

Globale Garantie



Verträge. Deutschland belegt weltweit bei Exporten hinter China den zweiten Platz. Für deutsche Firmen ist daher das internationale Recht bei Liefergeschäften von besonderer Bedeutung. Empfehlenswert ist die Anwendung des UN-Kaufrechts.

Da bei einem Exportgeschäft Partner verschiedener Nationalitäten beteiligt sind, stellt sich die Frage nach dem auf Exportverträge anwendbaren Recht. Der Kollision zwischen verschiedenen Rechtsordnungen soll das UN-Kaufrecht (CISG) Rechnung tragen. Es schafft einheitliche Rechtsregeln zwischen Firmen verschiedener Nationalität, deren Länder dem UN-Kaufrecht beigetreten sind. Dieses ist seit 1988 in Kraft und gilt in 67 Staaten, zu denen alle wichtigen Industrieländer gehören. Die Bundesrepublik hat das UN-Kaufrecht 1991 ratifiziert.

Wenn ein ausländischer Vertragspartner deutsches Recht akzeptiert, empfiehlt sich für eine entsprechende Rechtswahlklausel die Formulierung, dass auf den Vertrag ausschließlich deutsches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts Anwendung findet. Häufig besteht der ausländische Vertragspartner jedoch auf der Vereinbarung des Rechts seines Staates. Das ist wiederum

für die deutsche Firma nachteilig, weil sie sich im Recht des Vertragspartners in der Regel nicht auskennt und sich hinsichtlich seiner Bedeutung auf den Liefervertrag erst einmal Rechtsrat eines Anwalts im Land des Vertragspartners beschaffen müsste. Demzufolge empfiehlt es sich, die Vereinbarung des Rechts des Empfängerlandes nicht zu akzeptieren, sondern hinsichtlich des anwendbaren Rechts überhaupt keine Vereinbarung zu treffen, wodurch automatisch UN-Kaufrecht Anwendung findet.

Die Bausteine des CISG

Wenn dieses vereinbart wird, sollte man sich die wichtigsten Regelungen von einem Anwalt oder Verbandsjuristen erläutern lassen. Das CISG enthält im ersten Teil die Regeln zum Anwendungsbereich und allgemeine Bestimmungen, im zweiten Teil die Vorschriften über den Vertragsschluss, im dritten Teil das materi-

elle Kaufrecht und im vierten Teil die völkerrechtlichen Schlussbestimmungen. Von Bedeutung sind die Vorschriften über den Vertragsschluss, insbesondere die Regelungen über Angebot und Annahme sowie über die Pflichten von Verkäufer und Käufer. Zunächst regelt das CISG alle Verpflichtungen des Verkäufers, die Rechtsbehelfe des Käufers wegen Vertragsverletzung durch den Verkäufer und schließlich die Pflichten des Käufers.

Wichtig sind ferner die in einem weiteren Kapitel aufgeführten Regelungen über den Gefahrübergang, insbesondere für den Zeitraum der Beförderung der Ware. Von Bedeutung ist schließlich die im Verhältnis zum deutschen Recht häufige Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe wie „angemessen“ bei der Setzung einer entsprechenden Frist oder „vernünftig“ als Beschreibung für ein bestimmtes vorgeschriebenes Verhalten – oder auch die „vernünftige Entschuldigung“ für die

unterlassene Anzeige eines Mangels. Diese unbestimmten Rechtsbegriffe stellten bei der Abfassung des CISG klassische Kompromisse dar, die zwischen den Vertragsstaaten eingegangen wurden.

Solche Kompromisse machen aber die Vorhersehbarkeit von Entscheidungen im Streitfall schwierig – eine klare Schwäche des UN-Kaufrechts im Verhältnis zum Kaufrecht im deutschen BGB. In der Regel wird es jedoch besser sein, derartige Unwägbarkeiten in einem überschaubaren Rechtsbereich wie dem UN-Kaufrecht zu akzeptieren, als sich auf ein möglicherweise unüberschaubares Recht des ausländischen Vertragspartners einzulassen.

Vertragsschwerpunkt zählt

Von der Vereinbarung des anwendbaren Rechts ist die Regelung des Gerichtsstands streng zu unterscheiden. So kommt es häufig vor, dass Vertragspartner die Zuständigkeit eines Gerichts vereinbaren, über das anwendbare Recht aber keine Regelung treffen. Dann ist im Streitfall das vereinbarte Gericht zuständig, während

zwischen den Vertragspartnern UN-Kaufrecht gilt.

Eine weitere Frage ist, welches Recht auf ein Problem anzuwenden ist, das das UN-Kaufrecht nicht regelt. Das UN-Kaufrecht regelt in seinen 81 Artikeln lediglich die für ein Liefergeschäft anfallenden hauptsächlichen Rechtsfragen. Findet sich für einen Streitfall keine Regelung, kommt das internationale Privatrecht zum Zuge, demzufolge bei einem Liefergeschäft das Recht desjenigen Staates angewendet wird, in dem der Schwerpunkt des Vertrags liegt. Beim reinen Liefergeschäft findet im Zweifel das Recht des Empfängerlandes Anwendung. Wird dagegen ein zu liefernder Gegenstand beim Lieferanten auch hergestellt, geht man davon aus, dass der Schwerpunkt des Vertrags beim Lieferanten liegt und das Recht seines Staates Anwendung findet.

Falls die Vertragspartner keine Vereinbarung über den Gerichtsstand getroffen haben, hat der jeweilige Beklagte stets Heimvorteil. In der Praxis ist es nicht selten, dass bei einem internationalen Warenkauf der Anspruchsteller seine Rechte beim Gericht



Unter dem Schutz der Vereinten Nationen steht das UN-Kaufrecht.

des Gegners geltend zu machen hat, das angerufene Gericht aber nach dem Recht des Staates des Anspruchsstellers urteilen muss. Die Gerichte entscheiden solche Prozesse dann auf der Basis eines Sachverständigengutachtens.

Mit diesen Fragen sollte sich ein deutsches Exportunternehmen vor Vertragsschluss befassen. Ist die Lieferung erfolgt und ergeben sich dann Streitigkeiten, ist es für eine optimale Regelung der rechtlichen Interessen meist zu spät.

Dr. Michael Fingerhut 

Der Autor ist Rechtsanwalt in München
(www.fingerhut-law.de).

Fotos: Flonline, Mauritius

AUSSEN
WIRTSCHAFT

Impressum

Herausgeber und Verlag: Deutscher Sparkassen Verlag GmbH, 70547 Stuttgart, Telefon: +49 711 782-0

Chefredakteur: Thomas Stoll **Stlv. Chefredakteur:** Ralf Kustermann **Art Director:** Joachim Leutgen **Redaktionsleitung:** Gunnar Erth, Telefon: +49 711 782-12 72, Fax: +49 711 782-12 88, E-Mail: gunnar.erth@dsv-gruppe.de **Chefin vom Dienst:** Antje Schmitz

Layout und Grafik: Glückert Graphic Design, Köln **Bildredaktion:** Winnie Heger, Heiko Specht **Autoren dieser Ausgabe:** Helene Adam, Antje Berg, Peter Borstel, Ulrich Eckert, Michael Fingerhut, Markus Gärtner, Wolfgang Häuser, Brigitte Hild, Heiner Hugger, Renzo Ruf, Kerstin Schweighöfer, Birga Teske, Christine Wollowski, Sascha Zastiral **Inhalt:** Trotz sorgfältiger Bearbeitung keine Gewähr. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit Erlaubnis der Redaktion. Diese Publikation enthält keine Finanzanalysen bzw. Informationen mit Empfehlungen nach § 34b Abs. 6 WpHG. Nachdruck oder sonstige Wiedergabe nur mit schriftlicher Erlaubnis des Deutschen Sparkassenverlags.

Anzeigenverkauf: Deutscher Sparkassen Verlag GmbH, Anneli Baumann, Telefon: +49 711 782-12 78, Fax: +49 711 782-20 80, E-Mail: anneli.baumann@dsv-gruppe.de **Druck:** Media-Print Group GmbH, 33100 Paderborn **Bezug:** Diese Zeitschrift kann direkt vom Verlag bezogen werden. Dabei gelten folgende Konditionen: Bezugspreis jährlich 63 € Inland, 88 € Ausland (jeweils inkl. 7 % MwSt.). Das Abo verlängert sich automatisch um ein weiteres Kalenderjahr, wenn nicht drei Monate vor Ablauf des Kalenderjahres gekündigt wird.

Abo-Hotline: Telefon: +49 711 782-11 30, E-Mail: abo@dsv-gruppe.de

Artikel-Nummer: 330 220 536

ISSN 0936-5400