

Vertragsgestaltung international

Der Umgang miteinander ist insbesondere dann einfach, wenn man eine Sprache spricht und dabei bestimmte Begriffe verwendet, die klar definiert sind. In dieser Erkenntnis haben die Staaten dieser Welt, unter besonderer Führerschaft der Haupthandelsländer, eine Reihe Vereinbarungen beschlossen, die den internationalen Handel vereinfachen, Missverständnisse durch Interpretationsfehler vermeiden und somit in letzter Konsequenz gerichtliche Streitigkeiten gar nicht erst entstehen lassen sollen. Wer im internationalen Geschäft tätig ist, sollte diese Möglichkeiten, wo immer möglich, nutzen. Bei deren Anwendung sind aber immer ein paar Feinheiten zu beachten, und auf die wesentlichsten Dinge soll hier hingewiesen werden. Wer mit den hier vorgestellten Themen bislang überhaupt nicht vertraut ist, sollte es auf keinen Fall bei diesem Fachartikel belassen, sondern sich in entsprechenden Seminaren der IHK intensiv mit diesen Themen auseinandersetzen. Wer im internationalen Geschäft das Basisrüstzeug – und dazu gehören mindestens die hier behandelten Themen – nicht beherrscht, läuft Gefahr, eher früher als später teures Lehrgeld bezahlen zu müssen.

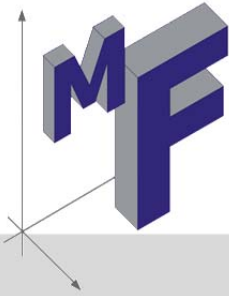
Internationale Lieferbedingungen

Bereits 1936 wurde die erste Ausgabe der International Commercial Terms, kurz INCOTERMS, verabschiedet. Das Ziel bestand darin, den Risikoübergang beim Transport von Gütern zwischen Lieferant und Abnehmer in fest fixierten Klauseln zu standardisieren. In unregelmäßigen Abständen wurden seither diese Klauseln überarbeitet, alte gestrichen, und neue ergänzt. Seit Ende September 2010 ist nun die siebte Version der INCOTERMS veröffentlicht, die eine unmissverständliche, international gültige Beschreibung der Kostenverantwortung, des Risikoübergangs sowie der Sorgfaltspflichten zwischen den Lieferparteien festschreiben. Die INCOTERMS sind aber kein Gesetzeswerk, sondern international einheitliche und gültige Vereinbarungen, die von der Internationalen Handelskammer ICC herausgegeben werden und die die Vertragsgestaltung deutlich vereinfachen. Wichtig ist dabei die richtige Anwendung, wobei das Schema stets gleich ist:

Incotermkürzel (3 Buchstaben) - Ortangabe - Stand der INCOTERMS

Beispiel:

EXW Mustermann GmbH Werk 2, Versandabteilung, INCOTERMS 2010



Wichtig: Wenn Sie dieses Schema verlassen, z.B. den Ort „vergessen“ oder den Begriff INCOTERMS mit der richtigen Fassung, oder noch schlimmer die falsche Klausel anwenden, ist Ihre Liefervereinbarung ungültig. Das kann im Havariefall ausgesprochen weitreichende Folgen haben, deshalb sollten Sie dieses Thema so sorgfältig wie eine Zahlungsvereinbarung behandeln, denn letztlich kann es genau darauf hinauslaufen.

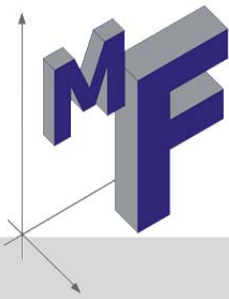
In der neuen Fassung wurden die Klauseln von ehemals 13 auf 11 reduziert. Die alten Klauseln DAF, DES, DEQ und DDU sind weggefallen, dafür wurden zwei neue, DAP (Delivered at Place) und DAT (Delivered at Terminal) eingeführt.

Nicht alle Klauseln sind für alle Transportarten geeignet, die Klauseln FAS (Free Alongside Ship), FOB (Free On Board), CFR (Cost and Freight) und CIF (Cost, Insurance, Freight) sind reine Schifffahrtsklauseln und somit unimodal.

Multimodal, also auf alle Transportarten anwendbar sind EXW (Ex Works), FCA (Free Carrier), CPT (Carriage Paid To), CIP (Carriage Insurance Paid), DAT (Delivered At Terminal), DAP (Delivered At Place) and DDP (Delivered Duty Paid). Lediglich die Klauseln CIF und CIP sehen die Verpflichtung des Verkäufers vor, die Ware zu versichern, wobei auch hier nur die Mindestdeckung (Exportrechnungsbetrag plus 10%) abgeschlossen werden muss. Soll höher versichert werden, muss dies im Vertrag gesondert und ausdrücklich vereinbart werden.

Hier eine kurze Übersicht:

Multimodale Klauseln			
Klausel	Bedeutung	Gefahrenübergang	Kostenübergang
EXW	Ab Werk (Lieferort)	Lieferort	Lieferort
FCA	Frei Frachführer (Lieferort)	Lieferort	Lieferort
CPT	Frachfrei (Lieferort)	Lieferort 1. Frachführer	Bestimmungsort
CIP	Frachfrei versichert (Lieferort)	Lieferort 1. Frachführer	Bestimmungsort
DAT	Geliefert Terminal (Lieferort)	Bestimmungsort (Ware ist entladen)	Bestimmungsort (Ware ist entladen)
DAP	Geliefert benannter Bestimmungsort	Bestimmungsort (Ware ist entladebereit)	Bestimmungsort (Ware ist entladebereit)
DDP	Geliefert, verzollt (Bestimmungsort)	Bestimmungsort (Ware ist entladebereit)	Bestimmungsort (Ware ist entladebereit)



Schiffahrts-Klauseln

Klausel	Bedeutung	Gefahrenübergang	Kostenübergang
FAS	Frei Längsseite Schiff (Verschiffungshafen)	Verschiffungshafen	Verschiffungshafen
FOB	Frei an Bord (Verschiffungshafen)	An-Bord-Lieferung	An-Bord-Lieferung
CFR	Kosten und Fracht (Bestimmungshafen)	An-Bord-Lieferung	Bestimmungshafen
CIF	Kosten, Versicherung und Fracht (Bestimmungshafen)	An-Bord-Lieferung	Bestimmungshafen

Ein beliebter Fehler ist es, im eiligen Teileversand irgendetwas per Luftfracht, aber dann mittels FOB zu verschicken. Man liest dann so etwas wie

FOB Frankfurt Airport, INCOTERMS 2000

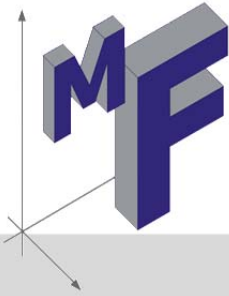
Das geht auf keinen Fall, schließlich werden am Flughafen keine Schiffe beladen. Sollte das Flugzeug mit der Ware abstürzen, hätten Sie in diesem Fall den Vertrag nicht erfüllt – und keinen Anspruch auf Bezahlung. Das in diesem Beispiel auf die älteren INCOTERMS verwiesen wurde, ist hingegen nicht von großer Bedeutung, weil sich die Klausel nicht geändert hat. Schlecht wäre es aber, wenn Sie eine der in 2010 neu hinzugefügten Klauseln mit der älteren INCOTERMS-Version kombinieren würden, denn auch dann befänden Sie sich im rechtsfreien Raum.

Die INCOTERMS regeln auch die Sorgfaltspflichten, also wer ist verantwortlich für die Verpackung, für die Beschaffung bestimmter Papiere etc., deshalb sollten Sie sich mit diesem Thema intensiv auseinandersetzen. Es ist auch möglich, eine INCOTERMS-Klausel als Grundlage zu nehmen, aber im Detail bestimmte Abweichungen festzulegen.

Weiterführende Informationen finden Sie auf der Webseite der Internationalen Handelskammer <http://www.icc-deutschland.de> sowie bei Ihrer zuständigen IHK.

Die Rechtsbasis Ihrer Verträge

Natürlich können Sie versuchen, bei Ihren Verträgen, die Sie im Ausland abschließen, als Basis deutsches Recht einsetzen. Im Regelfall wird Ihr Vertragspartner das aber nicht akzeptieren. Deshalb sollten Sie sich frühzeitig – nicht erst wenn Sie am Verhandlungstisch sitzen – mit der Frage beschäftigen, welche Rechtsgrundlage Sie für Ihre Aktivitäten in dem von Ihnen auserkorenen Markt wählen. Ein möglicher Weg könnte es sein, Verträge auf Basis des UN-Kaufrechts (auch CISG = United Nations Convention on Contracts for



International Sale of Goods) abzuschließen. Dieses wurde aktuell in 76 Ländern ratifiziert und ist deutlich besser als sein Ruf.

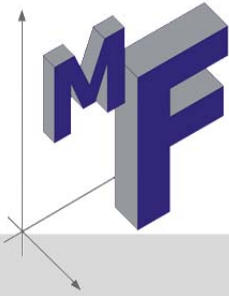
Hier ist die Internetseite zu weiterführenden Informationen: <http://www.uncitral.org>

Aus unerklärlichen Gründen besteht immer noch eine recht weit verbreitete Unsicherheit gegenüber dem UN-Kaufrecht, was einem mehrfachen Exportweltmeister wie Deutschland nun wirklich schlecht zu Gesicht steht. Immerhin stellt das CISG zwischen den Unterzeichnerstaaten eine erhebliche Rechtssicherheit her. Das UN-Kaufrecht ist eigenen Kreationen vorzuziehen, es sei denn, es sitzt ein in internationalem Handelsrecht sehr erfahrener Fachjurist mit am Tisch. Das dürfte aber bei den üblichen Projektgrößen im unteren Millionenbereich eher selten der Fall sein. Das Gesetzeswerk ist zum 01.01.1990 in Kraft getreten und ein Jahr später von Deutschland ratifiziert worden.

Wer die einzelnen Artikel sorgfältig studiert wird feststellen, dass es sehr weitgehend im Einklang steht mit unserem deutschem Recht, und keineswegs der halb-gare Kompromiss ist, als der es oft hingestellt wird.

Es gibt aber ein paar Dinge, die man mindestens wissen sollte:

- UN-Kaufrecht ist dominantes Recht, d.h. in den Staaten, die es ratifiziert haben, gilt es immer und steht über dem nationalen Recht bzw. dem Recht, das Grundlage des Vertrages ist - sofern es nicht ausdrücklich ausgeschlossen wird. Wer für einen internationalen Warenkauf eine Vertragsklausel in den Vertrag aufnimmt, die etwa lautet: "Grundlage des Vertrags ist Deutsches Recht." schließt auf Basis UN-Kaufrecht ab. Wer das nicht möchte, muss ausdrücklich schreiben: "Grundlage des Vertrags ist Deutsches Recht, UN-Kaufrecht ist ausgeschlossen."
- UN-Kaufrecht gilt nur für den internationalen Warenkauf, d.h. wenn der wesentliche Teil des verkauften Gutes eine physikalisch vorhandene Ware ist. Ein untergeordneter Anteil an Dienstleistungen ist demnach möglich, aber UN-Kaufrecht kann z.B. nicht auf reine Dienstleistungs- oder Serviceverträge angewandt werden.
- Für die Gültigkeit des UN-Kaufrechts ist nicht die Nationalität der Vertragsparteien maßgebend, sondern der Standort der involvierten Niederlassungen bzw. Werke. Befinden sich diese in Vertragsstaaten des UN-Kaufrechts, so wird dieses automatisch zur rechtlichen Vertragsgrundlage, wenn es nicht explizit ausgeschlossen wird. UN-Kaufrecht gilt auch bei Geschäften von Vertragspartnern innerhalb der EU, sofern diese zu den Unterzeichnerstaaten gehören.
- Grundsätzlich können auch Unternehmen, die in Nichtunterzeichnerstaaten ihren Sitz haben, das UN-Kaufrecht als Vertragsgrundlage benennen.



- Aufpassen muss, wer Allgemeine Geschäftsbedingungen AGB mit zum Vertragsbestandteil machen möchte. In Deutschem Recht reicht hierzu die verbale Erklärung im Vertrag, etwa nach der Maßgabe:

Dieser Vertrag wurde auf der Grundlage unserer allgemeinen Geschäftsbedingungen geschlossen, die unter www.unsere-webseite.de nachgelesen werden können.

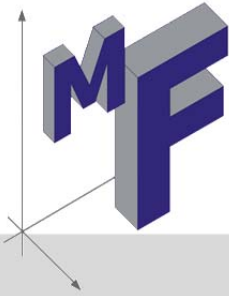
Unter UN-Kaufrecht findet diese Formulierung keine Gnade, weil nur AGB in einen Vertrag einbezogen werden können, die dem Vertrag zum Zeitpunkt der Unterzeichnung beigefügt werden und die in der Vertragssprache verfasst sind. Aus diesem Grunde sollten AGB immer auch in der Vertragssprache vorbereitet sein.

Wenn Ihr Vertrag z.B. in der gegengezeichneten Auftragsbestätigung besteht, passen Sie mit den Sprachen auf. Wenn Sie eine französische AB verschicken und dazu Ihre AGB in englischer Sprache, könnten Sie im Streitfall (aber natürlich nur dann) das Problem haben, dass deren Einbeziehung in den Vertrag vom Gericht abgelehnt wird.

Wenn Sie sich in einen neuen Markt begeben, sollten Sie sich umgehend Gedanken über die vertragliche Rechtsgrundlage machen. Prüfen Sie, ob Ihr Zielmarkt zu den Unterzeichnerstaaten des CISG gehört. China gehört dazu, Brasilien, Indien und die meisten südostasiatischen Länder aber zum Beispiel nicht. Machen Sie sich mit den dortigen Gepflogenheiten der Rechtswahl vertraut, die Außenhandelskammern können Ihnen hierzu Tipps geben.

Natürlich gilt im internationalen Umfeld noch weitgehender als schon im nationalen: Verträge benötigt man eigentlich nur, wenn man sich nicht verträgt. Auch der beste Vertrag auf der festesten juristischen Grundlage führt im Falle von Streitigkeiten nicht dazu, dass Aufträge in betriebswirtschaftlichem Sinne erfolgreich abgeschlossen werden, sondern verhilft bestenfalls zu einer Begrenzung des Schadens.

Es lohnt sich immer, Sorgfalt in eine solide, technische Ausarbeitung und Abgrenzung des Lieferumfangs mit klaren, einfachen Formulierungen zu investieren, insbesondere wenn die Verhandlungs- und Vertragssprache weder Ihre Muttersprache noch die Ihres Vertragspartners ist. Schließlich erleben wir oft genug schon unter Muttersprachlern, dass zwei, die über das Gleiche reden, nicht auch zwangsläufig das Gleiche meinen.



Gerichtsstand und Schiedsgerichtsklausel

Wenn es aber doch zum Streitfall kommen sollte, ist es immer gut, wenn man schon im Vorhinein einen Gerichtsstand im Vertrag festgeschrieben hat. Natürlich können Sie auch hier versuchen, einen deutschen Gerichtsstand zu vereinbaren, dürften aber wahrscheinlich damit scheitern. Ein Gericht im Land Ihres Vertragspartners werden Sie vermutlich auch nicht wollen, also bleibt die Frage nach einem neutralen Kompromiss.

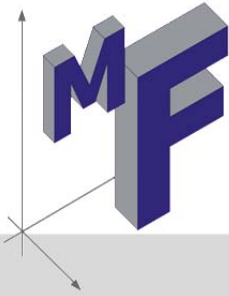
Der kann sehr gut in einem institutionellen, Internationalen Schiedsgericht liegen, etwa in London, Paris oder Zürich, aber auch andere Länder haben internationale Schiedsgerichte. Die Vorteile eines Schiedsgerichtsverfahrens gegenüber einem staatlichen Gerichtsverfahren sind vielfältig:

- Das Verfahren verläuft in der Regel deutlich schneller, wobei dies jedoch auch immer von der Belastung des Schiedsgerichts abhängt.
- Das Verfahren findet unter Ausschluss der Öffentlichkeit statt, was gerade bei Knowhow-Streitigkeiten sehr sinnvoll sein kann.
- Gerichtsurteile von internationalen Schiedsgerichten werden in rund 130 Staaten der Welt anerkannt, die das *New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche* unterzeichnet haben. Gerichtsurteile von staatlichen Gerichten im Ausland vollstrecken zu lassen ist hingegen sehr oft unmöglich.
- Oft ist das Gerichtsverfahren kostengünstiger.
- Dass am Schiedsgericht nicht nur Juristen, sondern je nach Sachlage auch Fachexperten richten, wirkt sich auch positiv auf das Urteil aus.

Wenn Sie sich nicht festlegen wollen, können Sie im Vertrag auch ein Ad hoc Schiedsgericht festlegen, d.h. beide Vertragsparteien einigen sich auf einen Schiedsrichter. Das ist aber mangels klarer Verfahrensordnung nicht wirklich empfehlenswert.

Und zum Schluss

Neben den hier genannten Highlights gibt es noch eine Fülle weiterer Details, die u.U. berücksichtigt werden oder die Sie zumindest im Hinterkopf haben sollten, etwa zur Anerkennung und Durchsetzbarkeit von Eigentumsvorbehalten und anderes mehr. Es ist deshalb grundsätzlich immer empfehlenswert, einen in internationalen Streitigkeiten erfahrenen Anwalt beratend hinzuziehen, wenn Sie Ihre juristischen Hausaufgaben für einen bestimmten Markt machen.



Zum Autor



Der Berater Matthias Fitzner hat den Fokus seiner Beratungstätigkeit auf den After Sales Service und den technischen Vertrieb im Maschinen- und Anlagenbau gelegt. Seit über 20 Jahren ist Matthias Fitzner in dieser Branche international erfolgreich tätig und stellt seine vielfältigen Erfahrungen insbesondere Klein- und Mittelständischen Unternehmen zur Verfügung, die ihr After Sales und Service Geschäft optimieren und/oder ihre Marktbearbeitung internationalisieren wollen. Kontakt: www.matthias-fitzner.de

Quellen: Editorial Photo: Shutterstock

Internetseite der Internationalen Handelskammer <http://www.icc-deutschland.de>

Internetseite der United Nations Commission on International Trade Law <http://www.uncitral.org>

© 2011 Matthias Fitzner e.K., 51379 Leverkusen, Humboldtstrasse 37, HRA21940 Amtsgericht Köln, <http://www.matthias-fitzner.de>.
Alle Rechte vorbehalten. Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Er kann für private Zwecke verwendet und weitergeleitet werden. Er kann honorarfrei übernommen werden für Online-Publikationen, Newsletter, firmeninterne Medien sowie für Zeitungen und Zeitschriften.

Bedingung: Ich erwarte, dass Sie mich als Autor benennen und mir ein Belegexemplar zusenden an: info@matthias-fitzner.de.