

# PRAXISLEITFADEN

## INTERNATIONALE VERTRÄGE



### INHALT

#### Seite 2

Anwendbares Recht, Rechtswahl  
Kollisionsrecht  
UN-Kaufrecht

#### Seite 3

Gerichte, Vollstreckung  
Schiedsgerichte

#### Seite 4

AGB International  
INCOTERMS® 2010

### Einleitung

Bei internationalen Geschäftsbeziehungen treffen verschiedene nationale Rechtssysteme aufeinander: Sie „kollidieren“. Die Frage ist also, welches Recht zur Anwendung kommt. Die Antwort darauf gibt das sog. **internationale Kollisionsrecht oder Internationale Privatrecht (IPR)**, das innerhalb der EU weitestgehend vereinheitlicht ist – für Geschäftsbeziehungen außerhalb der EU ist das jedoch nicht der Fall. Man sollte bereits bei der Gestaltung der Verträge überlegen, welches Recht gelten soll und dies entsprechend vereinbaren.

In diesem Zusammenhang empfehlen sich weitere Gedanken dazu, welches **Gericht** über etwaige Streitigkeiten entscheiden soll; genauer: Wie können Sie am besten Ihre **Forderungen durchsetzen**? Die internationale Zuständigkeit der Gerichte und die Vollstreckung von Urteilen in anderen Ländern sind in der EU ebenfalls weitestgehend vereinheitlicht – für Geschäftsbeziehungen mit Staaten außerhalb der EU gilt das jedoch nicht. Auch diese Fragen werden am besten bereits bei der Vertragsgestaltung durch entsprechende Regelungen beantwortet – gegebenenfalls auch mit der Wahl eines **Schiedsgerichts**.

Sollten Sie mit **Allgemeinen Geschäftsbedingungen** arbeiten, ist darüber hinaus genau darauf zu achten, wie diese im internationalen Geschäftsverkehr wirksam einbezogen werden können und ob die darin enthaltenen Regelungen überhaupt Wirkung entfalten.

**Zahlungssicherung** ist ein weiteres wichtiges Thema, und der in Deutschland gängige Eigentumsvorbehalt ist im internationalen Geschäftsverkehr nicht immer ein effektives Instrument.

**Lieferbedingungen** und **Gefahrtragungsregeln** sind ein weiteres wichtiges Feld für grenzüberschreitende Lieferverträge. Hier bieten sich beispielsweise **INCOTERMS** an.

Dieser Leitfaden soll Ihnen grundsätzliche Zusammenhänge erläutern und praktische Hinweise geben.

**JUV** 2007  
**AWARDS**

KANZLEI DES JAHRES  
FÜR VERTRIEBSSYSTEME



## ANWENDBARES RECHT, RECHTSWAHL

Im Allgemeinen empfiehlt sich, im Vertrag festzulegen, welches Recht Anwendung finden soll. Eine solche **Rechtswahlvereinbarung** ist bei Geschäftsbeziehungen in der EU ohne weiteres möglich, sofern es sich um die vertraglichen Rechte und Pflichten handelt. Rechtswahlvereinbarungen müssen *ausdrücklich sein oder sich eindeutig aus den Bestimmungen des Vertrages oder aus den Umständen des Falles ergeben*. Idealerweise erfolgen sie also wohl schriftlich; möglich sind sie auch in AGB (diese müssen aber wirksam einbezogen werden – dazu später). Die Wahl eines Gerichts (dazu sogleich) ist allenfalls als Indiz für eine korrespondierende Rechtswahl (Recht am Sitz des Gerichts) zu sehen, mehr nicht.

Keine Auswirkungen haben Rechtswahlvereinbarungen aber auf Fragen des Eigentumsübergangs. Daher ist der **Eigentumsvorbehalt** im internationalen Geschäftsverkehr kein wirksames Sicherungsmittel (zudem ist er in vielen Ländern von Eintragungen in öffentliche Register u.ä. abhängig) – es empfiehlt sich daher, Bürgschaften, Akkreditive (*letter of credit*), Kreditversicherungen o.ä. zu verwenden.

Keine Wirkung haben Rechtswahlvereinbarungen auch auf Bestimmungen des Wettbewerbsrechts, auf **gewerbliche Schutzrechte** und ähnliches. Achten Sie in diesem Zusammenhang darauf, dass Sie Ihre

Marken, Patente etc. auch in dem Land schützen lassen, in das Sie liefern, und u.U. auch in dem Land, aus dem Sie beziehen.

Besonderheiten bestehen gegenüber Verbrauchern und Arbeitnehmern sowie in anderen Spezialbereichen (z.B. Beförderung, Versicherung, etc.).

Ohne eine Rechtswahl im Vertrag bestimmt das **Kollisionsrecht** der EU das anzuwendende Recht nach der *vertragscharakteristischen Leistung*. Das bedeutet z.B., dass im Kaufvertrag das Landesrecht des Verkäufers, im Dienstvertrag das Landesrecht des Dienstleistungserbringers, etc. Anwendung findet (siehe dazu den Katalog in der Rom-I-VO – dazu sogleich). In komplexen Vertriebsverträgen kann somit bspw. unterschiedliches Recht für die Lieferung an den Händler und die Verpflichtungen des Händlers angewendet werden.

Was aber tun, wenn man sich nicht einigen kann oder der Vertragspartner partout nichts anderes als sein Recht anwenden will? Entweder gelingt es Ihnen, den Vertragspartner als Kompromiss von der Anwendung des UN-Kaufrechts (siehe unten) zu überzeugen (wenn das Land Ihres Vertragspartners das UN-Kaufrechtsabkommen ratifiziert hat, ist das gut argumentativ zu verwenden). Oder Sie lassen sich auf das Recht Ihres Vertragspartners oder auf ein drittes, also **neutrales Recht** ein. Dann sollten Sie das Recht aber von einem Spezialisten prüfen lassen, oder aber zumindest die Dinge, die Ihnen wichtig sind, direkt in den Ver-

### Kollisionsrecht (IPR)

In der EU galt (durch ein Übereinkommen von 1980, das sog. EVÜ) für **vertragliche Schuldverhältnisse** in jedem nationalen Recht ähnliches; seit dem 17.12.2009 ist eine Vereinheitlichung des Kollisionsrechts durch die **ROM-I-Verordnung** (gilt nicht für Dänemark) gegeben.

Für **außervertragliche Schuldverhältnisse** gilt seit dem 11.01.2009 die **ROM-II-Verordnung** (ebenfalls nicht für Dänemark); auch dies ist also EU-weit harmonisiert.

Außerhalb der EU ist das Kollisionsrecht nicht vereinheitlicht, d.h. es ist nicht sichergestellt, dass die europäischen Grundsätze auch in anderen Ländern anerkannt werden. Allenfalls spricht eine gewisse Vermutung dafür, dass man auch in anderen Ländern das anzuwendende Recht frei wählen kann oder – wenn keine Rechtswahl vorliegt – nach der charakteristischen Leistung des Vertrages beurteilt wird, welches Recht zur Anwendung kommt. Es gibt dabei aber durchaus Überraschungen (etwa die Anknüpfung an den Ort des Vertragsschlusses etc.). Details sollten Sie prüfen.

trag schreiben. Letzteres bietet natürlich keine Garantie dafür, dass diese Regelungen auch wirksam oder effektiv sind (weil das anzuwendende Recht möglicherweise anderweitige zwingende Regelungen hat oder bestimmte Rechtsfolgen nicht zulassen will); aber es ist zumindest ein Versuch, „Ihre“ Regelung zu erreichen. ■

## UN-Kaufrecht

Dem UN-Kaufrechtsabkommen von 1980 (Convention on the International Sale of Goods = CISG oder Wiener Kaufrecht) sind weltweit etwa 80 Nationen beigetreten (auch Deutschland) – siehe dazu [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org). In diesen Ländern gilt für grenzüberschreitende Kaufverträge über bewegliche Sachen neben dem jeweiligen nationalen Recht automatisch das CISG. Beachten Sie: Das CISG regelt nur den Kernbereich des Kaufvertrages (Vertragsschluss, Lieferpflicht, Zahlungspflicht, Rechtsbehelfe, wenn eine Partei ihren Pflichten nicht nachkommt) – all die anderen Fragen der Geschäftsbeziehung werden von dem daneben anwendbaren nationalen Recht beantwortet; das sollten Sie also kennen.

Will man es nicht zur Anwendung gelangen lassen, muss man es explizit ausschließen: „*Es gilt ausschließlich deutsches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts*“.

Fraglich ist, ob dies aber Sinn macht. Insbesondere aufgrund der strengen deutschen Rechtslage und Rechtsprechung zu AGB (mithin auch zu allen standardmäßig immer wieder verwandten Vertragswerken) kann es für den deutschen Exporteur u.U. von Vorteil sein, das CISG anzuwenden – allerdings sollte es modifiziert werden (z.B. was die im CISG vorgesehene sog. *Garantieverpflichtung* des Verkäufers betrifft etc.). CISG könnte also besser sein als deutsches Recht.



## GERICHTE, VOLLSTRECKUNG

Die Frage, welches Gericht bei grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen über Streitigkeiten zu entscheiden hat, ist in der EU ebenfalls harmonisiert beantwortet; außerhalb der EU ist das jedoch nicht der Fall

In der EU maßgeblich ist die sog. Brüssel-I-Verordnung (EuGVVO). Trifft man keine Vereinbarung zur Gerichtszuständigkeit im Vertrag, so kann man den Vertragspartner immer an seinem Sitz verklagen (**allg. Gerichtsstand**). Möglich ist auch, die Klage am Erfüllungsort der vertraglichen Leistung, genauer an einem Gericht, in dessen Zuständigkeitsbereich der Erfüllungsort liegt, einzureichen. Es sollte also zumindest ein **Erfüllungsort** vereinbart werden.

**Gerichtsstandsvereinbarungen** in Verträgen sind zu empfehlen. Innerhalb der EU sollten diese schriftlich erfolgen – hier ist die EuGVVO (Art. 23) recht streng. Eine Formulierung könnte lauten: *„Für alle Streitigkeiten aus und im Zusammenhang mit dem Vertrag ist ausschließlich das Landgericht München I zuständig; abc steht es jedoch zu, xyz an jedem anderen gesetzlich zuständigen Gericht zu verklagen“*. Besonderheiten gelten auch hier bei Geschäftsbeziehungen mit Verbrauchern oder bei der Beteiligung von Arbeitnehmern etc.

Bei Geschäftsbeziehungen mit Vertragspartnern außerhalb der EU muss das jeweilige Landesrecht des Vertragspartners berücksichtigt werden, weil auch zur gerichtlichen Zuständigkeit oder der Frage, ob eine Gerichtsstandsvereinbarung möglich ist, **nationale Besonderheiten** vorliegen können.

Zu beachten ist zudem, dass die Urteile deutscher Gerichte außerhalb der EU nicht ohne weiteres vollstreckbar sind (in der EU hingegen läuft das wiederum nach der EuGVVO). Bei weltweiten Geschäftsbeziehungen ist daher stets zu prüfen, ob ein evtl. deutsches Gerichtsurteil im Land des Vertragspartners (es ist anzunehmen, dass dort in sein Vermögen vollstreckt werden soll) über-

haupt vollstreckbar ist. Ist das nicht der Fall (was vielfach anzunehmen ist), ist an eine Streitentscheidung durch **Schiedsgerichte** zu denken. Schiedsgerichtsentscheidungen sind international besser vollstreckbar als Urteile staatlicher Gerichte. Voraussetzung dafür ist, dass im Vertrag bereits eine wirksame Schiedsgerichtsabrede getroffen wird.

Eventuell ist es sinnvoll, die Streitentscheidung durch ein nationales Gericht oder ein Schiedsgericht vom Streitwert oder anderen Fragen abhängig zu machen – das ist im Grunde denkbar, es ist dabei jedoch wichtig, die Details genau zu prüfen.

Zuletzt ist noch zu erwähnen, dass in der EU seit dem 12.12.2008 bzw. 01.01.2009 die formalisierten Verfah-

ren zum **europäischen Mahnscheid** (VO Nr. 1896/2006) und dem **europäischen Verfahren für geringwertige Forderungen** (VO Nr. 861/2007), d.h. bis max. EUR 2000, in Kraft getreten sind. Beide Verfahren ermöglichen, u.U. in relativ kurzer Zeit in einem einstufigen Verfahren zu einem vollstreckbaren Titel in der EU zu gelangen. Zur Einleitung des Verfahrens stehen in allen Sprachen verfügbare Formblätter bereit. Weitere Informationen sind auf der Website der EU Kommission (zum Netz der justiziellen Zusammenarbeit – interessant auch der sog. europäische Gerichtsatlas auf der Seite [http://ec.europa.eu/civiljustice/index\\_de.htm](http://ec.europa.eu/civiljustice/index_de.htm) erhältlich. ■

### Schiedsgerichte

Schiedsgerichte können anstelle von staatlichen Gerichten über Streitigkeiten entscheiden, wenn die betreffenden Parteien dies in einer sog. Schiedsgerichtsabrede vereinbaren.

Die Schiedsrichter können von den Parteien bestimmt werden (das müssen oftmals nicht Juristen sein), das Schiedsgerichtsverfahren ist nicht öffentlich, hat nur eine Instanz und kann unter Umständen Zeit- und Kostenvorteile (je nach Streitwert) bringen. Das Schiedsverfahren richtet sich *ad hoc* nach dem Verfahrensrecht des Schiedsortes (dieser ist frei bestimmbar) oder den Verfahrensordnungen sog. Schiedsinstitutionen (etwa DIS, ICC, etc.). Die jeweiligen Institutionen sorgen dabei für die Organisation des Verfahrens und unter Umständen auch für die Bestellung der Schiedsrichter. Die Institutionen halten darüber hinaus eine Reihe von weiterführenden Informationen bereit (etwa mehrsprachige Texte und Gebührenrechner, etc.), z.B. [www.dis-arb.de](http://www.dis-arb.de)

Ein ganz wesentlicher Vorteil von Schiedsgerichten liegt darin, dass Schiedssprüche weltweit viel besser vollstreckbar sind als die Urteile nationaler staatlicher Gerichte. Das liegt an dem sog. *New Yorker Übereinkommen von 1958*, dem mittlerweile über 140 Staaten weltweit beigetreten sind ([www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)).

Die Schiedsgerichtsvereinbarung sollte allerdings gut durchdacht und sinnvoll formuliert sein. Sie kann z.B. wie folgt lauten (DIS Empfehlung): *„Alle Streitigkeiten, die sich im Zusammenhang mit dem Vertrag (... Bezeichnung des Vertrages ...) oder über seine Gültigkeit ergeben, werden nach der Schiedsgerichtsordnung der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e. V. (DIS) unter Ausschluss des ordentlichen Rechtsweges endgültig entschieden.“*

Zu empfehlen sind ferner Ergänzungen zu *Schiedsort, Sprache des Verfahrens, Anzahl der Schiedsrichter*. Denkbar sind zudem Ergänzungen zur *Qualifikation der Schiedsrichter, Nationalität, Kostentragungslast, Beweis- und Verfahrensfragen* etc. Diese Fragen sind meist mehr oder weniger bereits im anzuwendenden Verfahrensrecht oder den Schiedsordnungen geregelt – daher sollte man diese kennen und vorher einsehen.





## AGB INTERNATIONAL

Rechtswahlvereinbarungen, Gerichtsstandsvereinbarungen oder Schiedsgerichtsabreden und sämtliche sonstigen sinnvollen Regelungen einer internationalen Geschäftsbeziehung, wie Lieferbedingungen (z.B. INCOTERMS) oder Zahlungsbedingungen und Fragen zur Gewährleistung und Haftung können auch in Standardverträgen, mithin in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) erfolgen.

Wichtig ist dabei aber die **wirksame Einbeziehung** der AGB. Dafür ist zu empfehlen, dass die AGB dem Vertragspartner bereits bei Vertragsabschluss übersandt werden und sogar – idealerweise – von diesem gegengezeichnet sind; auch wenn dies im nationalen Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen regelmäßig nicht erforderlich ist (denken Sie nur an die strengen Voraussetzungen zur Formwirksamkeit einer Gerichtsstandsvereinbarung in der EU - siehe oben).

Die AGB sollten ferner in der **Sprache** vorhanden sein, die der Vertragspartner versteht. Wahrscheinlich

reicht es aus, wenn die AGB in der Sprache vorliegen, in der auch die Geschäfte besprochen werden (Vertragsprache). Zu beachten ist auch, dass die Hinweise auf die Einbeziehung der AGB in der entsprechenden Sprache erfolgen und nicht lediglich bspw. in deutsch auf deutschem Briefpapier vorhanden sind.

Achten Sie dabei darauf, ob Ihr Vertragspartner evtl. auch eigene AGB einbeziehen will. Wenn das der Fall ist, heben sich die widersprechenden Regelungen gegenseitig auf. Wenn eine allgemeine Abwehrklausel verwendet wird, heben sich die AGB dann womöglich insgesamt auf und es gilt vielleicht ein Recht, das Sie nicht kennen. Ein weiterer Grund dafür, die AGB gegenzuzeichnen zu lassen. ■

## INCOTERMS ® 2010

Regelmäßig werden Regelungen zum Gefahrübergang, zur Transportart, zur Versicherung etc. getroffen.

Das kann auch durch INCOTERMS erfolgen (zuletzt erneuert in der Fassung 2010 – auf die entsprechende

Jahreszahl sollte man Bezug nehmen). Sie sind seit 2011 in einer neuen Fassung aufgelegt. Diese stellen von der Internationalen Handelskammer herausgegebene, in praktischen Abkürzungen ausgedrückte Regelungen dar. Es gibt die sog. Abholklausel (EX WORKS), die Absendeklauseln (FCA, FOB, FAS), die Versandklauseln (CFR, CIF, CPT, CIP) und die Anlaufklauseln (DDP sowie neu DAP und DAT).

Die Klauseln bestimmen dabei die Verkäufer- und die Käuferpflichten zum Transportvertrag, zum Ort der Lieferung, zum Gefahrübergang, zum Kostenübergang und der Versicherung. Darauf sollte man achten, wenn man eins der vorgenannten Themen noch an anderer Stelle im Vertrag regelt, damit man sich nicht widerspricht.

Wichtig ist zudem darauf zu achten, dass nicht jede Klausel für jede Transportart gedacht ist (Stichwort „blaue“ Klauseln FAS, FOB, CFR).

Weiteres dazu aktuell unter [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org). ■

## Ihre Ansprechpartner für Handels- und Vertriebsrecht in München



■ **Dr. Martin Rothermel**  
Tel. +49 (0) 89 21038 176  
Fax. +49 (0) 89 21038 300  
[m.rothermel@taylorwessing.com](mailto:m.rothermel@taylorwessing.com)



■ **Dr. Benedikt Rohrßen**  
Tel. +49 (0) 89 21038 176  
Fax. +49 (0) 89 21038 300  
[b.rohrssen@taylorwessing.com](mailto:b.rohrssen@taylorwessing.com)



■ **Michael Kieffer**  
Tel. +49 (0) 89 21038 176  
Fax. +49 (0) 89 21038 300  
[m.kieffer@taylorwessing.com](mailto:m.kieffer@taylorwessing.com)

### Impressum:

Taylor Wessing  
Isartorplatz 8, 80331 München  
Tel. +49 (0) 89 21038 -0 Fax +49 (0) 89 21038-300

DIESER LEITFADEN ENTHÄLT NUR EINE AUSWAHL VON RELEVANTEN INFORMATIONEN ZUM THEMA UND ERSETZT NICHT DIE BERATUNG IM EINZELFALL. FÜR DIE VOLLSTÄNDIGKEIT UND RICHTIGKEIT DER IN DIESEM LEITFADEN ENTHALTENEN INFORMATIONEN WIRD KEINE HAFTUNG ÜBERNOMMEN.

## TaylorWessing

Partnerschaftsgesellschaft von Rechtsanwälten Steuerberatern, Solicitors und Avocats à la Cour, Sitz Düsseldorf, AG Essen, PR 1530

Beijing Berlin Bratislava Brunn Brüssel Budapest Cambridge Dubai Düsseldorf Frankfurt Hamburg Kiev Klagenfurt London München Paris Prag Shanghai Singapur Warschau Wien

[www.taylorwessing.com](http://www.taylorwessing.com)