeld zeigt Abb. 6.

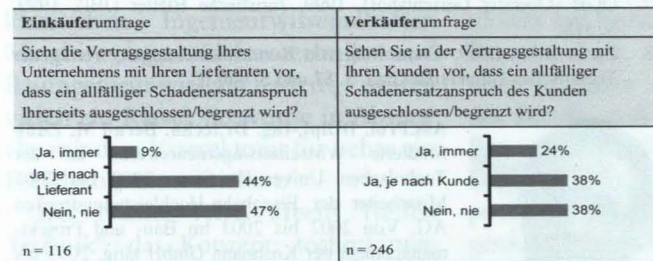


Abb. 6. Ausschluss bzw. Begrenzung des Schadenersatzanspruches

24 % der befragten Verkäuferunternehmen versuchen, den Schadenersatzanspruch der einkaufenden Organisation immer auszuschließen. Auf der Einkäuferseite wollen, dies liegt in der Natur der Sache, nur 9 % eine Begrenzung bzw. einen Ausschluss ihrer Rechtsansprüche ex ante akzeptieren.

VII. CONCLUSIO

Dieser Beitrag liefert, ausgehend von den in Abschnitt I. aufgeworfenen zwei Forschungsfragestellungen, folgende Erkenntnisse und Empfehlungen für die Managementpraxis:

Ad Erstens: Aufgrund der heterogenen Eigenschaften technologisch-industrieller Leistungen und der damit einhergehenden Informationsasymmetrie in Einkäufer-Verkäuferbeziehungen, werden für das Geschäftsbeziehungsmanagement im Technologieumfeld relationale Verträge als Koordinationsform vorgeschlagen.

Die für die operative Managementpraxis abgeleitete Forderung besteht primär darin, die derzeit in den AGB großteils klassisch und neoklassisch formulierten Vertragsregelungen (Abschnitt VI.) durch relationale zu ersetzen. Derartige „relationale AGB“ wirken der unvollständigen Voraussicht auf ökonomischem Wege durch die Vermeidung von hohen Transaktionskosten, die mit dem Versuch vollständige Verträge ex ante abzuschließen verbunden sind, wirkungsvoll entgegen. Damit wird sowohl auf Einkäuferwie auch auf Verkäuferseite wirkungsvoll berücksichtigt, dass „perfekte“ rechtliche Vereinbarungen nicht mehr als eine theoretische Fiktion und aufgrund der hohen Informationsbeschaffungs- und Informationsverarbeitungskosten ökonomisch nicht sinnvoll sind.

Das Ergebnis der deskriptiven Datenanalyse bestätigt diese theoretisch argumentierte Forderung vor allem dadurch, dass im Technologieumfeld für beide Vertragsparteien die Aufrechterhaltung der Geschäftsbeziehung höchste Priorität hat. Hinweise für die Gültigkeit dieser Behauptung zeigt u.a. die Handhabe mit Bestätigungsschreiben. So wird in 79 % der Fälle bei unterlassener Rücksendung der Auftragsbestätigung durch den Verkäufer in einem ersten Schritt urgiert. Lediglich 2 % der Befragten setzen eine automatische Vertragsauflösung um.

Für die Managementpraxis wird empfohlen, das relationale Vertragsmodell in den AGB umzusetzen und das vorherrschende klassische bzw. neoklassische Modell zur rechtlichen Beziehungsgestaltung zu vernachlässigen.

Ad Zweitens: Um „lebbare“ und „bedürfnisgerechte“ Beziehungen im Technologieumfeld zu gestalten, ist es selbst bei relational aufgesetzten Kooperationsverträgen aus rechtstheoretischer wie managementpraktischer Sicht ratsam, die Handhabe des internationalen Kaufrechts, den Umgang mit Leistungsstörungen sowie der Gewährleistung, die Produkthaftung und das Vorgehen mit Schadenersatzansprüchen explizit zu regeln.

Setzt man diese zunächst theoriebasierte Empfehlung mit den empirischen Studienergebnissen in Relation, so steht speziell bei grenzüberschreitenden Einkäufer-Verkäuferbeziehungen das Rechtssicherheitsbestreben beider Vertragspartner im Fokus. Dies zeigt sich nicht zuletzt in einer hohen Ausschlussrate der Anwendung des UN-Kaufrechts (58 % der Einkäufer- und 44 % der Verkäuferunternehmen) im Technologieumfeld. Die Kooperationsbereitschaft beider Vertragsparteien macht die Vorgehensweise vor und nach Vertragsabschluss bei sich widersprechenden AGB evident. In der Mehrheit der Fälle (mehr als 70 %) wird von beiden

Vertragspartnern im Technologieumfeld versucht, die AGB entweder neu zu verhandeln oder Nebenvereinbarungen in den ursprünglichen Vertrag aufzunehmen. Kommt es zu Widrigkeiten bei der Geschäftsabwicklung, zeigen die empirischen Ergebnisse, dass die Bestimmungen in den AGB oder in sonstigen Vereinbarungen so ausgelegt bzw. nachverhandelt werden, dass der Vertrag jedenfalls aufrechterhalten bleibt.

In Bezug auf die Wahrung der Gewährleistungsansprüche zeichnet sich im Technologieumfeld ein differenzierteres Bild, was das geforderte ausdrückliche vertragliche Regelungserfordernis unterstreicht. Sowohl auf Einkäufer- als auch auf Verkäuferseite zeigt sich das Sicherheitsbestreben in der Art, dass sich die Einkäufer großteils (zu 90 %) von der Rückgabepflicht ausgenommen sehen, während die Verkäufer in 99 % der Geschäftsfälle von einem Ausschluss der Pflicht zur Mängelrüge absehen.

Auch die sensible Thematik Produkthaftung im Technologieumfeld hat großen Einfluss auf die rechtlich-ökonomische Beziehungsgestaltung. Einkäuferunternehmen wollen eine ex ante-Begrenzung von Schadenersatzansprüchen nur in 9 % der Fälle akzeptieren, während rund 62 % der befragten Verkäuferunternehmen naturgemäß versuchen, dies schon im Vorfeld der Geschäftsbeziehung beim Einkäuferunternehmen durchzusetzen. Das konstant hohe Sicherheitsbestreben zeigt sich auch hier, da Kosten in diesem Zusammenhang dann entstehen können, wenn es um die risikobedingte Erhöhung der Deckungssummen bei bestehenden Betriebshaftpflichtversicherungen geht. Diese sind an das eingegangene Produkthaftungsrisiko anzupassen. So kann es aufgrund der Verpflichtung zur Deckungsvorsorge nach § 16 PHG zu erhöhten Kapitalkosten kommen, welche aus einer adäquaten Bildung von Rückstellungen im Unternehmen resultieren.

Bedürfnisgerechte und kooperative Problemlösungsverträge im Technologieumfeld sollen vor allem

- internationale Vertragsgestaltungskriterien (UN-KaufR),
- Teilaspekte der Gewährleistung (in erster Linie die Mängelrügepflicht) und des
- Produkthaftungsgesetzes (speziell im Hinblick auf die Deckungssummen)

berücksichtigen.

ACKNOWLEDGEMENT

Bei der Konzeption und der operativen Umsetzung der in diesem Beitrag zitierten empirischen Umfragen, leisteten Herr em.O.Univ.-Prof. Dr. Hanns Peter Euler von der Johannes Kepler Universität Linz sowie Herr Christoph Winkler, Studienassistent des Instituts für Betriebswirtschaftslehre und Betriebssoziologie der Technischen Universität Graz, einen wesentlichen Beitrag. Beiden gebührt herzlicher Dank.

REFERENZEN

1. MacNeil, I.R., 1974, The Many Futures of Contracts, in: Southern California Law Review, Vol. 47, 5, S. 691-816.
2. Marschak, J., 1954, Towards an Economic Theory of Organization and Information, in: Thral, R.M.; Coombs, C.H.; David, R.C. (Hrsg.): Decision Processes, 1. Auflage, New York, S. 187-220.
3. Kaas, K.P., 1995, Marketing und Neue Institutionenökonomik, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (zfbf), Sonderheft 35, S. 1-18.
4. Hirshleifer, J., Riley, J.G., 1979, The analytics of uncertainty and information, in: Journal of economic literature, Vol. 17/4, S. 1374-1421.
5. Plinke, W., 1989, Die Geschäftsbeziehung als Investition, in: Specht, G., Silberer, G., Engelhardt, H.W. (Hrsg.): Marketing-Schnittstellen - Herausforderungen für das Management, 1. Auflage, Stuttgart, S. 305-326.
6. Williamson, O.E., 2002, The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 16, 3, S. 171-195.
7. Backhaus, K., Voeth, M., 2007, Industriegütermarketing, 8. Auflage, München, S. 195.
8. Williamson, O.E., 1996, Transaktionskostenökonomik, 2. Auflage, Hamburg, S. 13 ff.
9. Schumann, J., Meyer, U., Ströbele, W., 1999, Grundzüge der mikro-ökonomischen Theorie, 7., neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Berlin, S. 476.
10. Williamson, O.E., 1985, The Economic Institutions of Capitalism, 1. Auflage, New York, S. 79.
11. Grönroos, C., 1991, The Marketing Strategy Continuum: Towards a Marketing Concept for the 1990s, in: Management Decision, Vol. 29/1, S. 7-13.
12. Picot, A., Reichwald, R., Wigand, R.T., 2001, Die grenzenlose Unternehmung. Information, Organisation und Management, 4., vollst. überarb. u. erw. Auflage, Wiesbaden, S. 43 ff.
13. Koziol, H., Welsch, R., 2006, Grundriss des bürgerlichen Rechts – Band I, 13. Auflage, Wien, S. 120 ff.
14. Nitsche, G., 1992, Kollision Allgemeiner Geschäftsbedingungen, in: Klingenberg, G., Rainer, J.M., Stiegler, H. (Hrsg.): Vestigia iuris Romani, 1. Auflage, Graz, S. 317-330.
15. Janssen, A., 2002, Kollidierende Allgemeine Geschäftsbedingungen im internationalen Kaufrecht (CISG), Wirtschaftsrechtliche Blätter (WBL), S. 453 ff.
16. Krejci, H., 2007, Reform-Kommentar UGB ABGB, § 377 UGB.
17. OGH (Oberster Gerichtshof), 1999, Juristische Blätter (JBl), 1999, S. 318.
18. Zunk, B.M., 2009, Controlling von Kundenbeziehungen, Verlag der Technischen Universität Graz, S. 87 und S. 446 ff.



Ass.Prof. DDipl.-Ing. Dr.techn. Bernd M. Zunk
 Studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der Technischen Universität Graz. 2000 bis 2001 Mitarbeiter der Eisenbahn-Hochleistungsstrecken AG. Von 2002 bis 2003 im Bau- und Projektmanagement der Kostmann GmbH tätig. 2003 bis 2008 Wissenschaftlicher Assistent am Institut für Betriebswirtschaftslehre und Betriebssoziologie bei Prof. Bauer. 2008 Promotion zum Thema „Controlling von Kundenbeziehungen“ an der Fakultät für Maschinenbau und Wirtschaftswissenschaften der Technischen Universität Graz. 2009 begann Dr. Zunk seine Professorenlaufbahn. Seit Jänner 2010 Assistant Professor.

Seine derzeitigen Arbeitsfelder in Forschung und Lehre sind u.a., Beziehungsmanagement, Kundenwert, Vertriebs- und Risikocontrolling. Herr Dr. Zunk ist u.a. aktives Mitglied beim Wirtschaftsingenieurverband (WING), dem Internationalen Controllerverein (ICV) und dem Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V. (VHB).

Anschrift: Technische Universität Graz, Institut für Betriebswirtschaftslehre und Betriebssoziologie, Kopernikusgasse 24/II, A-8010 Graz, E-mail: bernd.zunk@tugraz.at



Mag. iur. Dr. iur. Günther Sammer
Studium der Rechtswissenschaften an der Karl-Franzens-Universität Graz bis 2003. Herr Dr. Sammer diplomierte zum Thema „Die heranrückende Wohnbebauung in der Judikatur des VfGH und des VfGH“.

Im Anschluss war er von 2004 bis 2009 als Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Österreichisches und Internationales Handels- (nunmehr: Unternehmens-) und Wirtschaftsrecht bei Prof. Gunter Nitsche an der Karl-Franzens-Universität Graz tätig.

Sein Doktoratsstudium schloss Herr Dr. Sammer im Jahr 2010 mit der Dissertation zum Thema „Der Öffentlichkeitsbegriff im Urheberrecht – Eine kritische Analyse“ ab. Begleitend zu seiner Assistententätigkeit publizierte Herr Dr. Sammer mehrfach im Bereich des Urheber- und Wettbewerbsrechts mit dem Schwerpunkt „Rechtsfragen zum Internet“.

Anschrift: Karl-Franzens-Universität Graz, Institut für Österreichisches und Internationales Unternehmens- und Wirtschaftsrecht, Universitätsstraße 15 Bauteil C/IV, A-8010 Graz, E-mail: guenther.sammer@uni-graz.at



Univ.-Prof. i.R. Dr. iur. Gunter Nitsche
Bachelor Degree in Political Science an der Washington State University. Studium der Rechtswissenschaften in Graz. Prof. Nitsche habilitierte sich an der Karl-Franzens-Universität im Jahr 1981, wo er 1987 zum Univ.-Prof ernannt wurde. Seit 1988 Gastprofessuren an der Rutgers Law School in Camden sowie an der Technischen Universität Graz. Herr Prof. Nitsche ist zudem Verfasser zahlreicher Fachartikel und Mitherausgeber der Manzschen Gesetzesausgabe des HGB.

Die Tätigkeitsschwerpunkte von Herrn Prof. Nitsche liegen vor allem im Bereich des Gesellschafts-, Wettbewerbs-, Marken- und Urheberrechts.

Begleitend zu Forschung und Lehre nimmt Herr Prof. Nitsche rechtsberatende Funktion in Industrie- und Handelsunternehmen sowie Banken wahr. In der Erwachsenenbildung ist er seit Jahren mit Fortbildungen für Anwälte, Notare, Richter und Wirtschaftstreuhänder engagiert.

Anschrift: Karl-Franzens-Universität Graz, Institut für Österreichisches und Internationales Unternehmens- und Wirtschaftsrecht, Universitätsstraße 15 Bauteil C/IV, A-8010 Graz, E-mail: gunter.nitsche@uni-graz.at

UNINACHRICHTEN

Julia Sattlegger

T3UG „Teens treffen Technik“

Bei der jahrelangen Arbeit mit FIT „Frauen in die Technik“, einem Programm vom Büro für Gleichstellung und Frauenförderung musste festgestellt werden, dass sich Schülerinnen sowie Schüler nur unter den Namen der technischen Studienrichtungen oft nichts vorstellen konnten. Vor allem die klassischen Ingenieurwissenschaften Maschinenbau, Elektrotechnik und Bauingenieurwissenschaften waren vielen ein Rätsel. So wurde in Absprache mit dem Vizerektorat für Lehre ein Ferialprogramm initiiert.

Der Name: T3UG „Teens Treffen Technik“; das Konzept: technikinteressierten Schülerinnen im Rahmen eines Praktikums in den Sommerferien Einblick in das naturwissenschaftlich-technische Tätigkeitsfeld der TU Graz zu ermöglichen.

Gleich beim Start im Schuljahr 2005/06 boten 54 Institute Plätze für 72 Schülerinnen an. Die einfache Philosophie von Johanna Klostermann, Koordinatorin der Aktivitäten zum Thema „Frauen in die Technik“ an der TU Graz: „Was einem Spaß macht, macht man auch später gerne.“ Kein Wunder also, dass sich 20% der Praktikantinnen bislang auch bei der Wahl des Studiums für die Technik entschieden haben.

Auch ich selbst mache heuer bereits mein drittes Praktikum an der TU Graz

und werde im Herbst hier mit dem Studium beginnen. Als Praktikantin wird man stets ins Institutsleben eingebunden. Man sammelt Erfahrungen, lernt neue Leute kennen und findet so ganz nebenbei heraus, wo die eigenen Interessen liegen.

Im Zuge meines diesjährigen Praktikums am Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft, beschäftige ich mich unter anderem mit der Organisation des Berufs- und Informationstag BIT-Bau, einer Berufsinformationsmesse für Schüler und Studenten mit Schwerpunkt Bau. Dies war auch eine Gelegenheit, mich selbst über das Berufsfeld des Bauingenieurs zu informieren und gleichzeitig erste Projekterfahrung und –Verantwortlichkeit zu sammeln



Die Förderung der TU Graz geht jedoch weit über das Praktikum hinaus. So konnte ich zum Beispiel schon vor Beginn meines Praktikums an einer Exkursion nach München zur BAUMA, der größten internationalen Fachmesse für Baumaschinen, teilnehmen. Bei Bedarf werden die Schülerinnen von ihren BetreuerInnen auch bei Schulprojekten, sowie bei Fachbereichsarbeiten unterstützt.

Aufnahmevoraussetzung für ein vierwöchiges Ferialpraktikum an einem der Institute der TU Graz ist der Abschluss der 10. Schulstufe und das vollendete 16. Lebensjahr sowie die Teilnahme an den FIT-Schnuppertagen im Februar und am Technikerinnentalk im März jeden Jahres. Die nächsten Schnuppertage finden am 14.-17. Februar 2011 statt. Dort werden technisch-naturwissenschaftlichen Studien an der TU Graz, der KF-Universität Graz, der Montanuniversität und den FH's präsentiert. Gespräche mit StudentInnen und AbsolventInnen der Universitäten sollen dabei helfen, sich über bestimmte Studienrichtungen zu informieren und sich direkt für den entsprechenden Bereich zu bewerben.

Julia Sattlegger ist Ferialpraktikantin am Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft