2 Vertragsgestaltung im Außenhandel

Mit der Aufnahme geschäftlicher Beziehungen im Ausland sind häufig Vertragsabschlüsse verbunden. Hierbei sind insbesondere zwei Vertragsarten von Bedeutung:

- der Kaufvertrag und
- der Handelsvertretervertrag.

Die Rechtsauslegung und Vertragsinterpretation ist im Ausland häufig anders als bei uns. Daher ist es ratsam, im jeweiligen Landesrecht erfahrene Juristen zum Abschluss von Verträgen hinzuzuziehen. Getreu dem Motto: „Wo kein Kläger, da kein Richter." wirken sich Formmängel nicht negativ aus, solange es keine Zwistigkeiten zwischen Ihnen und Ihrem Auslandspartner gibt. Sollte es jedoch zu Rechtsstreitigkeiten kommen, so ist es für Ihre Rechtsposition vorteilhaft, wenn Sie eine rechtlich einwandfreie Vertragsformulierung vorweisen können. Lassen Sie sich hier von den mit der Inanspruchnahme von juristischen Dienstleistungen verbundenen Kosten nicht abschrecken, denn im Falle eines Rechtsstreits werden diese ein Vielfaches betragen.

Tipp
IHKs und Handwerkskammern, der VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V., www.vdma-shop.de) sowie die Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai, www.bfai.com) verfügen über Musterverträge, Verzeichnisse deutscher und ausländischer Rechtsanwälte sowie Literatur zum Thema.

2.1 Formvorschriften und Vertragssprache

Ein Kaufvertrag über bewegliche Sachen muss in der Regel nicht schriftlich geschlossen werden, da er keiner Formvorschrift unterliegt. Im Streitfall ist der Nachweis getroffener Vereinbarungen jedoch meist problematisch, daher sind Sie gut beraten, sich der Schriftform zu bedienen. Dies ist besonders dann von Bedeutung, wenn vom Käufer Abweichungen zum abgegebenen Angebot gefordert werden. Änderungswünsche des Kunden sind nämlich als Ablehnung und als neues Angebot zu werten, welches Sie als Exporteur wiederum annehmen bzw. ablehnen müssen.

Nicht immer wird es Ihnen gelingen, die deutsche Sprache als Vertragssprache durchzusetzen. Wird eine abweichende Sprache vereinbart, birgt dies Risiken hinsichtlich der Interpretation und der verwendeten Terminologie. Wurden keine Absprachen über die Vertragssprache getroffen, so ist es üblich, vom anwendbaren Recht auf die Vertragssprache zu schließen.

Tipp
Sparen Sie nicht an einer guten Vertragsübersetzung und lassen Sie Fachleute ans Werk.

Hinweis: Möchten Sie Ihre firmeneigenen AGB zum Vertragsbestandteil machen, so müssen Sie diese Ihrem Geschäftspartner in dessen Landessprache zur Verfügung stellen. Für Falschübersetzungen haften immer Sie als Exporteur.

2.2 Zustandekommen eines Vertrages

Ein Vertrag kommt zustande durch das Angebot des deutschen Exporteurs und durch die Annahme des ausländischen Geschäftspartners. Dabei ist zu beachten, dass Angebot und Annahme inhaltlich übereinstimmen müssen. Während in Deutschland unter Kaufleuten Schweigen auf ein Angebot in der Regel Zustimmung bedeutet, ist dies in vielen Ländern anders. In den USA, England, Frankreich, Belgien, Italien, Spanien und Südamerika wird Schweigen auf ein Angebot als Ablehnung gedeutet.

Achtung
Wer in eines dieser Länder ohne ausdrückliche Zustimmung seines Geschäftspartners liefert, hat keinen einklagbaren Zahlungsanspruch aus dieser Lieferung, da kein Vertrag zustande gekommen ist.

Beim Abschluss von Exportgeschäften ist es für den Exporteur folglich unumgänglich, neben den nationalen Rechtsgrundlagen auch Kenntnisse auf dem Gebiet der internationalen Rechtssprechung zu besitzen, da nur die optimale Wahl des anwendbaren Rechts, der Gerichtsbarkeit und des Gerichtsstandes eine kostengünstige und erfolgreiche Auseinandersetzung im Falle eines Streits mit dem ausländischen Vertragspartner gewährleistet.

Bei der Vertragsgestaltung sollten daher Absprachen getroffen werden über:

- das anwendbare Recht (materielles Recht),
- den Gerichtsstand (formelles Recht),
- die Gerichtsbarkeit (formelles Recht).

2.3 Anwendbares Recht

Kommt es bei einem Auslandsgeschäft zu einem Streit zwischen den Vertragsparteien, so ist es – wenn im Vertrag hierüber keine Vereinbarungen getroffen wurden – meist problematisch, nach welchem Recht die vertraglichen Vereinbarungen zwischen Exporteur und ausländischem Vertragspartner zu beurteilen sind. Daher ist bei Auslandsgeschäften dringend zu empfehlen, im Vertrag eindeutig zu regeln, welches Recht bei eventuellen Auslegungsschwierigkeiten zur Anwendung kommen soll. Grundsätzlich kann das anzuwendende Recht zwischen den Vertragsparteien frei bestimmt werden.

Hinweis
Sie sollten mit Ihrem ausländischen Geschäftspartner stets solche schriftlichen Vereinbarungen anstreben, in denen das Recht der Bundesrepublik Deutschland festgelegt wird. Unabhängig davon gilt seit dem 1. Januar 1991 in Deutschland „automatisch" das UN-Kaufrecht für Geschäfte mit etwa 60 Ländern, die dieses Recht auf der „Konferenz der UN-Kommission für Internationales Handelsrecht" (UNCITRAL) ratifiziert haben.

Haben die Vertragsparteien keine Vereinbarung über das anwendbare Recht getroffen, so wird nach dem Internationalen Privatrecht (IPR) des jeweiligen Landes, das sich zuerst mit der Streitigkeit befasst, entschieden, welches Landesrecht angewendet wird. Da das deutsche IPR in der Regel zur Anwendung des deutschen Rechts führt, gelangt daher wiederum automatisch das UN-Kaufrecht zur Anwendung.

Staat	Datum des In-Kraft-Tretens	Staat	Datum des In-Kraft-Tretens	Staat	Datum des In-Kraft-Tretens
Ägypten	01.01.1988	Irak	01.01.1991	Polen	01.06.1996
Argentinien	01.01.1989	Island	10.05.2001	Rumänien	01.06.1992
Australien	01.04.1988	Israel	22.01.2002	Russische Föderation	01.09.1991
Belarus	01.11.1990	Italien	01.01.1988	St. Vincent und die Grenadinen	12.09.2000
Belgien	01.11.1997	Jugoslawien	01.01.1988	Sambia	01.01.1988
Bosnien-Herzegowina	06.03.1992	Kanada	01.05.1992	Schweden	01.01.1989
Bulgarien	01.08.1991	Kroatien	08.10.1991	Schweiz	01.03.1991
Burundi	01.10.1999	Kuba	01.12.1995	Singapur	01.03.1996
Chile	01.03.1991	Kirgisien	01.06.2000	Slowakei	01.01.1993
China	01.01.1988	Lesotho	01.01.1988	Slowenien	25.06.1991
Columbien	10.07.2001	Lettland	01.08.1998	Spanien	01.08.1991
Dänemark	01.03.1990	Litauen	01.02.1996	Syrien	01.01.1988
Deutschland	01.01.1991	Luxemburg	01.02.1998	Tschechische Republik	01.01.1993
Ecuador	01.02.1993	Mauretanien	01.01.2000	Uganda	01.03.1993
Estland	01.10.1994	Mexiko	01.01.1989	Ukraine	01.02.1991
Finnland	01.01.1989	Moldawien	01.11.1995	Ungarn	01.01.1988
Frankreich	01.01.1988	Mongolei	01.01.1999	Uruguay	01.02.2000
Georgien	01.09.1995	Neuseeland	01.10.1995	Usbekistan	01.12.1997
Griechenland	01.02.1999	Niederlande	01.01.1992	USA	01.01.1988
Guinea	01.02.1992	Norwegen	01.01.1989		
Honduras	10.10.2002	Österreich	01.01.1989		
		Peru	01.04.2000		

Abb. 2.1: Vertragsstaaten des UN-Kaufrechtsabkommens (Stand 31.12.2002)

2.4 Gerichtsstand

Unter Gerichtsstand versteht man nach deutschem Recht den Ort, an dem bei einem Rechtsstreit zu klagen ist. Eine Gerichtsstandvereinbarung ist nach deutschem Recht nur mit Kaufleuten und mit Ausländern (schriftlich) zulässig. Vereinbart der deutsche Exporteur als Gerichtsstand den Ort des eigenen Firmensitzes, so bringt dies verschiedene Vorteile mit sich, z.B.:

- die Anwendung der einheimischen Prozessordnung,
- die Nähe des heimischen Prozessgerichts,
- die Einschaltung des bekannten Firmenanwalts.

Hinweis
Die Festlegung des Firmensitzes als Gerichtsstand ist nur dann sinnvoll, wenn sichergestellt ist, dass die Entscheidung des inländischen Gerichts im Land des Vertragspartners anerkannt wird und vollstreckbar ist.

2.5 Gerichtsbarkeit – Vollstreckbarkeit

Bei der Frage nach der Gerichtsbarkeit geht es um die Entscheidung, ob sich Exporteur und Importeur im Vertrag auf ein ordentliches Gericht oder ein Schiedsgericht einigen. Die Dauer der Behandlung von Streitfällen vor ordentlichen Gerichten hat dazu geführt, dass sich die deutschen Exporteure immer häufiger für die Wahl eines Schiedsgerichtes entscheiden.

2.5.1 Ordentliches Gericht

Die Wirksamkeit von gerichtlichen Entscheidungen ist grundsätzlich auf das Gebiet desjenigen Staates begrenzt, dessen Gerichte sie erlassen haben. Die Vollstreckung der von deutschen Zivilgerichten erlassenen Urteile im Ausland ist nur in solchen Ländern möglich, mit denen Deutschland Vollstreckungsabkommen geschlossen hat. In Ländern, mit denen derartige Abkommen nicht bestehen, richtet sich die Anerkennung und Vollstreckung deutscher Entscheidungen nach dem innerstaatlichen Recht des betreffenden Landes.

Hinweis
Eine Möglichkeit, dieser Schwierigkeit in vielen Fällen zu entgehen, besteht darin, folgende Gerichtsstandvereinbarung zu treffen:
„Gerichtsstand ist Frankfurt a.M. Der Exporteur ist aber berechtigt, auch bei jedem anderen zuständigen Gericht zu klagen."

Achtung
Bei Verwendung dieser Klausel, wie auch bestimmter anderer vertraglicher Vereinbarungen, muss der deutsche Exporteur überprüfen lassen, ob diese

nicht gegen den „Ordre Public“ (= zwingende öffentliche Rechtsvorschriften) des betreffenden ausländischen Staates verstößt. Ziehen Sie hier einen kompetenten Rechtsanwalt zu Rate.

2.5.2 Schiedsgericht

Im Vertrag können die Vertragsparteien vereinbaren, dass zur Regelung eventueller Rechtsstreitigkeiten anstelle eines staatlichen Gerichtes ein Schiedsgericht eingeschaltet wird.

Bereits 90 Prozent aller Rechtsstreitigkeiten im Auslandsgeschäft werden zwischenzeitlich von Schiedsgerichten beigelegt. Insbesondere bei bedeutenden internationalen Verträgen ist es üblich geworden, Schiedsgerichtsklauseln zu vereinbaren bzw. dem Vertrag einen besonderen Schiedsvertrag beizufügen.

Mit der Schiedsklausel verpflichten sich die vertragsschließenden Parteien, bei allen sich aus dem Vertrag ergebenden Streitigkeiten ein bestimmtes Schiedsgericht anzurufen. Soweit in der Schiedsklausel nicht die Anwendung der Schiedsordnung des vorgesehenen Schiedsgerichtes vereinbart wird, ist in der Schiedsklausel auch die Besetzung des Schiedsgerichtes zu regeln.

Schiedsgerichte befinden sich bei verschiedenen Handelskammern, bei Börsen, Verbänden, nationalen Instanzen usw. Zu den bekanntesten internationalen Schiedsgerichten gehört der Schiedsgerichtshof der Internationalen Handelskammer in Paris.

Hinweis
Bevor im Vertrag eine Schiedsklausel vereinbart wird, ist zu prüfen, ob die Vollstreckbarkeit des Schiedsurteils im betreffenden Land möglich ist.

2.5.3 Vereinbarung von Schiedsklauseln

Die Schiedsklausel der Internationalen Handelskammer (ICC) lautet wie folgt:

„Alle aus dem gegenwärtigen Vertrag sich ergebenden Streitigkeiten werden nach der Vergleichs- und Schiedsgerichtsordnung der Internationalen Handelskammer von einem oder mehreren gemäß dieser Ordnung ernannten Schiedsrichtern endgültig entschieden.”

Darüber hinaus gibt es Schiedsklauseln anderer Institutionen, wie z.B. der Wirtschaftskammer Österreich, Züricher Handelskammer, AAA International Arbitration Rules etc.

Tipp
Anschrift der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit:
Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V.
Beethovenstraße 5–13, 50674 Köln
Tel.: (02 21) 2 85 52-0, Fax: (02 21) 2 85 52-2 22
www.dis-arb.de

Kommt es zu einer Streitigkeit aus dem abgeschlossenen Vertrag, bestehen zwei Möglichkeiten, das Schiedsverfahren abzuwickeln:

- **Vergleichsverfahren**

  Im gegenseitigen Einvernehmen der Vertragspartner können Streitigkeiten beigelegt werden, bevor ein Schiedsverfahren eröffnet wird.

- **Schiedsverfahren**

  Die von den Vertragsparteien bzw. vom Schiedsgerichtshof benannten Schiedsrichter führen die Schiedsverhandlung unter Ausschluss der Öffentlichkeit, um Unternehmensgeheimnisse zu wahren. Ihr Urteil gilt als endgültiges Urteil, das normalerweise nicht angefochten werden kann.

Die Vereinbarung von Schiedsklauseln beim Abschluss von internationalen Verträgen hat gegenüber einem Verfahren vor staatlichen Gerichten folgende Vorteile:

- Die Vertragspartner können branchenerfahrene Fachleute zu Schiedsrichtern bestellen.
- Ein Urteil vor einem Schiedsgericht kommt normalerweise schneller zustande als vor einem staatlichen Gericht.
- Die Sitzungen sind nicht öffentlich.
- Die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedsurteile ist durch mehrere internationale Abkommen geregelt, die derzeit von ca. 120 Ländern anerkannt werden.

Diesen Vorteilen steht der Nachteil gegenüber, dass es bei Schiedsverfahren normalerweise nur eine Instanz gibt, was dazu führen kann, dass unter Umständen auch offensichtlich unrichtige Schiedssprüche von den Vertragspartnern akzeptiert werden müssen.

2.6 Vertragsarten

2.6.1 Kaufvertrag

Üblicherweise kommt ein Kaufvertrag im Außenhandel wie folgt zustande:

Nachfrage des Auslandskunden → Angebot des Exporteurs →
Auftrag des Auslandskunden → Auftragsbestätigung des Exporteurs

Aber auch schon die zweite und dritte Stufe genügen bei übereinstimmenden Willenserklärungen für das Zustandekommen eines Kaufvertrages.

2.6.2 Handelsvertretervertrag

Wenn Sie einen Handelsvertreter für Ihren Geschäftsaufbau im Ausland einsetzen möchten, so sollten Sie vor Beginn der Zusammenarbeit mit dem Partner Ihrer Wahl einen Handelsvertretervertrag abschließen.

Für diesen Vertrag ist in aller Regel nicht das deutsche Recht, sondern das Recht des Landes, in welchem Ihr Handelsvertreter tätig ist, anwendbar. Sie müssen folglich vor Vertragsabschluss prüfen, welches Recht Anwendung findet und ob es besondere Bestimmungen, z.B. zum Schutz des Handelsvertreters, vorsieht, was häufig der Fall ist.

Tipp
Hilfestellung bei der Vertragsformulierung bieten zweisprachige Vertragsmuster, welche Sie über Ihre Kammer bzw. die jeweilige AHK beziehen können. Sollten Sie kein standardisiertes Vertragsmuster verwenden, sondern eigenständig einen Vertrag formulieren, so empfiehlt es sich, diesen von einem Juristen prüfen zu lassen, der mit dem jeweiligen Landesrecht vertraut ist.

Nachfolgende Checkliste sollten Sie bei der Abfassung Ihrer ausländischen Handelsvertreterverträge zugrunde legen:

- **Bezeichnung des Vertrages**
  In der Überschrift des Vertrages sollte ausdrücklich festgehalten werden, dass es sich um einen Handelsvertretervertrag handelt.
- **Vertragsparteien**
  Name, Anschrift (kein Postfach!), Rechtsform, gesetzlicher Vertreter, Sitz und Niederlassung müssen aufgeführt werden.
- **Vertretung oder Alleinvertretung**
  Es ist anzugeben, ob der Handelsvertreter berechtigt sein soll, das Unternehmen in einem bestimmten Gebiet ausschließlich zu vertreten.
- **Vertragsgebiet**
  Die räumliche und/oder persönliche (Kundenschutz) oder produktbezogene Abgrenzung ist zu definieren.
- **Gegenstand der Vertretung**
  Die Nennung der Vertragsprodukte sollte unbedingt erfolgen.

→

- **Pflichten des Handelsvertreters**
  Hierzu können zählen:
  - Rechtsstellung gegenüber Dritten
    (Vollmacht zur Vermittlung oder zum Abschluss von Geschäften)
  - Berichterstattung über die allgemeine Marktsituation und den Wettbewerb
  - Tätigkeitsnachweis
  - Prüfung der Kundenbonität
  - Mindestumsatzvereinbarungen
  - Beteiligung an Messen und Ausstellungen
  - Werbung
- **Pflichten des Unternehmens**
  Diese können beinhalten:
  - Annahme von Aufträgen
  - Überlassung von Preislisten, Werbematerial, Mustern
  - Zahlung der Provision
- **Provision**
  Der Provisionssatz sowie die Art der Provisionsermittlung und -auszahlung sollten genau festgelegt werden.
- **Vertragsdauer**
  Beginn und Laufzeit des Vertrages sind anzugeben.
- **Beendigung des Vertragsverhältnisses**
  Kündigungsfristen sind zu nennen. Bei Unterstellung unter deutsches Recht § 89 HGB beachten.
- **Rechtsfolgen bei Vertragsbeendigung**
  Zu regeln ist z.B., inwieweit der Handelsvertreter einen Ausgleichsanspruch erhält.
  Bei Unterstellung unter deutsches Recht ist Ausgleichsanspruch zwingend, wenn der Handelsvertreter im Gebiet der EU oder anderer Vertragsstaaten des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) tätig ist.
- **Wettbewerbsabreden**
  Zulässigkeit oder Verbot für den Handelsvertreter, zugleich für Konkurrenzfirmen tätig zu sein.
- **Anwendbares Recht**
- **Eventuell Schiedsgerichtsvereinbarung**
- **Gerichtsstandvereinbarung**
- **Maßgebende Vertragsfassung**
  Bei mehrsprachig abgefassten Verträgen ist anzugeben, welche Sprachvariante für die Auslegung maßgebend sein soll.
- **Ort, Datum und Unterschrift der Vertragsparteien**

Abb. 2.2: Inhalt ausländischer Handelsvertreterverträge