

E-Contracting Ursula Sury

Unter **E-Contracting** versteht man die komplette elektronische Abbildung des Vertragsprozesses. Es enthält auch alle relevanten Dokumente der Vertragsverhandlung, wie zum Beispiel die elektronischen Protokolle der Besprechungen zwischen den Vertragsparteien.

Beim E-Contracting ist es möglich, den Vertrag abzuschliessen, ohne vorher mit den Geschäftsparteien physisch oder persönlich in Kontakt zu treten. Sofern der elektronische Verhandlungsprozess erfolgreich ist, kommt der elektronische Vertrag zustande. Die Vertragsparteien werden dadurch rechtsgültig gebunden. Der elektronische Vertrag umfasst sämtliche Phasen der Geschäftstransaktion.

Wenn es um die Lieferung immaterieller Güter geht, ist es möglich, dass diese auch wieder auf elektronischem Weg ausgeliefert werden können. Somit sind auch die Fragen der Rechtzeitigkeit und der Qualität digital messbar und gegebenenfalls automatisierbar. Dies ist eben eine der Anwendungen von Smart Contracts.

Die ganze Thematik hat heute mit der Diskussion über und um **Smart Contracts** stark an Bedeutung gewonnen (siehe hierzu auch «Smart Contracts» von Ursula Sury im Heft 4/2017, Informatik Spektrum). Grundsätzlich ist aber die Thematik nicht neu. Schon vor rund 20 Jahren hat man im Bereich EDI/EDIFACT elektronisch Verträge abgeschlossen und den Vollzug durchgeführt oder ausgelöst.

Bei den **EDIFACT/EDI** Konstruktionen wird zuerst ein Rahmenvertrag im traditionellen Sinn und auf traditionellem Weg, d.h. durch übereinstimmende gegenseitige Willensäußerung von natürlichen Personen, abgeschlossen. Darin werden sämtliche Aspekte, welche inhaltlich und technisch abgewickelt werden sollen, geregelt. Inhaltlich soll zum Beispiel vorgegeben werden, in welchem IT-System Bestellungen ausgelöst werden sollen. Dasselbe ist möglich für die Festlegung, innert welcher Fristen Lieferungen von korrespondierenden Systemen erfolgen sollen.

Dennoch können im ganzen System auch Fehler auftreten, d.h. es bestehen (rechtliche) **Risiken**, die benannt und zugeordnet werden müssen. Beispielsweise können falsche Bestellungen oder Lieferungen ausgelöst werden oder Übertragungsfehler vorliegen. Solche Risiken müssen bei der Anwendung eines solchen Systems berücksichtigt werden.

Ein wichtiger Teil der Thematik des E-Contracting ist die Frage der von den Parteien für den Vertragsabschluss und die Vertragserfüllung akzeptierten **Form** und damit verbunden die Frage, was bei Streitigkeiten als beweisenüchlich anerkannt wird.

Bestehen klassische Rahmenverträge, kann dies durchaus auch dort geregelt werden. Ansonsten ist man gut bedient, die digitalen Dokumente analog den Anforderungen der Archivierung von Buchhaltungsunterlagen mit Verschlüsselungen oder ähnlichen Methoden zu sichern.

Ein gemeinsam übereinstimmender Wille bildet die Grundlage eines Vertrages. Dieser kann in unterschiedlicher Form vorliegen. Im klassischen Vertrag kann er beispielsweise schon durch konkludentes Verhalten erkenntlich sein. Jedoch kann man auch vereinbaren, dass dieser schriftlich festgehalten wird. In der digitalen Welt wird hierfür auch das Email verwendet. Mit dem Aufkommen der Smart Contracts stellt sich jetzt jedoch die Frage, ob ein Programmcode, der ein «Wille» ausdrückt und eine Handlung auslöst, auch eine Willenserklärung darstellt. Eine spannende Frage, deren Antwort noch ausstehend ist.

Fazit

Die Digitalisierung macht auch bei Vertragsverhandlungen und –abschlüssen keinen Halt. E-Contracting führt zu einer Vereinfachung von Prozessen, jedoch sind auch die damit verbundenen Risiken nicht ausser Acht zu lassen und richtig einzuordnen. E-Contracting ermöglicht, dass Rechtzeitigkeit und Qualität digital gemessen und automatisiert werden kann.

Ursula Sury ist selbständige Rechtsanwältin in Luzern, Zug und Zürich (CH) und Vizedirektorin an der Hochschule Luzern - Informatik. Sie ist zudem Dozentin für Informatikrecht, Datenschutzrecht und Digitalisierungsrecht.