

## 1.13 Schwachstellen in auslandsbezogenen Lieferverträgen

von *Hatto Brenner*

### Zusammenfassung

Exportierende Firmen übernehmen oftmals die Regelungen, die sie bei Abschluss von Verträgen mit deutschen Kunden handhaben, und gehen davon aus, dass diese auch für das Auslandsgeschäft gültig sind. Hierbei berücksichtigen sie nicht, dass es für bestimmte Sachverhalte zwingende Rechtsvorschriften gibt, die in Abhängigkeit vom Zielland der Lieferung unterschiedlich anzuwenden sind (z. B. der Eigentumsvorbehalt).

Auch die Vereinbarung eines deutschen Gerichtsstandes für etwaige Vertragsstreitigkeiten ist nicht in jedem Falle sinnvoll, besonders dann, wenn die Urteile deutscher Gerichte im betreffenden Zielland nicht vollstreckbar sind.

Auch die dem Angebot üblicherweise beigefügten Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) werden in vielen Ländern nur dann Teil des Kaufvertrages, wenn bestimmte Formvorschriften erfüllt werden.

Näheres wird in dem folgenden Beitrag dargestellt.

### Inhalt

1.13.1	Welche Rahmenbedingungen sind anders bei Auslandsgeschäften? .....	2
1.13.2	Gerichtsstandsvereinbarungen bei internationalen Lieferverträgen .....	2
1.13.2.1	Vereinbarung eines bestimmten Gerichtsstands .....	3
1.13.2.2	Vereinbarung, ein strittiges Verfahren durch ein Schiedsgericht zu regeln .....	3
1.13.2.3	Die Parteien haben nichts vereinbart .....	5
1.13.3	Der Eigentumsvorbehalt .....	5
1.13.4	Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) .....	6
Anlage	Teilnehmerländer des „UN-Übereinkommens über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche“ .....	8

### 1.13.1 Welche Rahmenbedingungen sind anders bei Auslandsgeschäften?

Schon die Verhandlungen mit ausländischen Geschäftspartnern können zu sprachlichen Missverständnissen führen, die den in einer anderen Sprache abgeschlossenen Vertrag ungünstig beeinflussen können. Auch die andersartige Geschäftsmentalität, unbekannte Handelsbräuche, insbesondere die andersartigen Gesetze und rechtlichen Rahmenbedingungen können dazu führen, dass der Exportvertrag für den Lieferanten nicht die Sicherheit bietet, die angestrebt wird.

Die hiermit verbundenen Risiken sind dann nicht so schwerwiegend, wenn es dem Exporteur gelingt, als Zahlungsbedingung „Vorauskasse“ durchzusetzen oder das Geschäft durch ein Akkreditiv bzw. durch eine Bankgarantie abzusichern.

Häufig ist dies jedoch nicht möglich, und der Exporteur ist angewiesen, seinen internationalen Liefervertrag durch klare vertragliche Regelungen so zu gestalten, dass sein Lieferrisiko ausgeschlossen bzw. minimiert wird.

Auch die häufig vorgefundene Meinung „Das machen wir in Deutschland schon immer so und haben niemals Probleme gehabt“ führt oftmals zu einer Fehleinschätzung der Risiken im Auslandsgeschäft. Was in Deutschland üblich und gültig ist, muss noch lange nicht im Lande des ausländischen Vertragspartners bekannt und anerkannt sein. Außerdem fehlt häufig das Gespür für die „Brisanz“ verschiedener in Deutschland üblicher Vertragsstandards, wenn diese „so wie in Deutschland üblich“ auch in den Auslandsvertrag übernommen werden.

Es handelt sich hierbei im Wesentlichen um:

- ▶ die Formulierung und Vereinbarung eines Gerichtsstandes
- ▶ die Formulierung und Vereinbarung einer Eigentumsvorbehaltsregelung
- ▶ die Verwendung der in Deutschland üblichen „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ (AGB)

### 1.13.2 Gerichtsstandsvereinbarungen bei internationalen Lieferverträgen

**Problemfall** Zwischen Exporteur und Importeur wurde vereinbart, dass der Importeur die Ware nach Erhalt zahlt. Der Importeur hält sich nicht an diese Vereinbarung, und auf gutlichem Wege kann der Streit nicht beigelegt werden. Für den Exporteur stellt sich nun die Frage, bei welchem Gericht er seinen Anspruch geltend macht.

**Lösungsmöglichkeiten** Grundsätzlich haben beide Vertragspartner bei der Frage, welches Gericht bei Streitigkeiten entscheiden soll, folgende Möglichkeiten:

1. Sie vereinbaren einen bestimmten Gerichtsstand.
2. Sie treffen eine Schiedsgerichtsvereinbarung.
3. Sie vereinbaren diesbezüglich nichts.

### 1.13.2.1 Vereinbarung eines bestimmten Gerichtsstands

Bei einer Vielzahl von internationalen Lieferverträgen kann beobachtet werden, dass der deutsche Exporteur das für ihn in Deutschland zuständige Gericht als „Gerichtsstand“ vorsieht (Beispiel: *Der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten im Zusammenhang mit diesem Vertrag ist Hannover/Deutschland*).

Unabhängig davon, dass dieser deutsche Gerichtsstand als ein staatliches Gericht an einem definierten Ort in Deutschland von dem ausländischen Vertragspartner häufig nicht akzeptiert wird, ist die Vereinbarung eines deutschen Gerichtsstandes bei Auslandsgeschäften oftmals für den Exporteur eher nachteilig.

Denn ein eventuell gewonnenes Gerichtsverfahren bedeutet nicht automatisch, dass dieses Urteil auch im Lande des Vertragspartners anerkannt und vollstreckt wird. Der Exporteur hat also in jedem Einzelfall zu prüfen, ob das deutsche Gerichtsurteil im Lande des Vertragspartners vollstreckungsfähig ist.

**Gerichtsurteil  
vollstreckungsfähig?**

Welche Länder vollstrecken Urteile deutscher Gerichte?

- ▶ Gemäß der so genannten Brüssel-I-Verordnung ist innerhalb der EU die Anerkennung und Vollstreckung von Urteilen geregelt. Das heißt, es besteht für den deutschen Exporteur die Möglichkeit, das Urteil eines deutschen Gerichtes in einem EU-Land vollstrecken zu lassen.
- ▶ Im Rahmen des Lugano-Übereinkommens wurde ein Vollstreckungsabkommen u. a. auch für die Länder Schweiz, Norwegen, Island und Finnland geregelt.

Das heißt, das Urteil eines deutschen Gerichtes wird in den oben genannten Ländern grundsätzlich anerkannt und kann auf Antrag vollstreckt werden. In allen anderen Ländern bestehen spezielle Vorschriften zur Vollstreckung ausländischer Gerichtsurteile. Je nach Land kann es hierbei u. U. zu langjährigen und kostspieligen Verfahren kommen.

Auch ist es für den deutschen Exporteur nicht unbedingt sinnvoll, einen Gerichtsstand im Lande des Vertragspartners zu vereinbaren. Abgesehen von den fremden Prozessordnungen können solche Verfahren sehr lange dauern und sehr kostspielig werden.

Es ist daher zu prüfen, ob es eine andere bzw. bessere Möglichkeit für den deutschen Exporteur gibt, einen strittigen Sachverhalt entscheiden zu lassen.

### 1.13.2.2 Vereinbarung, ein strittiges Verfahren durch ein Schiedsgericht zu regeln

Aus den oben geschilderten, für den Exporteur eher nachteiligen Gründen wird in vielen deutschen auslandsbezogenen Lieferverträgen auf die Vereinbarung eines deutschen Gerichtsstandes verzichtet. Für den Fall strittiger Sachverhalte besteht jedoch für beide Vertragsparteien die Möglichkeit,

etwaige Streitigkeiten von einem vereinbarten Schiedsgericht entscheiden zu lassen. Da mit der Vereinbarung eines Schiedsgerichtes einige wichtige Vorteile verbunden sind, werden in internationalen Lieferverträgen, insbesondere wenn es sich um größere Liefervolumina handelt, in zunehmendem Umfang Schiedsgerichtsverfahren vereinbart.

Es gibt weltweit eine Vielzahl von „institutionellen Schiedsgerichten“. Es handelt sich hierbei um Organisationen, die ständig Schiedsgerichtsverfahren durchführen. Das wohl bekannteste internationale Schiedsgericht ist das Schiedsgericht bei der internationalen Handelskammer in Paris (*International Chamber of Commerce* – ICC). Darüber hinaus sind insbesondere folgende Schiedsgerichte bekannt:

**Vorteile von Schiedsgerichten**

- ▶ das Schiedsgericht der Wirtschaftskammer Österreich in Wien
- ▶ das Schiedsgericht der Handelskammer Stockholm
- ▶ das Schiedsgericht bei der Züricher Handelskammer
- ▶ der *London Court of International Arbitration*
- ▶ die *American Arbitration Association* (AAA)
- ▶ das Deutsche Institut für Schiedsgerichtsbarkeit e. V. in Bonn (DIS)

Was sind die Gründe, ein strittiges Verfahren aus einem internationalen Liefervertrag eher von einem Schiedsgericht als von einem staatlichen Gericht entscheiden zu lassen? Verschiedene Vorteile sprechen für ein Schiedsverfahren, wie z. B.:

- ▶ Die Schiedsurteile sind oft leichter vollstreckbar. Dies wird in internationalen Abkommen geregelt, denen die meisten deutschen Exportmärkte beigetreten sind. Insbesondere ist hier das „UN-Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche“ zu nennen. Eine Liste der Länder, die diesem Abkommen beigetreten sind, ist als Anlage beigefügt.
- ▶ Außerdem arbeiten die Schiedsgerichte meist schneller, da es keine weiteren Instanzen gibt.
- ▶ Da zu Schiedsrichtern häufig Fachleute bestimmt werden können, fördert dies eine sachgerechte Urteilsfindung.
- ▶ Schiedsgerichtsverfahren sind nicht öffentlich, was für geheimhaltungsbedürftige Vorgänge von Bedeutung sein kann.

**Nachteil** Ein möglicher Nachteil von Schiedsverfahren kann darin bestehen, dass Schiedsverfahren manchmal teurer sind als eine staatliche Gerichtsinstanz. Während jedoch bei staatlichen Gerichten meist zwei oder drei Instanzen durchlaufen werden, bleibt es bei einem Schiedsgericht bei einer einzigen Instanz (Zeitgewinn!).

Um ein strittiges Verfahren durch ein Schiedsgericht regeln zu lassen, ist erforderlich, dass in dem Liefervertrag eine Schiedsklausel vorgesehen wird, mit der man ein ins Auge gefasstes Schiedsgericht anruft. Um z. B. das Schiedsgericht bei der Internationalen Handelskammer in Paris anzurufen, wird folgende „Schiedsklausel“ vorgeschlagen:

**Schiedsklausel  
in den Vertrag**

*„Alle in Zusammenhang mit dem gegenwärtigen Vertrag sich ergebenden Streitigkeiten werden nach der Schiedsgerichtsordnung der Internationalen Handelskammer in Paris von einem oder mehreren gemäß dieser Ordnung genannten Schiedsrichtern endgültig entschieden.“*

Diese Schiedsklausel kann um weitere, frei zu vereinbarende Regelungen ergänzt werden, z. B.:

- ▶ Sitz des Schiedsgerichtes
- ▶ Sprache des Schiedsgerichtes

### 1.13.2.3 Die Parteien haben nichts vereinbart

Wurde weder ein Gerichtsstand noch ein Schiedsgericht vereinbart, ist zunächst zu prüfen, welches Gericht für dieses Verfahren zuständig ist. Da es sich hierbei um ein relativ kompliziertes Verfahren handelt, ist zu empfehlen, auf jeden Fall entweder einen Gerichtsstand, besser noch ein geeignetes Schiedsgericht, im Liefervertrag zu vereinbaren.

Der Exporteur sollte also vor Abschluss eines Liefervertrages mit einem ausländischen Kunden klären, ob es für das Vertragsverhältnis nicht besser ist, wenn ein möglicher Rechtsstreit nicht über ein staatliches Gericht („Gerichtsstand“), sondern im Wege eines Schiedsverfahrens entschieden wird.

**Tipp**

### 1.13.3 Der Eigentumsvorbehalt

*„Der Verkäufer behält sich das Eigentum an der von ihm gelieferten Ware vor bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises durch den Käufer“.* Diese Regelung ist so oder in einer abgewandelten Weise in nahezu allen Lieferverträgen enthalten, und seine Gültigkeit bzw. Durchsetzbarkeit ist bei Liefergeschäften in Deutschland nicht problematisch.

Mit der Ausweitung des internationalen Handels haben sehr viele deutsche Exporteure eine derartige Eigentumsvorbehaltsklausel auch in ihre internationalen Lieferverträge übernommen, wobei in aller Regel dieser Klausel seitens des Importeurs nicht widersprochen wird. Daher besteht vielfach die Annahme, dass diese Regelung zu einem wirksamen Vertragsbestandteil geworden ist, nach der im Ausland ebenso verfahren wird wie im Inland auch. Dieser Irrtum hat aber schon in vielen Fällen zu einem bösen „Erwachen“ geführt, denn „die Gültigkeit eines vereinbarten Eigentumsvorbehaltes richtet sich nach dem Recht des Landes, in dem sich die Ware befindet“.

**Insolvenzfall des Käufers** Dies ist natürlich besonders wichtig für den Insolvenzfall des Käufers, wenn er die Ware nicht mehr voll bezahlen kann. Wenn z. B. der deutsche Hersteller von bestimmten Maschinen gegenüber seinem Schweizer Kunden diese übliche Formulierung zum Eigentumsvorbehalt verwendet und selbst wenn für den gesamten Vertrag die Gültigkeit des deutschen Rechtes vereinbart ist, dann gilt Folgendes: Sobald die Ware die Schweizer Grenze passiert hat, richtet sich die Frage der Gültigkeit eines vereinbarten Eigentumsvorbehaltes nach Schweizer Recht.

Das Schweizer Recht aber sieht vor, dass der Eigentumsvorbehalt in einem öffentlichen Register am Sitz des Käufers zu registrieren ist. Wenn diese Formvorschrift nicht beachtet wird, ist der formulierte Eigentumsvorbehalt unwirksam.

Der in Deutschland übliche Eigentumsvorbehalt ist also in vielen Ländern, so wie vereinbart, nicht gültig. Es sind entweder zusätzliche Formerfordernisse vorgeschrieben (wie z. B. in der Schweiz) oder der Eigentumsvorbehalt kann untergehen durch Verbindung der Ware mit einem Grundstück (Fenster und Aufzüge werden wesentlicher Bestandteil des Gebäudes und damit des Grundstückes, aufgestellte Maschinen jedoch meist nicht) oder durch Verarbeitung und Vermischung.

Ebenfalls nützt der Eigentumsvorbehalt dann nicht viel, wenn die Ware für den Kunden „maßgeschneidert“ wurde. Denn dann kann man die Ware, selbst wenn man sie auf Grund des Eigentumsvorbehaltes zurückerhält, nicht oder nur mit großem Abschlag weiterverwerten.

**Tipp**

Da der Eigentumsvorbehalt nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen im Ausland so gehandhabt werden kann, wie dies in Deutschland bekannt ist, sollten in jedem Einzelfalle die Rahmenbedingungen hierfür „pro Land“ geklärt werden. Zusätzliche Sicherheiten, wie z. B. eine geeignete Zahlungsbedingung oder der Abschluss einer Exportkreditversicherung, empfehlen sich daher.

Details zur Regelung des Eigentumsvorbehaltes in den Rechtsordnungen der 30 wichtigsten Exportländer erfahren Sie im Beitrag B III 2.1.

**1.13.4 Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)**

Häufig findet man Vereinbarungen zum „Gerichtsstand“ und zum „Eigentumsvorbehalt“ usw. in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB). Hierbei handelt es sich um vorformulierte und standardisierte Vertragsbedingungen. Sie werden üblicherweise verwendet, um entweder gesetzliche Regelungen zum Vorteil des Lieferanten abzuändern oder um seine Rechtsstellung zu erweitern bzw. die Rechte des Importeurs zu schmälern.

Üblicherweise unterbreitet der Verkäufer/Exporteur dem Käufer/Importeur ein Angebot und verweist in diesem Angebot auf seine umseitig abgedruckten oder beigelegten Verkaufs- und Lieferbedingungen. Wenn nun der Käufer/Importeur den Auftrag erteilt unter Zugrundelegung seiner eigenen Einkaufsbedingungen, stellt sich die Frage, ob und welche AGB zum wirksamen Vertragsbestandteil geworden sind: die AGB des Käufers oder die des Verkäufers?

In Abhängigkeit von dem Recht, welches dem Vertragsverhältnis zugrunde liegt und der Beurteilung des angerufenen Gerichtes können sich unterschiedliche Rechtslagen ergeben, die bei Vertragsabschluss oftmals nicht überschaubar sind.

Es empfiehlt sich daher folgende Vorgehensweise bei Abschluss eines internationalen Liefervertrages:

**Empfohlene  
Vorgehensweise**

1. Der Exporteur sollte seine AGB grundsätzlich seinem Angebot bzw. seiner Auftragsbestätigung beifügen. Keinesfalls reicht es im internationalen Geschäftsverkehr aus, dass auf die AGB verwiesen wird, ohne sie beizufügen.
2. Die AGB müssen in der Verhandlungssprache abgefasst sein oder aber in der Heimatsprache des ausländischen Vertragspartners.
3. Die Gegenseite sollte die AGB des Exporteurs unterzeichnen oder in sonstiger Weise schriftlich annehmen (z. B. in einem Rahmenvertrag) mit der Folge, dass der Importeur die AGB des Exporteurs ausdrücklich akzeptiert hat.

Um Probleme im Zusammenhang mit den AGB zu vermeiden, sollten daher im Hauptvertrag ausdrücklich folgende wichtigen Punkte eindeutig geregelt werden:

1. Preisstellung und Zahlungsbedingung
2. Lieferzeit/Verzugsregelung
3. Gewährleistung und Haftungsbegrenzung
4. Eigentumsvorbehalt (unter Berücksichtigung der jeweiligen Rechtsvorschriften des Ziellandes)
5. anwendbares Recht
6. Gerichtsstand bzw. Schiedsgerichtsklausel
7. Rücktritt

Da die AGB nicht unbedingt bei Auslandsverträgen zum wirksamen „Vertragsbestandteil“ werden, sollten alle wichtigen Punkte im Hauptvertrag geregelt werden.

**Tipp**

**Anlage: Länder, die Schiedsurteile anerkennen und vollstrecken**

State	Signature	Ratification, Accession, Approval, Acceptance or Succession	Entry into force
Argentina		19 July 1983	1 January 1988
Australia		17 March 1988	1 April 1989
Austria	11 April 1980	29 December 1987	1 January 1989
Belarus		9 October 1989	1 November 1990
Belgium		31 October 1996	1 November 1997
Bosnia and Herzegovina		12 January 1994	6 March 1992
Bulgaria		9 July 1990	1 August 1991
Burundi		4 September 1998	1 October 1999
Canada		23 April 1991	1 May 1992
Chile	11 April 1980	7 February 1990	1 March 1991
China	30 September 1981	11 December 1986	1 January 1988
Colombia		10 July 2001	1 August 2002
Croatia		8 June 1998	8 October 1991
Cuba		2 November 1994	1 December 1995
Cyprus		7 March 2005	1 April 2006
Czech Republic		30 September 1993	1 January 1993
Denmark	26 May 1981	14 February 1989	1 March 1990
Ecuador		27 January 1992	1 February 1993
Egypt		6 December 1982	1 January 1988
Estonia		20 September 1993	1 October 1994
Finland	26 May 1981	15 December 1987	1 January 1989
France	27 August 1981	6 August 1982	1 January 1988
Gabon		15 December 2004	1 January 2006
Georgia		16 August 1994	1 September 1995
Germany	26 May 1981	21 December 1989	1 January 1991
Ghana	11 April 1980		
Greece		12 January 1998	1 February 1999

State	Signature	Ratification, Accession, Approval, Acceptance or Succession	Entry into force
Guinea		23 January 1991	1 February 1992
Honduras		10 October 2002	1 November 2003
Hungary	11 April 1980	16 June 1983	1 January 1988
Iceland		10 May 2001	1 June 2002
Iraq		5 March 1990	1 April 1991
Israel		22 January 2002	1 February 2003
Italy	30 September 1981	11 December 1986	1 January 1988
Kyrgyzstan		11 May 1999	1 June 2000
Latvia (a)		31 July 1997	1 August 1998
Lesotho	18 June 1981	18 June 1981	1 January 1988
<b>Liberia</b>		<b>16 September 2005</b>	<b>1 October 2006</b>
Lithuania		18 January 1995	1 February 1996
Luxembourg		30 January 1997	1 February 1998
Mauritania		20 August 1999	1 September 2000
Mexico		29 December 1987	1 January 1989
Mongolia		31 December 1997	1 January 1999
Netherlands	29 May 1981	13 December 1990	1 January 1992
New Zealand		22 September 1994	1 October 1995
Norway	26 May 1981	20 July 1988	1 August 1989
<b>Paraguay</b>		<b>13 January 2006</b>	<b>1 February 2007</b>
Peru		25 March 1999	1 April 2000
Poland	28 September 1981	19 May 1995	1 June 1996
Republic of Korea		17 February 2004	1 March 2005
Republic of Moldova		13 October 1994	1 November 1995
Romania		22 May 1991	1 June 1992
Russian Federation		16 August 1990	1 September 1991
Saint Vincent and the Grenadines		12 September 2000	1 October 2001

State	Signature	Ratification, Accession, Approval, Acceptance or Succession	Entry into force
Serbia and Montenegro		12 March 2001	27 April 1992
Singapore	11 April 1980	16 February 1995	1 March 1996
Slovakia		28 May 1993	1 January 1993
Slovenia		7 January 1994	25 June 1991
Spain		24 July 1990	1 August 1991
Sweden	26 May 1981	15 December 1987	1 January 1989
Switzerland		21 February 1990	1 March 1991
Syrian Arab Republic		19 October 1982	1 January 1988
Uganda		12 February 1992	1 March 1993
Ukraine		3 January 1990	1 February 1991
United States of America	31 August 1981	11 December 1986	1 January 1988
Uruguay		25 January 1999	1 February 2000
Uzbekistan		27 November 1996	1 December 1997
Venezuela	28 September 1981		
Zambia		6 June 1986	1 January 1988

Anlage: Teilnehmerländer des „UN-Übereinkommens über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche“

Stand: Januar 2006