



## Typische Fehler im internationalen Kaufvertrag

von Rechtsanwalt Professor Dr. Christoph Graf von Bernstorff\*

Seit Jahresbeginn 2014 bietet Ahlers & Vogel ein neues „Praxisforum Außenhandel“ an, das sich in regelmäßigen Vortragsveranstaltungen mit aktuellen Praxisfragen der im Außenhandel tätigen Unternehmen befasst. Da Grundlage eines Unternehmensgeschäfts stets ein Vertrag ist, liegt die anfängliche Beschäftigung mit Vertragsrisiken, typischen Fehlern sowie den Möglichkeiten der Fehlervermeidung nahe.

Eine der ganz typischen Klauseln bei grenzüberschreitenden Geschäften ist die **vereinbarte Rechtswahl**. „**Es gilt deutsches Recht**“ sind dabei die Worte, die hier gebräuchlich sind. Was der deutsche Unternehmer damit anrichtet, ist ihm selten bewusst. Die typische Schwierigkeit der Exporteure besteht nämlich darin, erkennen zu müssen, dass das „deutsche Recht“ international nicht bekannt ist und auch in keinem Land der Welt Nachahmung findet. Dieser Umstand ist so ungewöhnlich, weil alle anderen Staaten der Welt einem sogenannten „Rechtskreis“ zugerechnet werden können und daher, wegen ihrer Zugehörigkeit vor allem zum „englischen“ oder „französischen“ Rechtskreis, innerhalb ihrer Rechtsfamilie sehr große Ähnlichkeiten im Vertragsrecht aufweisen. Was für die meisten Staaten der Welt ein großer Vorteil im Wirtschaftsrecht ist, ist für deutsche Unternehmen ein deutliches Handicap: Das deutsche Kaufrecht mit seinen vielen Besonderheiten weicht von ausländischen Bestimmungen häufig ab. Der Abschluss des Vertrages mit seinen deutschen Besonderheiten der Anfechtung, des Auseinanderfallens und des Zugangs von Willenserklärungen, des kaufmännischen Bestätigungsschreibens usw. können schon zu Beginn des Unternehmensgeschäfts für derart große Schwierigkeiten sorgen, dass Geschäfte gleich von Anfang an aus vertragsrechtlicher Sicht Sorgen machen.

Ähnlich verhält es mit einer anderen häufig eingesetzten Vereinbarung der Unternehmen: „**Gerichtsstand ist Bremen**“ lautet beispielsweise eine Klausel, die ebenfalls mit Vorsicht zu vereinbaren ist. Wer als Unternehmer eine eindeutige **Gerichtsstandsvereinbarung** trifft, muss wissen, dass sich im Streitfall eben auch nur das gewählte Gericht um den Streitfall kümmert. Während dieser Aspekt vielleicht sogar noch gewollt ist, kann der folgende Schritt weniger erfreulich sein: Soll die gerichtliche Entscheidung schließlich auch gegen den ausländi-

schen Geschäftspartner im Ausland durchgesetzt werden, kommt es sehr darauf an, in welchem Staat er seinen Geschäftssitz hat. Nur in den Staaten der EU und wenigen weiteren europäischen Staaten ist es nämlich gesichert, dass sich deutsche Urteile dort auch vollstrecken lassen; in allen anderen Staaten der Welt ist dies dagegen meist dadurch ausgeschlossen, dass es an einer (üblicherweise bilateralen) Vereinbarung zwischen Deutschland und dem Vollstreckungsstaat fehlt, die zu einer Anerkennung und Vollstreckbarkeit des deutschen Urteils führen könnte.

In der Folge hätte der deutsche Unternehmer dann zwar den Gerichtsstand im eigenen Land, aber den Nachteil, dass er eine gerichtliche Entscheidung im Ausland nicht durchsetzen kann. Daher muss – insbesondere im weltweiten Unternehmensgeschäft – stets vom Ergebnis her überlegt werden: Soll notfalls ein Anspruch im Ausland mit gerichtlicher Hilfe durchgesetzt werden? Kann dies auf Basis eines deutschen Gerichtsurteils gelingen, oder sollte anstelle eines Gerichtsstandes nicht besser von vornherein eine Schiedsgerichtsvereinbarung getroffen werden? Ein Schiedsurteil hat den Vorteil, dass es aufgrund einer von fast 140 Staaten weltweit ratifizierten UNO-Konvention beinahe überall weltweit durchsetzbar ist.

Weitere typische Vertragsrisiken liegen in Klauseln zur Forderungsabsicherung sowie der vereinbarten Zahlungs- und Lieferbedingung.

Typische Vertragsrisiken im Außenhandel	
Deutsches Recht	Das deutsche Vertragsrecht ist weltweit unbekannt. Die aus dem deutschen Markt vertrauten Kaufmannsregeln sowie Konzepte eines wirksamen Vertragsschlusses sind auf das Recht ausländischer Märkte nicht übertragbar.
Wichtige Vertragsinhalte	Bei Vertragsabschluss ist besonderer Wert auf die Forderungssicherung, die Liefer- und die Zahlungsbedingung zu legen.
Vertragsklausel statt (oder plus)	Vielfach genügt es nicht, einen gut ausformulierten Vertrag als



Instrumente	Grundlage grenzüberschreitender Unternehmensgeschäfte einzusetzen. Wer sich vor Haftungsrisiken und Forderungsausfällen sicher schützen möchte, muss – neben der Vertragsklausel – auch prüfen, ob Instrumente von Banken und/ oder Versicherungen zusätzlich eingesetzt werden sollten.
-------------	--

Jeder deutsche Unternehmer kennt die Möglichkeit, die Kaufpreisforderung mittels **Eigentumsvorbehalt** zu schützen, bis der Kaufpreis endgültig bezahlt worden ist. Da der Eigentumsvorbehalt allerdings eine der typischen Besonderheiten des deutschen Zivilrechts ist, muss im Außenhandel stets damit gerechnet werden, dass das Ausbedingen eines Eigentumsvorbehalts ein unzureichender Schutz eines Lieferanten sein kann. Dies liegt zum einen daran, dass die meisten Staaten der Welt einen Eigentumsvorbehalt nicht kennen. Für deutsche Exporteure ist dies verwirrend, werden doch im weltweiten Handel Begriffe wie „retention of title“ oder „réserve de propriété“ verwendet. Der Sprachgebrauch darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass der deutsche Eigentumsvorbehalt, selbst wenn er ausdrücklich vertraglich vereinbart wurde, vor einem ausländischen Gericht möglicherweise nicht durchgesetzt werden kann. Im Streitfall entscheidet nämlich nicht der Vertrag, sondern immer das Recht des Landes, in dem sich die Vorbehaltsware gerade befindet. Kennt also die ausländische Rechtsordnung den Eigentumsvorbehalt nicht oder gewährt der Eigentumsvorbehalt im Ausland keinen Schutz vor einem gutgläubigen Erwerb durch Dritte, Schutz vor Pfändung Dritter oder die Möglichkeit der Aussonderung im Fall der Insolvenz des Warenkäufers, dann hat der deutsche Lieferant trotz seiner Vertragsklausel keinen Schutz vor einem drohenden Forderungsausfall. Dies ist der Grund, warum im Bereich der Forderungsabsicherung im Auslandsgeschäft Instrumente der Kreditversicherer und Banken vorrangig in die Überlegungen einzubeziehen sind.

Liefer- und Zahlungsbedingungen sind im Kaufvertrag wichtige Bestandteile.

**Lieferbedingungen** legen fest, welche der beiden Vertragsparteien die Kosten einer Warenlieferung trägt, und welche für anlässlich der Lieferung auftretende Risiken (z.B. Beschädigung oder Verlust der Ware während des Transportweges usw.) aufkommen muss. Im Außenhandel ist es dabei gängige Praxis, sich unter Zuhilfenahme der Incoterms 2010 der Internationalen Handelskammer die Vereinbarung einer Lieferbedingung zu erleichtern. Incoterms haben den großen Vorteil, dass ihre Vorgängerkláuseln seit schon fast 90 Jahren im weltweiten

Markt eingeführt sind und im Grunde jeder Unternehmer weiß, worauf er sich bei Verabredung einer „fob- oder cif-Klausel“ einlässt oder welche Konsequenzen die Vereinbarung einer „ex works-Klausel“ hat. Auch wenn die Vereinbarung einer Incoterms-Klausel an sich wenig problematisch zu sein scheint, haben im Außenhandel tätige Unternehmen durchaus ihre Schwierigkeiten damit, eine solche Klausel korrekt zu vereinbaren. So sind Incoterms als vertragliche Bestimmung so wichtig, dass sie nicht einfach irgendwo in den AGB verschwinden dürfen. Im Gegenteil: Incoterms sollten stets als Einzelfestlegung im Individualvertrag aufgeführt werden. So vermeidet man, dass man eine unwirksame, weil überraschende „AGB-Klausel“ schafft. Und man vermeidet einen etwaigen Widerspruch einer Incotermsvereinbarung, wie es bei gegenseitiger AGB-Verwendung leicht geschehen kann: Verlangt ein Lieferant in seinen Lieferklauseln „ex works“, während ein Käufer in seinen Käufer-AGB „ddp“ ansetzt, heben sich die widersprüchlichen Incoterms gegenseitig auf – und man hat gar keine Lieferbedingung.

**Zahlungsbedingungen** zeigen am besten, welche Marktstellung die Vertragsparteien haben. Sehr häufig wird ein deutscher Lieferant damit einverstanden sein müssen, dass der ausländische Abnehmer ein Zahlungsziel wünscht. Marktstatistiken zufolge wird die überwiegende Mehrheit aller deutschen Warenlieferungen mit Zahlungsziel abgewickelt. Wieder ein Moment, der Forderungsrisiken mit sich bringt und dazu führt, dass sich ein Lieferant in besonderem Maße um seine Forderungen kümmern und sorgen muss. Zwar kann man im Auslandsgeschäft versuchen, der Forderungsausfallrisiken mit einem gut ausformulierten und „sicheren“ Vertrag Herr zu werden. Letztlich nutzt aber gerade im weltweiten Geschäft ein Vertrag wenig, wenn die darin verbrieften Rechte im Ausland nicht oder nur schwer durchgesetzt werden können. Auch hier – im Bereich der Zahlungsbedingungen eines Geschäfts – ist daher stets zu überlegen, welche Methode der Forderungssicherung (etwa durch Instrumente der Versicherungswirtschaft oder der Banken) zu einem optimalen Resultat führen kann. Dabei ist an die Exportkreditversicherung (staatlich / privat) oder an bekannte Bankinstrumente (wie etwa die Zahlungssicherung durch Bankgarantie, Dokumentenakkreditiv) bis hin zum Verkauf von Exportforderungen (Factoring, Forfaitierung) zu denken.

Im Ergebnis ist daher festzuhalten: Oft kommt es im Auslandsgeschäft nicht allein darauf an, einen rundum perfekten Vertrag zu haben. Wer als Unternehmen im Außenhandel aktiv ist, sollte immer auch prüfen, ob und ggf. welche Instrumente der Banken und Versicherungen zusätzlich eingesetzt werden sollten.



#### **Hinweis**

*Unser Jusletter beruht auf einer sorgfältigen Recherche der Rechtslage. Deren allgemeine Darstellung kann die Besonderheiten des jeweiligen Einzelfalles jedoch nicht berücksichtigen. Der Jusletter dient nur der Information und ist keine vertragliche Beratungsleistung. Er kann deshalb eine individuelle Rechtsberatung nicht ersetzen.*

**Diesen und weitere Jusletter finden Sie auf unserer Website [www.ahlers-vogel.de](http://www.ahlers-vogel.de).**

#### **Kontakt**

Ahlers & Vogel \_ Bremen  
Contrescarpe 21 \_ 28203 Bremen  
Telefon +49 (421) 33 34-0  
Telefax +49 (421) 33 34-111  
E-Mail: [bremen@ahlers-vogel.de](mailto:bremen@ahlers-vogel.de)

Unsere Rechtsanwälte im Bereich Außenhandelsrecht:

RA/Notar Burkhard Klüver <sup>1</sup>  
RA Dr. Stefan Hoefl <sup>2,3</sup>  
RA Dr. Tobias Eckardt  
RA Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff  
RA Dr. Carsten Heuel LL.M. (Harvard) <sup>4,5</sup>  
RA Dr. Jochen Böning <sup>6</sup>

<sup>1</sup> Fachanwalt für Steuerrecht

<sup>2</sup> Fachanwalt für Transport- und Speditionsrecht

<sup>3</sup> Fachanwalt für Versicherungsrecht

<sup>4</sup> Attorney-at-Law (N.Y.)

<sup>5</sup> Solicitor (England & Wales)

<sup>6</sup> Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Ahlers & Vogel \_ Hamburg  
Schaarsteinwegsbrücke 2 \_ 20459 Hamburg  
Telefon +49 (40) 37 85 88-0  
Telefax +49 (40) 37 85 88-88  
E-Mail [hamburg@ahlers-vogel.de](mailto:hamburg@ahlers-vogel.de)

Ahlers & Vogel \_ Leer  
Königstraße 32 \_ 26789 Leer (Ostfriesland)  
Telefon +49 (0491) 45 45 229-0  
Telefax +49 (0491) 45 45 229-99  
E-Mail [leer@ahlers-vogel.de](mailto:leer@ahlers-vogel.de)

Ahlers & Vogel \_ Rostock  
Gerhart-Hauptmann-Str. 24 \_ 18055 Rostock  
Telefon +49 (381) 491 39-0  
Telefax +49 (381) 491 39-99  
E-Mail: [rostock@ahlers-vogel.de](mailto:rostock@ahlers-vogel.de)

**\*Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff** studierte Rechtswissenschaften an der Universität Mainz, ergänzt durch ein Auslandsjahr an der Universität Genf und das Studium des englischen Rechts an der London School of Economics. Graf Bernstorff wurde im Jahr 1989 als Rechtsanwalt zugelassen. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt seither im vertragsrechtlichen Bereich, insbesondere im internationalen Kauf- und AGB-Recht. Hierzu veröffentlichte er seit Mitte der 80er Jahre eine inzwischen stark angewachsene Anzahl an Fachpublikationen, die stets in Alleinautorenschaft oder in der Eigenschaft als Herausgeber entstanden. Seit 1997 ist er Geschäftsführer der nwi nordwest international GmbH, die Beratungs- und Abwicklungsleistungen für das Im- und Exportgeschäft international tätiger Unternehmen erbringt. Hieraus folgt seine Praxiserfahrung im internationalen Finanzierungs- und Unternehmensgeschäft. 1999 wurde Graf Bernstorff zum Honorarprofessor ernannt. Graf Bernstorff leitet die Redaktion „Außenhandelsrecht“ der im Bundesanzeiger Verlag erscheinenden Monatszeitschrift „Außenwirtschaftliche Praxis“.