

RECHTLICHE ASPEKTE

ZUM NETWORKING

von Dr. Andreas M. Dubler *

Networking und virtuelle Unternehmen bilden eine interessante Möglichkeit, die Kompetenzen und Kapazitäten der einzelnen angeschlossenen Mitgliederfirmen ad hoc zu poolen, ohne dabei kostspielige Strukturen aufbauen und unterhalten zu müssen.

Vorausgesetzt, dass sich die richtigen Partner für ein Netzwerk gefunden haben, bietet das Networking viele Chancen bei relativ kleinen Risiken. Dennoch gilt es, einige wichtige Fragen rechtlich zu regeln, damit die Spielregeln für alle Netzwerkpartner klar sind und nicht plötzlich unbedachte Risiken, insbesondere Haftungsrisiken, zu bösen Überraschungen führen.

Rechtliche Strukturen

Die rechtliche Struktur eines Netzwerks muss von Anfang an klar geregelt sein. Verschiedene Möglichkeiten bieten sich an, so z.B. die Rechtsform des Vereins, die Bildung einer einfachen Gesellschaft, einzelvertragliche Zusammenarbeitsformen, Unterbeauftragung usw.

Mit der rechtlichen Struktur kann auch die Frage der Zulässigkeit der gegenseitigen Stellvertretung und die Möglichkeit zur Begründung von Verpflichtungen zulasten eines anderen Netzwerkpartners von grosser Bedeutung sein.

Achtung vor ungewollten Haftungsfällen

Unabhängig von der Struktur des Netzwerks ist ein besonderes Augenmerk auf das Risiko der Haftung eines Mitgliedes für die Fehler eines anderen Netzwerkmitgliedes zu richten. Zum wirksamen Haftungsausschluss bedarf es klarer Spielregeln, die von allen Netzwerkpartnern zu beachten sind.

Identität des Netzwerks

Damit ein Netzwerk mit eigener Identität und geschütztem Namen nach aussen auftreten kann, bedarf es einer eigenen Rechtspersönlichkeit. Eine durchaus geeignete Rechtsform des Netzwerks ist der Verein. Durch entsprechend formulierte Statuten lässt sich die Haftung der Vereinsmitglieder beschränken. Ein Handelsregistereintrag vermittelt dem Netzwerk einen verstärkten Schutz des Vereinsnamens. Möglich ist auch der Schutz von Marken für das Netzwerk.

Was passiert bei Interessenkollision?

Netzwerkmitglieder haben in aller Regel ergänzende, aber auch überschneidende Tätigkeitsgebiete. Konkurrenzsituationen und Interessenkollisionen sind damit programmiert. Auch hierfür sollten vorgängig für alle Mitglieder akzeptable Regelungen getroffen werden.

Weitere Fragen, wie z.B. exklusiver oder offener Kreis der Mitglieder, Abgeltung von Leistungen unter den Netzwerkmitgliedern oder Verteilung der administrativen Aufgaben und Kosten des Netzwerks selbst sollten bei der rechtlichen Strukturierung eines Netzwerks nicht vergessen werden.

Wenn diese und weitere rechtliche Fragen klar geregelt sind, sind die juristischen Grundlagen für den Erfolg eines Netzwerks geschaffen.

- * Dr. Andreas M. Dubler ist Rechtsanwalt und Inhaber der Dubler Anwaltskanzlei in Zollikon-Zürich. Dr. Dubler ist Initiant und Gründungsmitglied des Anwaltsnetzwerks INILAW