



# Compliance im Auslandsgeschäft - Vertragsabschluss und Vertragsmanagement -

von Rechtsanwalt Professor Dr. Christoph Graf von Bernstorff\*  
und Rechtsanwalt Dr. Carsten Heuel, LL.M. (Harvard)\*\*, Bremen

Seit Jahresbeginn 2014 bietet die Kanzlei Ahlers & Vogel ein „Praxisforum Außenhandel“ an, das sich in regelmäßigen Vortragsveranstaltungen mit aktuellen Praxisfragen der im Außenhandel tätigen Unternehmen befasst.

Im Jahr 2016 bewegen sich die Themen der Veranstaltungen rund um „Compliance“ im Auslandsgeschäft. In diesem JusLetter geht es um den Compliance gerechten Abschluss und das rechtssichere Management von Außenhandelsverträgen. Hierzu soll vorab ein Überblick klarstellen, worum es dabei eigentlich geht.

	<p>den alle Anlagen des Vertrags geprüft?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wurde der Vertrag formwirksam geschlossen? Ist anwaltlicher Rat oder rechtliche Unterstützung eingeholt worden? Ist anwaltliche Mitwirkung gegebenenfalls zwingend?</li> <li>• Ist für den Vertrag ein förmliches Closing vorgesehen?</li> </ul>
--	---

Compliance bei Vertragsschluss und im Vertragsmanagement	
<b>Vertragsverhandlungen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sind die Aufgaben des Verhandlungsteams eindeutig geregelt und ist die Befolgung der Regelung sichergestellt?</li> <li>• Ist die Vertraulichkeit gewahrt?</li> </ul>
<b>Vertragsinhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ist der Kaufgegenstand bestimmt genug bezeichnet?</li> <li>• Sind alle im Außenhandel wichtigen Vertragsinhalte ausreichend bedacht und berücksichtigt, etwa Geltung des UN-Kaufrechts, Einbindung der Incoterms, Problematik des Eigentumsvorbehalts, Liefer- und Zahlungsbedingungen, Rechtswahl, Gerichtsstand, Einbeziehung von AGB?</li> </ul>
<b>Risikoabsicherung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sind – aus Sicht des Verkäufers – Geldforderung und Währungsrisiko ausreichend abgesichert / versichert? Bonität geprüft?</li> <li>• Sind – aus Sicht des Käufers – die vertragsgemäße Erfüllung und Qualität der Ware gesichert?</li> </ul>
<b>Vertragsabschluss</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sind außergewöhnliche Absprachen getroffen? Sind alle Bestimmungen des Außenwirtschaftsrechts beachtet? Wur-</li> </ul>

## 1. Vertragsverhandlungen

Häufig werden Geschäftsabschlüsse im Auslandsgeschäft durch Mitarbeiter oder Verkaufsteams getätigt. Aus Sicht von Compliance ist dabei darauf zu achten, dass die Aufgaben der Verhandelnden klar definiert und die Einhaltung der unternehmensintern aufgestellten Regelungen zur Verhandlungsführung und zur Zielsetzung der Geschäftsabschlüsse sichergestellt ist. Mitarbeiter müssen „zum Wohl des Unternehmens“ handeln, die Vertraulichkeit von Informationen wahren, organisationsseitig auferlegte Pflichten (z.B. Dokumentationen, Benachrichtigungen usw.) beachten und Korruption oder sonstiges deliktisches Verhalten unbedingt vermeiden.

Zur Vereinfachung der Vertragsanbahnung und Vertragsverhandlungen empfiehlt es sich aus Sicht der Unternehmensleitung zudem, die Vertriebsmitarbeiter beispielsweise dazu anzuhalten, standardisierte Einkaufs- oder Verkaufsverträge einzusetzen und zu vermeiden, Vorverhandlungen bereits so zu führen, dass – ungewollt oder mit der Unternehmensleitung noch unabgestimmt – bereits rechtswirksame Verträge (z.B. durch „Handschlag“) zustande kommen. Hierzu kann aus Sicht von Compliance beitragen, verbindliche Auslandsgeschäfte nur auf Basis schriftlicher Verträge abzuschließen und vorab mündlich oder elektronisch ausgetauschte Erklärungen stets als unverbindliche Äußerungen zu behandeln.





## 2. Vertragsinhalte

Compliance im Hinblick auf Vertragsinhalte ist sehr vielfältig und unter anderem auch davon abhängig, welche Branchen, Produkte, aber auch welche Absende- und Zielmärkte betroffen sind. In herkömmlichen Warengeschäften, denen Kaufverträge zugrunde liegen, spielen dabei folgende typischerweise zur Anwendung gelangende Vertragsinhalte eine oft entscheidende Rolle:

- Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts im Export (und das Wissen darum, dass diese Methode der Zahlungssicherung in Deutschland zwar bewährt, im Export aber weitgehend nutzlos ist);
- Vereinbarung einer standardisierten Lieferbedingung, wie beispielsweise einer Klausel der Incoterms 2010 (und das Wissen darum, wann welche Klausel für das jeweilige Geschäft am nützlichsten ist);
- Vereinbarung der richtigen Zahlungsbedingung (und die Kenntnis der Konsequenz für die Liquidität des Unternehmens, etwa zu befürchtende Verzugszeiten und / oder Zahlungsausfälle usw. sowie die Kenntnis der Methodik, die diese Risiken einschränken können, wie etwa durch Einsatz von Kreditversicherungen oder Bankinstrumenten);
- Vereinbarung des für den Vertrag geltenden Rechts (hier sollte den Geschäftspartnern bewusst sein, welche Rolle das sogenannte „UN-Kaufrecht“ spielt und dass es fahrlässig sein kann, das Gesetz zum Internationalen Warenkauf pauschal auszuschließen);
- Vereinbarung eines Gerichtsstands am Heimatort (und das Wissen darüber, dass diese Vereinbarung im Hinblick auf eine etwaige Prozessführung im Inland und die damit zusammenhängende Problematik der Durchsetzbarkeit eines Titels im Ausland nicht Compliance gerecht sein kann);
- alternativ die Vereinbarung einer Schiedsklausel
- sowie schließlich die wirksame Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Anforderungen von Compliance werden dann erfüllt, wenn der jeweilige Vertragsabschluss alle wichtigen, dem eigenen Unternehmen nützlichen Klauseln sowie etwaige Vertragsanlagen enthält und die Wirksamkeit dieses Vertragsinhalte gewissenhaft geprüft wurde. Lässt sich z.B. der Eigentumsvorbehalt im Zielland überhaupt durchsetzen? Ist im Hinblick auf den Gefahr- und Kos-

tenübergang in der Geschäftsabwicklung die bestmögliche Incoterms-Klausel gewählt worden?

## 3. Vertragsabschluss, Vertragsgestaltung und Vertragsdurchführung sowie Einholung von Rechtsrat

Angesichts der vielfältigen Problemstellungen im Hinblick auf einen Compliance gerechten Vertragsabschluss ist es oftmals geboten, Rechtsrat zu suchen.

Nicht selten werden im Auslandsgeschäft Verträge verwendet, die für das reine Inlandsgeschäft entwickelt wurden oder es wird auf Muster aus dem Internet zurückgegriffen, die ebenfalls meist für inländische Vertragsparteien gedacht sind. Diese Verträge und Muster regeln die Besonderheiten des konkreten Außenhandelsgeschäfts weder wirtschaftlich noch rechtlich in notwendiger und angemessener Weise. In der Folge resultieren daraus z.B. häufig:

- die Wahl des falschen Vertragstyps;
- die Nichtberücksichtigung bzw. unzureichende Berücksichtigung des wirtschaftlich Gewollten;
- das Übersehen wichtiger und notwendiger Regelungen;
- die rechtliche Undurchsetzbarkeit des Geregelteten im Ausland.

In Kooperations- und Vertriebsvereinbarungen sind schnell die Grenzen des europaweit nahezu vereinheitlichten Wettbewerbsrecht überschritten, was zur unvollständigen Unwirksamkeit der Vereinbarung führt und ggf. eine Schadensersatzpflicht gegenüber Wettbewerbern begründen kann. Zum Teil werden schon im Vorfeld des Vertragsschlusses im Rahmen der Vertragsverhandlungen rechtlich bindende Verpflichtungen geschaffen, Schutzrechte übertragen oder Geschäftsgeheimnisse ohne geeignete Vorsichtsmaßnahmen offen gelegt.

Verträge über Geschäfte gleichen Typs, die ein Unternehmen schließt, sind vielfach nicht einheitlich. Sie werden oft nach Unterzeichnung auch einfach „abgeheftet“ und sind weder der Geschäftsführung noch den zuständigen Sachbearbeitern in den jeweiligen Einzelheiten bekannt. Auf Störungen in der Vertragsabwicklung wird daher oft nicht oder erst verspätet reagiert.

Die Kosten und wirtschaftlichen Schäden, die einem Unternehmen hierdurch entstehen können, sind enorm. In Einzelfällen kann sogar die Geschäftsführung des Unternehmens persönlich in Regress genommen werden. Um sich vor diesen Gefahren zu schützen und die wirtschaftlichen Interessen des eigenen Unternehmens effektiv zu wahren, ist es unabdingbar, sich stets die folgenden Fragen zu stellen:



- Schließe ich den richtigen Vertrag ab?
- Habe ich Überblick über alle Verträge?
- Kenne ich den Status eines jeden Vertrages?
- Existiert ein systematisches und effizientes Vertragsmanagement?

Das „Team Außenhandel“ von Ahlers & Vogel steht Ihnen für alle rechtlichen Themenbereiche im Außenhandel zur Seite. Hierzu gehören neben der praxisorientierten Beratung bei Verträgen im Auslandsgeschäft insbesondere auch unsere besondere Expertise in den Bereichen:

- internationale Zahlungs- und Finanzierungsfragen;
- spezielle Auslandsrisiken;
- Zollrecht- und Exportkontrolle;
- Umsatzsteuer;
- internationales Transportrecht;
- internationales Vertriebsrecht;
- Fragen des zwingend zu beachtenden Wettbewerbsrechts sowie
- Produkthaftung.

Daneben helfen wir Ihnen bei der Vereinheitlichung Ihrer Vertragswerke sowie der Implementierung eines effektiven Vertragsmanagements einschließlich einer entsprechenden Sensibilisierung und Schulung der Mitarbeiter Ihres Unternehmens.

#### 4. Wirtschaftlicher Nutzen von Compliance im Auslandsgeschäft

Compliance bei Vertragsverhandlungen, Vertragsabschluss und Vertragsmanagement zahlt sich für Ihr Unternehmen aus. Denn es führt zu:

- Planungs- und Rechtssicherheit;
- Risiko- und Kostenreduzierung sowie
- Informations- und Zeitgewinn.

#### 5. Bei Fragen...

... stehen wir Ihnen gerne als kompetente Ansprechpartner zur Seite. So beraten wir Sie gerne vor Geschäftsabschluss im Hinblick auf Compliance gerechte Vertragsinhalte, zeigen Ihnen die Vor- und Nachteile der in Im- und Export notwendigen Vertragsinhalte und Klauseln auf und erstellen die für Ihr Unternehmen passenden Export- und / oder Import-AGB. Wir zeigen Ihnen Möglichkeiten auf, wie Sie mit Hilfe der bestmöglichen Vertragsgestaltung Einfluss auf die Liquiditätssteuerung und das Liquiditätsmanagement Ihres Unternehmens nehmen können und beraten Sie auch intensiv hinsichtlich der Methodik der optimalen Absicherung von Auslandsforderungen.

Ferner bieten wir bedarfsgerechte Schulungen Ihrer Mitarbeiter direkt in Ihrem Unternehmen an.

*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

RA/Notar Burkhard Klüver <sup>1</sup>  
RA Dr. Stefan Hoelt <sup>2,3</sup>  
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 \_ 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)

RA Prof. Dr. Burghard Piltz  
RA Philipp Landers  
RAin Constanze Emmerich

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)

RA Dr. Tobias Eckardt

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)



\* **Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff** studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Mainz und Genf sowie an der London School of Economics. Graf Bernstorff ist seit 1989 Rechtsanwalt mit Tätigkeitsschwerpunkten im internationalen Kauf- und AGB-Recht sowie allen Fragen der Import- und Exportfinanzierung, der Forderungssicherung und des Liquiditätsmanagement der Unternehmen. Graf Bernstorff ist vielfacher Buchautor zu aktuellen Themen des Auslandsgeschäfts, Leiter der Redaktion „Außenhandelsrecht“ der im Bundesanzeiger Verlag erscheinenden Monatszeitschrift „Außenwirtschaftliche Praxis“ sowie Honorarprofessor an der Hochschule Bremen.

\*\* **Dr. Carsten Heuel, LL.M.** (Harvard), studierte Rechtswissenschaften in Marburg und London (London School of Economics). 1999 erwarb er den Master of Law (LL.M.) an der Harvard Law School. Seit 1999 ist er anwaltlich tätig. Herr Dr. Heuel war bei einer renommierten Kanzlei in den U.S.A. und bei führenden international tätigen Wirtschaftskanzlei in Frankfurt am Main tätig, bevor er 2010 als Partner in die Sozietät Ahlers & Vogel eintrat. Herr Dr. Heuel hat seinen Schwerpunkt im Bereich des nationalen und internationalen Wirtschafts-, Handels- und Transaktionsrechts. Er verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Bereich des internationalen Vertragsrechts.