



**Rechtsanwalt  
Volker Gerstner**

# **Ratschläge zur Gestaltung Internationaler Verträge**

von

**Rechtsanwalt Volker Gerstner**

**Rechtsanwalt Volker Gerstner  
Gartenstraße 37  
69168 Wiesloch  
Tel.: 06222 / 388 95-6  
Fax: 06222 / 388 95-7  
E-Mail: [info@ra-gerstner.de](mailto:info@ra-gerstner.de)  
Internet: <http://www.ra-gerstner.de>**

**Januar 2006**

## **Inhaltsverzeichnis**

<b><u>I. Vor den Vertragsverhandlungen</u></b>	<b>3</b>
1. Vorbereitende Handlungen	3
2. Geheimhaltung schon bei Vertragsverhandlungen	3
3. Angebote	4
4. Vorverträge	4
<b><u>II. Der Vertrag</u></b>	<b>5</b>
1. Vertragsgegenstand	5
2. Rechte und Pflichten	6
3. Preis- und Zahlungsbedingungen	7
4. Verzug	8
5. Abnahme	9
6. Gewährleistung	10
7. Produkthaftung	10
8. Anwendbares Recht	11
9. Gerichtsstandsvereinbarung oder Schiedsgerichtsklausel	14
10. Rücktritt vom Vertrag	16
11. Laufzeit von Verträgen	17
12. Verschiedenes	18
<b>Kanzleiprofil</b>	<b>20</b>

## **Ratschläge zur Gestaltung Internationaler Verträge**

Die deutschen Unternehmen mit ihrem sehr hohen Exportanteil stehen mit vielen Ländern in Geschäftsverbindung, die ganz unterschiedlichen Rechtsordnungen angehören. Aus diesem Grund ist es nicht möglich, Patentlösungen für alle rechtlichen Probleme anzubieten. Allenfalls können nur einige Faustregeln für die Gestaltung internationaler Verträge gegeben werden.

### **I. Vor den Vertragsverhandlungen**

#### **1. Vorbereitende Handlungen**

- Zuerst einmal ist der Vertragspartner genau zu identifizieren: Firmenname und Rechtsform, Anschrift, Telefon- und Fax-Nummer, allgemeine E-Mail-Adresse.
- Name des zuständigen kaufmännischen und technischen Ansprechpartners/ Projektleiters mit Telefon-, Fax-Durchwahl-Nummer, E-Mail-Adresse.
- Ist der Verhandlungspartner überhaupt berechtigt, den Vertragspartner zu vertreten? Handelt es sich bei dem Vertragspartner um ein Unternehmen, und ist der Verhandlungspartner Angestellter dieses Unternehmens, so richtet sich die Frage, ob der Angestellte das Unternehmen in dieser Angelegenheit vertreten darf, nach dem Recht des Landes, in dem die Firma ihren Sitz hat.

In Zweifelsfällen kann man sich eine Bescheinigung der Geschäftsleitung vorlegen lassen, dass der besagte Mitarbeiter berechtigt ist, das Unternehmen in dieser (zu definierenden!) Angelegenheit zu vertreten.

Ist der Verhandlungspartner nicht Mitarbeiter des Vertragspartners (z.B. ein Rechtsanwalt), sollte man sich auf alle Fälle eine Vollmacht vorlegen lassen.

#### **2. Geheimhaltung schon bei Vertragsverhandlungen**

In vielen Fällen ist es unvermeidlich, dass schon bei Verhandlungen bezüglich technisch anspruchsvoller Gegenstände der Gegenseite Betriebsgeheimnisse mitgeteilt werden müssen. In solchen Fällen ist es sinnvoll, vor der Aufnahme intensiver Verhandlungen eine Geheimhaltungsklausel zu vereinbaren. Diese sollte auch eine Vertragsstrafe enthalten, die für jeden Fall der Zuwiderhandlung die Zahlung eines bestimmten (schmerzhaften) Betrages vorsieht. Es ist nämlich im Allgemeinen juristisch außerordentlich schwierig, wenn die Gegenseite gegen die Geheimhaltung verstoßen hat, im Einzelnen nachzuweisen, worin der Schaden besteht und wie hoch er ist.

### 3. Angebote

a) Angebote können vom Vertragspartner nur innerhalb einer "angemessenen Frist" angenommen werden. Was bedeutet in diesem Zusammenhang „angemessene Frist“? Diese kann nach Stunden gehen (z. B. beim Wertpapierhandel) oder nach mehreren Monaten (z. B. beim Anlagengeschäft). Viele kennen den Fall, bei dem man ein Angebot an einen ausländischen Kunden abgegeben hat, das dieser jedoch erst nach Jahren annehmen will. Die angemessene Frist ist hier bestimmt schon verstrichen, aber man hat eine unangenehme Diskussion mit dem Kunden.

Deshalb empfiehlt es sich immer, jedes Angebot ausdrücklich zu befristen. Nur **Sie** wissen, welche Frist Ihnen passt: Wie sind Sie ausgelastet, stehen Preiserhöhungen wegen Tarifverhandlungen ins Haus? usw.

Eine Antwort auf ein Angebot, die eine Annahme darstellen soll, aber Ergänzungen oder Abweichungen enthält, ist eine Ablehnung des Angebots.

b) Wenn der Vertragspartner Ihr Angebot annimmt, ist der Vertrag zustande gekommen.

Falls man nur ein Richtangebot abgeben will, um den Markt erst einmal zu testen, oder falls das Angebot noch nicht in allen Einzelheiten ausgearbeitet ist, sollte man dies in jedem Fall kenntlich machen und klarstellen, dass das Angebot unverbindlich ist.

### 4. Vorverträge

Im Laufe der Verhandlungen – vor allem bei Verträgen größeren Umfangs – schließen die Beteiligten oft Vorverträge, in denen sie ihre Absicht bekunden, zusammen zu arbeiten und das erstrebte Projekt durchzuführen. Vor allem zwei Formen sind zu erwähnen:

- Letter of Intent
- Memorandum of Understanding

Doch Vorsicht: dies sind im Allgemeinen noch keine bindenden Verträge, da ein Vertrag in der Regel erst dann vorliegt, wenn man sich über alle Einzelheiten geeinigt hat.

Wenn man aufgrund eines Letter of Intent oder Memorandum of Understanding mit Arbeiten beginnt, ein endgültiger Vertrag aber nicht zustande kommt, kann man mit einer Kostenerstattung nur dann rechnen, wenn dies ausdrücklich vereinbart wurde.

## **II. Der Vertrag**

### **1. Vertragsgegenstand**

#### **a) Einleitung/Präambel**

Oftmals wird eine Einleitung/Präambel vorangestellt, in der die Parteien den Ist-Zustand beschreiben und vor allem die Ziele umreißen, die sie mit dem Vertrag erreichen wollen.

Dies ist in jedem Fall sinnvoll bei technischen Zusammenarbeitsverträgen, bei denen die unmittelbaren Verhandlungspartner (natürlich) wissen, was sie damit erreichen wollen. Für andere jedoch, die sich damit befassen müssen, ist es oft schwierig, den eigentlichen Vertragszweck in komplizierten Formulierungen zu erkennen. Außerdem erleichtert es die Präambel oft, einzelne Vertragsformulierungen richtig zu interpretieren.

#### **b) Definitionen**

Vor allem bei der Abfassung von Verträgen auf der Grundlage des anglo-amerikanischen Rechts ist es üblich, die im Vertrag verwendeten Begriffe vorab zu definieren. Dies ist insbesondere bei umfangreicheren Verträgen sinnvoll.

#### **c) Vertragsumfang**

Oftmals erhält der Vertragspartner vor Vertragsabschluss Produktinformationen, z.B. durch Prospekte und Kataloge. Durch die Schuldrechtsreform in Deutschland ist ausdrücklich beim Kaufvertrag in § 434 Abs. 3 BGB niedergelegt, dass diese Unterlagen normalerweise Bestandteil des Vertrags sind. Oft sind diese Produktinformationen jedoch nur beispielhaft. Will man vermeiden, dass sie Vertragsinhalt werden, sollte man dies klarstellen.

Häufig liest man etwa eine Formulierung, dass Vertragsgegenstand die vorangegangenen Gespräche oder der vorangegangene Schriftwechsel sind. Vor solchen Formulierungen ist zu warnen:

Meist sind diese Gespräche nicht schriftlich niedergelegt. Aber auch bei schriftlicher Fixierung stellt man hinterher oft fest, dass es erhebliche Widersprüche zwischen irgendwelchen Protokollen und dem anderslautenden Vertragstext gibt.

Manchmal ist eine ausdrückliche Regelung angeraten, dass bei einer nachträglichen Änderung des Vertragsgegenstandes durch die eine Vertragspartei die andere zu einer entsprechenden Terminverschiebung und Preisanpassung berechtigt ist.

#### **d) Anlagen**

Es empfiehlt sich auf jeden Fall, die einzelnen Anlagen im Hauptvertrag zu erwähnen.

Außerdem: Alle Anlagen sind auf ihre Vereinbarkeit mit dem Hauptvertrag zu überprüfen! Oftmals gibt es Widersprüche, die dann viel Geld kosten. Vor allem bei größeren Vertragswerken kann es vorkommen, dass sich Widersprüche einschleichen.

Für solche Fälle wird oftmals festgelegt, welche Vertragsteile bei Widersprüchen Vorrang haben – z.B. der Hauptvertrag gegenüber den Anlagen. Alle Unterlagen sollten in der Vertragssprache sein!

### **e) Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)**

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) sind im Ausland meist weniger üblich als in Deutschland. Vor allem gilt nicht das Prinzip wie im Rechtsverkehr zwischen deutschen Unternehmen, dass die AGB nicht beigefügt sein müssen und der Hinweis auf die AGB genügt. Im Rechtsverkehr mit dem Ausland sollten die AGB, wenn sie gelten sollen, somit immer beigefügt sein, und zwar in der Vertragssprache oder der Sprache des AGB-Empfängers.

Die Frage, welche AGB bei sich widersprechenden AGB gelten, richtet sich nach dem anwendbaren Recht. Bei sich widersprechenden Bedingungen (z.B. Einkaufs- und Verkaufsbedingungen) gelten z.B. nach deutschem Recht beide nicht, sondern die entsprechende gesetzliche Regelung. Wollen Sie in diesem Fall, dass Ihre AGB Vertragsinhalt werden, sollten Sie diese vom Vertragspartner abzeichnen lassen, oder die Vertragspartner unterschreiben einen Vertrag, in dem auf Ihre AGB verwiesen wird.

Vorsicht: Auch wenn die AGB gelten und deutsches Recht anwendbar ist, muss man Folgendes beachten: Wirkt eine Klausel in einem bestimmten Fall unangemessen oder überraschend, so ist sie nach der Rechtsprechung insgesamt nichtig. Ist z.B. ein Teil einer Haftungsbeschränkung in den AGB nichtig, so ist nach der Rechtsprechung die gesamte Haftungsbeschränkungsklausel nichtig (sie wird also nicht auf ein rechtlich zulässiges Maß zurückgeführt).

### **f) Sprache**

Oftmals werden Verträge in zwei Sprachen (z.B. russisch-deutsch) abgefasst. In diesen Fällen empfiehlt sich eine Formulierung, dass bei Abweichungen z.B. die deutsche Sprache Vorrang hat (andernfalls ist man auf Gedeih und Verderb auf die Richtigkeit der Übersetzung angewiesen).

### **g) Ansprechpartner/Projektleiter**

Wenn in einem Vertrag der Ansprechpartner/Projektleiter genannt ist, erleichtert dies oft die Abwicklung des Vertrags erheblich. Vor allem, wenn der Vertragspartner ein größeres Unternehmen ist, kann es andernfalls schwierig sein, den passenden Ansprechpartner zu finden.

## **2. Rechte und Pflichten**

Natürlich ist die Definition der Rechte und Pflichten ein Kernstück von Verträgen. Wenn ein Vertragsentwurf von dem Vertragspartner vorgelegt wird, werden natürlich Ihre Pflichten besonders ausführlich beschrieben. Dabei macht man häufig den Fehler, dass man sich intensiv mit den beschriebenen eigenen Pflichten auseinandersetzt und nicht in genügendem Umfang daran denkt, auch über die Pflichten des Vertragspartners nachzudenken (z.B. der Vertragspartner verfasst eine Geheimhaltungsklausel, um seine Produkt- und Produktionsgeheimnisse zu

schützen. Bei der Prüfung dieser Klausel wird häufig vergessen, dass man vielleicht selbst auch schützenswerte Geheimnisse hat, also die Klausel für den Schutz der Geheimnisse beider Seiten gelten sollte).

### **3. Preis und Zahlungsbedingungen**

#### **a) Preis: Betrag, Währung (Mehrwertsteuer?)**

Längerfristige Verträge:

Besteht die Berechtigung, die Preise zu erhöhen: nach freiem oder pflichtgemäßem Ermessen oder vereinbart man eine standardisierte Preisgleitklausel? Wie lange ist die Ankündigungsfrist für eine beabsichtigte Preiserhöhung? Ist die andere Partei berechtigt, bei Preiserhöhungen den Vertrag fristlos zu kündigen?

Man kann auch eine Klausel vereinbaren, dass bei unvorhersehbaren Kostensteigerungen oder Währungsschwankungen sich beide Parteien zu Verhandlungen über die Anpassung des Vertrags verpflichten. Falls diese Verhandlungen scheitern, hat dann jede Partei ein Rücktrittsrecht (andere Möglichkeit: ein neutraler Dritter oder ein vereinbartes Schiedsgericht legt den neuen Preis fest).

#### **b) Zahlungsbedingungen**

Vor allem ist auf eine gute Zahlungsabsicherung zu achten, wenn man etwas aus der Hand gibt: z.B. beim Kaufvertrag die Lieferung der Ware, bei einem Know-how-Vertrag die Zusendung der Konstruktionsunterlagen.

Natürlich muss die Zahlungsabsicherung umso besser sein, je unbekannter einerseits der Vertragspartner ist und je unsicherer andererseits das Land ist, in dem der Vertragspartner seinen Sitz hat.

Anbei einige Zahlungsarten gemäß ihrer Abstufung, wobei die erste die beste und die letzte die schlechteste Absicherung bedeutet:

- Vorauszahlung (Vorauskasse)
- Dokumenten-Akkreditiv (bei sehr unsicheren Ländern ein bestätigtes Akkreditiv)
- Dokumenten-Inkasso
- Lieferung gegen Nachnahme
- Zahlung nach Lieferung

Man sollte auch immer an die Möglichkeit einer Patronatserklärung denken, in der sich die Mutterfirma des Vertragspartners bereit erklärt, für die Schulden der Tochterfirma einzustehen.

Bei Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts sollte man daran denken, dass sich dessen Gültigkeit nicht nach dem vereinbarten Recht richtet, sondern nach dem Recht des Landes, in dem sich die Ware befindet.

Falls die Zahlung von einem Ereignis abhängt, das man nicht allein beeinflussen kann (z.B. Zahlung bei Abnahme, die vom anderen grundlos hinausgeschoben

werden kann), sollte man immer daran denken, eine Spätestfrist zu vereinbaren (z.B. Zahlung bei Abnahme, spätestens jedoch x Monate nach Lieferung).

Die von einem Exporteur zu stellenden Bankgarantien (z.B. Anzahlungsgarantie, Gewährleistungsgarantie) sind meist auf erstes Anfordern zu zahlen und damit nicht gegen Missbrauch geschützt (bis auf wenige Ausnahmefälle).

## **4. Verzug**

### **a) Voraussetzungen**

Nach der Schuldrechtsreform haben sich im BGB auch die Voraussetzungen für Verzug geändert. Wenn es im Vertrag heißt: „Lieferung ein Monat nach Eingang der Anzahlung“ und die Anzahlung geht am 05.10. ein, dann muss man am 05.11. liefern, sonst ist man auch ohne Mahnung im Verzug. Vor der Schuldrechtsreform bedurfte es in diesen Fällen noch einer Mahnung (da die einzelnen Termine nicht von vornherein feststanden, sondern sich erst aus der Vertragsabwicklung ergaben).

### **b) Gegenseitiger Vertrag**

Oftmals empfiehlt sich eine ausdrückliche Klausel, dass, wenn eine Vertragspartei mit ihren Pflichten in Verzug ist (z.B. wird eine Anzahlung später geleistet), sich auch die Pflichten der andern Partei entsprechend verschieben (dann darf man auch später liefern).

### **c) Schadensersatz oder Pönale**

Nach BGB haftet man im Verzugsfall im Allgemeinen nur, wenn dem Vertragspartner ein Schaden entstanden ist. Es kommt jedoch oft vor, dass eine Verspätung z.B. dem Käufer sogar entgegenkommt (z.B. eine zu liefernde Anlage soll in ein neu erbautes Fabrikgebäude eingebracht werden; dieses ist jedoch noch gar nicht fertig. In diesem Fall ist dem Käufer auch kein Schaden entstanden und der Verkäufer muss bei Verzug nichts zahlen).

Anders sieht es aus, wenn ein Pönale (Verzugsstrafe) vereinbart ist. In diesem Fall muss bei einer Verspätung immer eine Zahlung geleistet werden, unabhängig davon, ob ein Schaden entstanden ist oder nicht.

Im anglo-amerikanischen Recht ist die Vereinbarung von Vertragsstrafen unzulässig. Deshalb wird in diesen Verträgen oft ein pauschalierter Schadensersatz (liquidated damages) vereinbart; damit soll eine Schadensvorausschätzung gemacht werden.

### **d) Bezugspunkt**

In vielen Verträgen ist ein Plan mit mehreren Terminen festgelegt. Weiter heißt es oft, dass bei Verzug z.B. ein Pönale zu zahlen ist. Dann stellt sich die Frage: Was passiert, wenn man mit mehreren Terminen in Verzug gerät? Denn für jeden verpassten Termin ein Pönale zahlen zu müssen, wäre ungerecht, da die Verschiebung eines Termins oft zwangsläufig die Verschiebung nachfolgender Termine zur Folge hat (z.B. Liefertermin-Montagebeginn-Abnahme).

Deshalb ist es wichtig festzulegen, welcher genaue Termin zu Schadensersatz bzw. Pönale führen kann.

### **e) Deckelung**

Vom Gesetz her (z.B. BGB) gibt es meist keine Begrenzung für den Schadensersatz, er kann sogar z.B. einen Lieferwert übersteigen. Auch wenn ein Pönale vereinbart ist, kann die andere Partei einen das Pönale übersteigenden Schaden geltend machen. Deshalb ist es sehr wichtig, den Schadensersatz bzw. das Pönale oder die liquidated damages nach oben zu deckeln und weitergehende Ansprüche auszuschließen.

### **f) Höhere Gewalt (Force Majeure)**

Bei Zugrundelegung des BGB (auch des CISG – siehe unten Ziff. 8 g) liegt bei Höherer Gewalt kein Verzug vor.

In anderen Rechtsordnungen (z.B. nach anglo-amerikanischem Recht) haftet man für den Erfolg unabhängig vom Verschulden, also auch bei Höherer Gewalt. Liegen diese Rechtsordnungen zu Grunde, empfiehlt es sich deshalb immer, eine Höhere Gewalt-Klausel zu vereinbaren. Hierbei sollte man bei englischsprachigen Verträgen das Wort „Force Majeure“ benutzen und nicht „Acts of God“, da Streik und Aussperrung wahrlich keine göttlichen Akte sind, aber unter „Force Majeure“ fallen.

Aber auch bei Zugrundelegung deutschen Rechts kann sich bei längerfristigen Verträgen eine Höhere Gewalt-Klausel empfehlen, um klar festzulegen, welche Dauer von Höherer Gewalt beide Seiten tolerieren müssen und welche Folgen entstehen, wenn dieser Zeitpunkt überschritten ist: z.B. Möglichkeit, vom Vertrag zurückzutreten oder die Möglichkeit, ein (Schieds-)Gerichtsverfahren in Gang zu setzen.

## **5. Abnahme**

### **a) Definition**

Falls vertraglich eine Abnahme vorgesehen ist, ist es sehr wichtig, genauestens festzulegen:

- Bei welchen Kriterien ist die Abnahme erfüllt?
- Welche Mitwirkungspflichten hat der Vertragspartner?
- Festlegung des Prozedere, falls ein oder mehrere Abnahmeversuche scheitern.
- Evtl. Festlegung der Folgen, falls trotz mehrerer Versuche die Kriterien nicht ganz erfüllt werden können.

### **b) Unwesentliche Mängel**

Seit dem 01.04.2000 ist im BGB-Werkvertragsrecht ausdrücklich geregelt, dass die Abnahme bei unwesentlichen Mängeln nicht verweigert werden darf. Wenn mit der Abnahme eine Zahlung verbunden ist, kann der Vertragspartner das Dreifache der für die Mängelbeseitigungskosten erforderlichen Kosten abziehen. Dies ist eine Regelung, die man auch so oder in ähnlicher Form in internationale Verträge aufnehmen kann.

## **6. Gewährleistung**

### **a) Mangelbegriff**

Ein Mangel liegt vor bei jeder Abweichung der im Vertrag beschriebenen Parameter oder falls diese nicht genau sind, danach, welche Parameter in diesen Fällen üblich sind (vgl. § 433 BGB).

### **b) Anweisungen oder Vorgaben des Vertragspartners**

Es ist eindeutig festzulegen, wie es um die Haftung steht, wenn eine Vertragspartei nach Anweisungen oder Vorgaben der anderen Vertragspartei handelt und diese fehlerhaft sind. Ist die empfangende Vertragspartei von der Haftung (z.B. für Mängel oder für Patentverletzungen) frei oder muss sie die Anweisungen und Vorgaben auf Plausibilität überprüfen?

### **c) Fehler im Verantwortungsbereich des Vertragspartners**

An und für sich ist selbstverständlich, dass Fehler, die im Verantwortungsbereich des Vertragspartners liegen, auch von diesem auf dessen Kosten zu beheben sind. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass es sich oft empfiehlt, diese im Vertrag zu erwähnen; dazu gehören beispielsweise: mangelhafte Wartung, mangelhafter Gebrauch, Änderungen am Vertragsgegenstand ohne Zustimmung, nicht fachgerechte Reparaturen usw.

### **d) Rechtsfolgen bei Mängeln**

Es ist festzulegen, welche Rechte der Vertragspartner bei Vorliegen von Mängeln hat und wer die Kosten trägt.

### **e) Ausschluss von Folgeschäden**

Häufig ist es angebracht, die Haftung für Folgeschäden wie entgangener Gewinn und Produktionsausfall auszuschließen. Wenn es nicht gelingt, die Folgeschäden ganz auszuschließen, sollte man wenigstens versuchen, sie zu deckeln, also der Höhe nach zu begrenzen.

Für Verträge, die amerikanischem Recht unterliegen, wird empfohlen, den Ausschluss von Folgeschäden hervorzuheben, entweder dadurch, dass alle Buchstaben dieser Klausel groß geschrieben werden oder durch Fettdruck.

## **7. Produkthaftung**

### **a) Begriff**

Produkthaftung liegt im Wesentlichen nur vor

- bei Körperverletzung oder
- wenn eine andere als die gelieferte Sache beschädigt wird.

Wenn die gelieferte Sache selbst fehlerhaft ist und es dadurch z.B. zu einem Produktionsstillstand kommt, handelt es sich um Gewährleistung und die daraus resultierenden Folgeschäden (= vertragliche Ansprüche).

## **b) Gesetzliche Ansprüche**

Produkthaftungsansprüche sind „gesetzliche“ Ansprüche, d.h. sie richten sich nach den Gesetzen des Landes, in dem der Schaden entstanden ist. Da sie unmittelbar auf Grund eines Gesetzes geltend gemacht werden, können sie (mit wenigen Ausnahmen) nicht vertraglich ausgeschlossen werden. Deshalb ist es besonders wichtig, eine ausreichende Haftpflichtversicherung abzuschließen.

## **c) Produkthaftung in den USA**

In den USA gibt es eine Besonderheit, den sog. Strafschaden (punitive damage). Dieser beträgt ein Vielfaches des „normalen“ Schadensersatzes und kann dann dem Verletzten zugesprochen werden, wenn der Hersteller weiß, dass die von ihm produzierte Sache Schaden anrichten kann und die Gefährlichkeit trotzdem nicht beseitigt (z.B. durch Umkonstruieren, Schutzvorrichtungen oder Warnhinweise).

Amerikanische Produkthaftung gilt selbst dann, wenn man gar nicht weiß, dass die produzierte Ware sich in den USA befindet. Einen gewissen Schutz kann man erreichen, wenn man den Händlern verbietet, in die USA direkt oder indirekt weiterzuliefern.

## **8. Anwendbares Recht**

### **a) Bedeutung des anwendbaren Rechts**

Die einzelnen Rechtsordnungen geben den Vertragsparteien Regeln für einzelne Vertragstypen vor (z.B. die §§ 433 ff. BGB über den Kaufvertrag). Dieses auf die Verträge anwendbare Recht ist insofern wichtig, da es Anwendung findet, wenn ein Vertrag Lücken oder Widersprüche aufweist (jeder Vertrag enthält zwangsläufig Lücken - auch der ausführlichste Vertrag regelt nicht alles).

Es ist wesentlich, die Grundzüge des anwendbaren Rechts zu kennen, damit man weiß, in welchen Fällen dieses für die eigene Partei günstig ist und man deshalb nichts regeln muss und in welchen Fällen es ungünstig ist und man deshalb im Vertrag eine andere Regelung treffen sollte.

Manche Rechtsordnungen sind uns fremd, vor allem die anglo-amerikanische Rechtsordnung. Diese stützt sich vor allem auf Einzelentscheidungen höherer Gerichte („case law“), da in vielen Bereichen gesetzliche Regelungen fehlen. In Verträgen findet man deshalb häufig eine Aufzählung ähnlicher Rechtsbegriffe nacheinander, die sich auf einzelne von Gerichten entschiedene Konstellationen beziehen.

## **b) Das Internationale Privatrecht**

Das Internationale Privatrecht (IPR) ist anwendbar, wenn mindestens zwei Rechtskreise berührt werden. Der Begriff IPR ist missverständlich, weil das IPR nicht notwendigerweise internationales Recht ist, sondern überwiegend rein nationales, staatliches Recht, das die Folgen regelt, wenn Verknüpfungen zu anderen Ländern bestehen. Es gibt also ein deutsches IPR, ein US-amerikanisches IPR und so weiter. Bei gleichem Sachverhalt kann das IPR in verschiedenen Ländern zu verschiedenen Ergebnissen kommen.

Das deutsche IPR ist im Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch (EGBGB) geregelt, welches in den Textausgaben meist im Anschluss an das BGB zu finden ist.

## **c) Vereinbarung des anwendbaren Rechts**

Im Allgemeinen kann das Recht, das z. B. auf den Exportvertrag Anwendung findet, frei vereinbart werden (Ausnahme: einige arabische Staaten und Uruguay). Es kann das Recht im Lande des Verkäufers, des Käufers oder eines dritten Staates sein.

Keine Vereinbarung ist möglich über das zwingende Recht eines Landes, wie z.B. das Kartellrecht, das Insolvenzrecht (siehe unter Eigentumsvorbehalt – oben Ziff. 3 b), das Wettbewerbsrecht, das Steuerrecht. Diese Bereiche gehören zum sogenannten "ordre public" und unterliegen immer dem Recht des betreffenden Landes.

## **d) Verbraucherschutzverträge**

Verbraucherverträge sind solche, die nicht der beruflichen oder gewerblichen Tätigkeit des Verbrauchers zugerechnet werden können. Bei ihnen darf die Rechtswahl der Parteien gemäß Art. 29 EGBGB nicht dazu führen, dass dem Verbraucher der durch die zwingenden Bestimmungen des Rechts des Staates, in dem er seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat, gewährte Schutz entzogen wird.

Beispiele: das Widerrufsrecht bei Timesharing-Verträgen, Darlehensverträgen, Haustürgeschäften, Fernabsatzverträgen usw.

## **e) Arbeitsverträge**

Bei Arbeitsverträgen darf die Rechtswahl der Parteien nicht dazu führen, dass dem Arbeitnehmer der Schutz entzogen wird, der ihm durch die zwingenden Bestimmungen des Staates gewährt wird, in dem er arbeitet (Art. 30 EGBGB). Ausnahme: vorübergehende Entsendung.

## **f) Handelsvertreter**

Wenn der Handelsvertreter seine Tätigkeit innerhalb der EU/des EWR ausübt, gelten die zwingenden Vorschriften zugunsten des deutschen Handelsvertreters (vor allem der Ausgleichsanspruch) auch zu seinen Gunsten.

## **g) Die „Gesetze“ der EU**

Es gibt zwei Arten von „Gesetzen“ in der EU:

- Verordnungen: Die Verordnungen gelten unmittelbar in den Mitgliedstaaten; sie wenden sich somit grundsätzlich direkt an die EU-Bürger.
- Richtlinien: Richtlinien sind nicht unmittelbar geltendes Recht, sondern sie müssen binnen einer bestimmten Frist in das jeweilige nationale Recht "umgesetzt" werden, also nochmals von dem jeweiligen nationalen Gesetzgeber beschlossen und verabschiedet werden. So wurde z.B. die Produkthaftungs-Richtlinie umgesetzt und das Produkthaftungsgesetz verabschiedet, und auf Grund der Handelsvertreter-Richtlinie wurden die EU-Handelsvertreter durch eine Änderung des HGB genauso geschützt wie die deutschen Handelsvertreter.

## **h) Was heißt „deutsches Recht“ beim Kaufrecht?**

Internationale Gesetze haben Vorrang vor nationalen Gesetzen. Dies ist besonders deutlich beim Kaufrecht.

Wenn man "deutsches Recht" ohne irgendeinen Zusatz vereinbart, dann kommt bei Kaufverträgen mit Auslandsbezug in erster Linie das CISG zur Anwendung. Dieses von den Vereinten Nationen entwickelte Kaufrecht gilt für grenzüberschreitende Warenkäufe und ist inzwischen international weit verbreitet in 67 Ländern (Stand 15.01.2006), vor allem auch bei unseren wichtigsten Handelspartner-Ländern wie: Europäische Länder (außer Großbritannien) USA, Russland, China (jedoch nicht Japan und Indien).

Die Abkürzung "CISG" bedeutet: **C**onvention on **C**ontracts for the **I**nternational **S**ale of **G**oods. Es wird auch als "UN-Kaufrecht" oder "UNCITRAL-Kaufrecht" bezeichnet. Das CISG findet auf alle Kaufverträge Anwendung. Das CISG gilt jedoch nicht für reine Werkverträge, wie Montageverträge und viele Anlagenverträge, wenn der überwiegende Teil in der Ausführung von Arbeiten oder anderen Dienstleistungen besteht.

Bei anderen Vertragsarten gibt es kein solches internationales Gesetz, z.B. Werkverträge, Lizenzverträge, Beratungsverträge, Handelsvertreterverträge usw., so dass bei Vereinbarung deutschen Rechts bei diesen Verträgen BGB bzw. HGB Anwendung finden.

## **i) Die Parteien haben die Frage der Rechtswahl offen gelassen**

In diesem Fall richtet sich die Frage des anwendbaren Rechts nach dem Internationalen Privatrecht (siehe oben Ziff. 8 b).

Falls beide Vertragspartner ihren Sitz in EU-Staaten haben, gilt Folgendes: Wenn das anwendbare Recht nicht ausdrücklich geregelt ist, gilt nach EU-Recht der Schwerpunkt eines Vertrags. Dieser liegt z.B. beim Kaufvertrag beim Verkäufer: also deutsches Recht (und damit CISG), wenn der Verkäufer seinen Sitz in Deutschland hat. Bei gegenseitigen Verträgen ist die charakteristische Leistung nicht die Geldzahlung, sondern die Sach- oder Dienstleistung. Im Einzelnen gilt Folgendes:

- Warenkauf:	Recht des Verkäufers
- Grundstücksverträge (Kaufverträge sowie Miet- und Pachtverträge):	Recht des Lageorts
- Dienst- und Werkverträge:	Recht des Landes, in dem der Dienstleistende bzw. der Unternehmer die charakteristische Leistung erbringt
- Handelsvertreterverträge:	Niederlassung des Handelsvertreters
- Know-how-Vertrag:	in der Regel Sitz des Know-how-Gebers

Wenn der Vertragspartner außerhalb der EU seinen Sitz hat, gelten andere Regeln, die im Einzelfall geprüft werden müssten. Es kann also sein, dass bei Anrufung eines deutschen Gerichts dieses nach deutschem Internationalem Privatrecht deutsches Recht zugrunde legt, bei demselben Vertrag ein ausländisches Gericht nach seinem Internationalen Privatrecht vom Recht des Vertragspartners ausgeht. Deshalb empfiehlt es sich in solchen Fällen umso mehr, das anwendbare Recht ausdrücklich zu regeln.

## **9. Gerichtsstandsvereinbarung oder Schiedsgerichtsklausel**

### **a) Vereinbarung eines bestimmten Gerichtsstands**

Die Vereinbarung eines deutschen Gerichtsstands, also eines staatlichen Gerichts an einem bestimmten Ort in Deutschland (z.B. „Gerichtsstand für alle Streitigkeiten im Zusammenhang mit diesem Vertrag ist Hamburg/Deutschland“), wird oft für den Vertragspartner schwer akzeptabel sein.

Die Vereinbarung eines deutschen Gerichtsstands ist außerdem nur dann sinnvoll, wenn das Urteil im Lande des Vertragspartners leicht vollstreckbar ist. Dies ist der Fall:

- Innerhalb der EU: gemäß der sog. Brüssel-I-Verordnung. Diese Verordnung vereinheitlicht die Gerichtsstände und vereinfacht die Anerkennung und Vollstreckung von Urteilen innerhalb aller Länder der EU;
- außerhalb der EU: das Lugano-Übereinkommen mit der Schweiz, Norwegen und Island;
- schließlich gibt es noch bilaterale Abkommen mit Tunesien und Israel.

Bei Vereinbarung eines deutschen Gerichtsstands sollte man darauf achten, dass auch deutsches Recht vereinbart ist. Denn die Vereinbarung eines anderen Rechts (das ein deutscher Richter nicht kennen muss) wird zur erheblichen Verzögerungen führen.

Falls der Vertragspartner in einem anderen Land außerhalb der EU seinen Sitz hat, ist oft zusätzlich ein richterliches Anerkennungsverfahren im Land des Schuldners notwendig.

Es ist davon abzuraten, einen Gerichtsstand im Land des Vertragspartners zu vereinbaren. Abgesehen von den für uns fremden Prozessordnungen können solche Verfahren sehr lange dauern – wesentlich länger als deutsche Verfahren! Oft ist dies

auch eine Frage der Kosten. Denn die meisten Rechtsordnungen kennen unser Prinzip nicht, dass der Unterliegende die Kosten des gesamten Rechtsstreits (und damit auch den Gegenanwalt) bezahlen muss.

Nie sollte man einen Gerichtsstand in einem Drittland vereinbaren, in dem keine der Vertragsparteien ihren Sitz hat, denn es besteht die Möglichkeit, dass sich das Gericht des Drittstaates für unzuständig erklärt, so dass man letztlich ohne Rechtsschutzmöglichkeit dasteht (dies gilt natürlich nicht für internationale Schiedsgerichte in Drittstaaten – siehe unten Ziff. 9 b).

## **b) Vereinbarung eines Schiedsgerichts**

In den allermeisten Fällen, vor allem bei Verträgen mit größerem Lieferumfang, empfiehlt sich eine Schiedsgerichtsklausel. Bei der Vereinbarung eines Schiedsgerichts würde sich ein nationales Gericht, welches trotz der Schiedsgerichtsklausel von einer Vertragspartei angerufen wird, für unzuständig erklären.

Vorteile eines Schiedsgerichts:

- Schiedsurteile sind oft leichter vollstreckbar,
- Schiedsgerichte sind meist schneller, da es keinen Zug durch die Instanzen gibt,
- Schiedsgerichte sind oft sachgerechter, da die Schiedsrichter eher Fachleute sind.
- Schiedsgerichtsverfahren sind nicht öffentlich (dies ist wesentlich bei geheimhaltungsbefürchteten Vorgängen).
- Allerdings sind Schiedsverfahren manchmal teurer als **eine** staatliche Gerichtsinstanz, jedoch bleibt es auch bei einer Instanz, während es bei den staatlichen Gerichten meist zwei oder auch drei Instanzen gibt.
- Man spart sich evtl. Übersetzungskosten, denn ein deutscher staatlicher Richter kann z.B. verlangen, dass alle englischen Schriftstücke ins Deutsche übersetzt werden müssen.

Bezüglich der Vollstreckbarkeit gibt es internationale Abkommen, denen die allermeisten unserer Absatzländer beigetreten sind, vor allem das "UN-Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche". Es sind bis zum 31.12.2005 137 Länder beigetreten. Eine Liste der Länder, die diesem Abkommen beigetreten sind, kann man unter <http://www.uncitral.org> finden.

Nachstehend die bekanntesten „Institutionellen Schiedsgerichte“. Dabei handelt es sich um Organisationen, die ständig Schiedsgerichtsverfahren durchführen. Diese Schiedsgerichts-Organisationen haben Schiedsgerichtsordnungen, die die Durchführung der Schiedsgerichtsverfahren regeln (ähnlich wie die Zivilprozessordnung [ZPO], die Verfahren vor den staatlichen Gerichten regelt. Die Schiedsgerichtsordnungen sind jedoch längst nicht so formal streng wie die ZPO):

- Das wohl bekannteste internationale Schiedsgericht ist das Schiedsgericht bei der Internationalen Handelskammer in Paris (International Chamber of Commerce - ICC).

- Das Internationale Schiedsgericht bei der Zürcher Handelskammer
- Das Schiedsgericht der Wirtschaftskammer Österreich in Wien (welches vor allem bei Ost-West-Streitigkeiten an Bedeutung gewann)
- Das Deutsche Institut für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. in Köln (DIS) hat ebenfalls internationale Bedeutung
- das Schiedsgerichtsinstitut der Handelskammer Stockholm

Für unser Rechtsverständnis fremd ist die Vorgehensweise der Schiedsgerichte des anglo-amerikanischen Rechtskreises. Die Verfahren sind meist sehr aufwändig und daher teuer. Dies betrifft

- den London Court of International Arbitration
- und die American Arbitration Association (AAA)

### **c) Die Parteien haben nichts vereinbart**

Wurde weder ein Gerichtsstand noch ein Schiedsgericht vereinbart, richtet sich die Zuständigkeit, wenn der Vertragspartner seinen Sitz in der EU hat, nach der Brüssel-I-Verordnung, ansonsten prüft ein deutsches Gericht nach der Zivilprozessordnung (ZPO) nach dem Grundsatz: soweit ein deutsches Gericht örtlich zuständig ist, ist es auch international zuständig. Brüssel-I-Verordnung und ZPO bestimmen vor allem zwei Gerichtsstände, nämlich den am Sitz des Beklagten und den des Erfüllungsorts.

Am häufigsten wird z.B. beim internationalen Kaufvertrag der Exporteur wohl auf Zahlung des Kaufpreises klagen. Nach der Brüssel-I-Verordnung hat er, wie gesagt, die Wahl: den Gerichtsstand am Sitz des Schuldners oder den des Erfüllungsorts. Der Erfüllungsort ist beim Verkauf beweglicher Sachen der Ort, an den die Ware geliefert werden muss, also in der Regel ebenfalls der Sitz des Schuldners; wenn also der Käufer seinen Sitz in Mailand hat, kann man nur dort den Kaufpreis einklagen, falls man weder einen deutschen Gerichtsstand noch ein Schiedsgericht vereinbart hat. Falls der Käufer seinerseits klagen will, hat er die Möglichkeit, das Gericht am Sitz des Verkäufers zu wählen oder das Gericht des Erfüllungsorts, an den die Ware geliefert werden muss - also in der Regel das Gericht an seinem Sitz (letzteres wird er meist vorziehen).

## **10. Rücktritt vom Vertrag**

### **a) Möglichkeit eines Rücktritts**

Nach BGB kann ein Vertragspartner in folgenden Fällen vom Vertrag zurücktreten:

- Wenn sich eine Partei im Verzug befindet, kann ihr der andere Teil eine "angemessene" Frist setzen (eine ausdrückliche Erklärung, dass er nach Ablauf der Frist die Leistung ablehnt, ist seit der Schuldrechtsreform nicht mehr notwendig) und nach Ablauf der Frist vom Vertrag zurücktreten.

- beim Kauf außerdem: wenn die Ware mangelhaft ist und eine zweimalige Nachbesserung fehlgeschlagen ist, kann der Käufer den Rücktritt erklären (Ausnahme: unerheblicher Mangel).

Daneben kann der Käufer auch Schadensersatz verlangen (vor dem 01.01.2002 gab es im BGB die Wahl zwischen Rücktritt und Schadensersatz, seit der Schuldrechtsreform gibt es die Möglichkeit, den Rücktritt zu erklären und Schadensersatz zu verlangen).

### **b) Möglichkeiten der Regelung**

Die Parteien können noch „Warnfunktionen“ einführen, bevor die andere Partei zu dem doch sehr schwerwiegenden Mittel des Rücktritts greifen darf:

Beispiele: Einschreiben an die Geschäftsleitung, Setzen einer angemessenen Nachfrist zur Beseitigung der Vertragswidrigkeit, ausdrücklicher Hinweis auf die Möglichkeit des Rücktritts.

Außerdem können die Parteien den Schadensersatz vertraglich ausschließen und sich darauf beschränken, dass im Falle des Rücktritts beide Parteien die einander gewährten Leistungen zurückzugewähren haben.

## **11. Laufzeit von Verträgen**

### **a) Inkrafttreten**

Verträge können in Kraft treten zu einem bestimmten Datum oder mit der Unterschrift aller Beteiligten. Oftmals wird das Inkrafttreten jedoch von gewissen Umständen abhängig gemacht:

- Absicherungen: wenn die Anzahlung eingegangen ist und/oder ein Akkreditiv eröffnet ist,
- wenn (staatliche) Genehmigungen erteilt sind,
- wenn der Vertragspartner bestimmte Vorleistungen erbracht hat: z.B. Mitteilung bestimmter Daten, Übersendung gewisser Dokumente.

### **b) Laufzeit von Dauerverträgen**

- Dabei kann man eine feste Laufzeit vereinbaren.
- Oft ist es sinnvoll, eine Probezeit zu vereinbaren und für den Fall, dass diese erfolgreich ist, einen Dauervertrag in Aussicht zu stellen.
- Manchmal wird eine feste Anlaufzeit vereinbart (insbesondere, wenn ein Partner erhebliche zeitliche oder sachliche Investitionen machen muss), mit anschließender Kündigungsmöglichkeit.

### c) Kündigung von Dauerverträgen

Schlecht ist oft die Formulierung, dass ein Vertrag z.B. eine feste Laufzeit von zwei Jahren hat und sich, falls er nicht ein halbes Jahr vor Ende gekündigt wird, jeweils um ein weiteres Jahr verlängert. Man kann dann fast sicher sein, dass man z.B. im September auf den Gedanken kommt, den Vertrag zu kündigen und dann noch eine lange Restlaufzeit hat.

Besser ist eine Kündigungsmöglichkeit mit einer Frist von x Monaten zum Ende eines jeden Kalendermonats.

Man sollte immer erwähnen, dass ein Vertrag außerordentlich gekündigt werden kann, wenn einer Vertragspartei wegen eines Vertragsverstoßes der anderen Vertragspartei ein Festhalten am Vertrag nicht zuzumuten ist. Es ist auch oft sinnvoll, beispielhaft fristlose Kündigungsgründe möglichst detailliert aufzuführen:

- **Nicht:** ein fristloser Kündigungsgrund ist bei erheblichem Zahlungsverzug gegeben,
- **sondern:** ein fristloser Kündigungsgrund ist gegeben, wenn ein Vertragspartner eine fällige Zahlung von mindestens x EUR nicht innerhalb eines Monats nach Mahnung zahlt.

### d) Abwicklung nach Vertragsende

Es empfiehlt sich, schon bei Vertragsschluss daran zu denken, wie die Abwicklung nach Vertragsende geschehen soll:

- Welche Unterlagen sollen zurückgegeben werden?
- Ausführung bereits abgeschlossener Teilaufträge.
- Geheimhaltungspflicht/Konkurrenzverbot.

## 12. Verschiedenes

### a) Schriftform

Da die meisten Verträge auch mündlich abgeschlossen werden können, empfiehlt sich eine Klausel, dass mündliche Nebenabreden nicht getroffen sind und alle Änderungen und Ergänzungen der Schriftform bedürfen.

### b) Salvatorische Klausel

Es empfiehlt sich die Aufnahme einer salvatorischen Klausel, wonach, wenn eine oder mehrere Bestimmungen des Vertrags ganz oder teilweise rechtsunwirksam oder undurchführbar sein sollten, dadurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt wird und an die Stelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmungen rückwirkend eine inhaltlich möglichst gleiche Regelung tritt, die dem Zweck der gewollten Regelung am nächsten kommt.

### **c) Geheimhaltungsklausel**

Für eine Vielzahl von Verträgen ist eine Geheimhaltungsklausel sehr wichtig. Diese sollte eine Vertragsstrafenregelung enthalten (siehe oben Ziff. 1.2) sowie die Regelung, dass die Geheimhaltungspflicht auch nach Vertragsende weiter besteht.

### **d) Unterschrift**

Größere Verträge sollte man nicht nur am Schluss unterschreiben, sondern jede einzelne Seite paraphieren. Denn es ist schon oft vorgekommen, dass z.B. beim Kopieren versehentlich Seiten vertauscht wurden.

Außerdem sollten handschriftliche Änderungen, die bei den Verhandlungen gemacht werden, ebenfalls daneben paraphiert werden.

Für weitere Auskünfte steht Ihnen der Verfasser gern zur Verfügung:

**Rechtsanwalt Volker Gerstner**  
**Gartenstraße 37**  
**69168 Wiesloch**  
**Tel.: 06222 / 388 95-6**  
**Fax: 06222 / 388 95-7**  
**E-Mail: [info@ra-gerstner.de](mailto:info@ra-gerstner.de)**  
**Internet: <http://www.ra-gerstner.de>**



## Rechtsanwalt Volker Gerstner



### Zur Person:

▶ **Jura-Studium** an den Universitäten Freiburg und Marburg

▶ **Referendar** im LG-Bezirk Konstanz,  
**Wahlstation bei der deutsch-mexikanischen  
Handelskammer, Mexiko-City**

▶ **15 Jahre Justiziar in Maschinenbau-Firmen** mit hohem  
Export-Anteil:

- **Beratung in allen Rechtsfragen,**
- **Vertragsverhandlungen** (auch in französisch- und  
englischsprachigen Ländern)

▶ **Gleichzeitig: 5 Jahre Personalleiter für den  
Angestelltenbereich**

▶ **seit 1993: selbstständiger Rechtsanwalt, Schwerpunkt:  
Beratung von Firmen**

### ▶ **daneben:**

**Tagesseminare** bei Industrie- und Handelskammern über  
die Themen

- Vorteilhafte Vertragsgestaltung von Exportkaufverträgen
- Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträge

▶ **Dozent bei der IHK Rhein-Neckar, Mannheim, in den  
Kursen:**

- „Fachkaufmann Außenwirtschaft“ im Fach „Recht im  
Außenwirtschaftsverkehr“
- „Betriebswirt IHK“ im Fach „Rechtliche  
Rahmenbedingungen der Unternehmensführung“

▶ **Autor** des Buches „Vertragsgestaltung für Exporteure“,  
Verlag: Deutscher Wirtschaftsdienst  
ISBN 3-87156-544-X



# Rechtsanwalt Volker Gerstner

## Fachgebiete

**Entwurf und  
Verhandlung von  
nationalen und  
internationalen  
Verträgen**  
*(deutsch, englisch,  
französisch)*

- ▶ Handelsvertreterverträge
- ▶ Vertragshändlerverträge
- ▶ Kaufverträge
- ▶ Anlagenverträge
- ▶ Know-how-Verträge
- ▶ Konsortialverträge
- ▶ Kooperationsverträge
- ▶ Vergabeverträge
- ▶ Werkverträge
- ▶ Montageverträge
- ▶ Hard- und Software-Verträge



**Unternehmensberatung**

- ▶ allgemeines  
Gesellschaftsrecht
- ▶ Erwerb und Verkauf von  
Beteiligungen und  
Unternehmen
- ▶ Gesellschaftsgründungen  
(GmbH, andere  
Gesellschaften)



**Unternehmensnachfolge**

- ▶ Unternehmertestament
- ▶ Übernahmeverträge



**Arbeitsrecht**

- ▶ Verträge mit  
Geschäftsführern
- ▶ Verträge mit Mitarbeitern
- ▶ Erstellung von  
Betriebsvereinbarungen
- ▶ Arbeitsgerichtsprozesse



**Wirtschaftsprozesse**

- ▶ Schiedsgerichtsverfahren
- ▶ Allgemeines Zivilrecht