

VR International

Länder Steckbrief Brasilien | Seite 6

Gegen Handelsrückgang: Freihandelsabkommen EU – Japan | Seite 10

Zukunftsweisende Kampagne: Make in India | Seite 11

Tipps zur Gestaltung von Exportverträgen

Der Abschluss von internationalen Verträgen wird oft dadurch erschwert, dass in einer Fremdsprache kommuniziert werden muss, unterschiedliche Geschäftsbräuche sowie ein abweichendes Rechtsverständnis bestehen.

Bei Exportverträgen müssen zudem die aus dem internationalen Zusammenhang resultierenden Besonderheiten berücksichtigt werden, um dem Exporteur eine durchsetzbare starke Rechtsposition zu gewährleisten und ihn vor Nachteilen zu schützen.

Bei der Verhandlung größerer Geschäfte sollten die wesentlichen Eckpunkte eines Exportvertrags in der Verhandlungssprache in einem Dokument – Term Sheet – festgehalten werden. Darin werden neben den technischen Details des Geschäfts die rechtlich relevanten Punkte schriftlich fixiert. Das Dokument wird von allen Vertragsparteien unterzeichnet. Auf dessen Grundlage wird anschließend der Exportvertrag erstellt. Bei internationalen Geschäften kann nicht von der Durchsetzbarkeit eines kaufmännischen Bestätigungsschreibens ausgegangen werden.

Zweisprachige Version des Exportvertrags

Es erleichtert die Verhandlungen und die Durchsetzung der Interessen des Exporteurs, wenn dieser einen doppelsprachigen Vertragsentwurf präsentiert, in dem in zwei Spalten die vertraglichen Rege-



lungen gegenübergestellt werden, und zwar in deutscher Sprache und in der Sprache des Importeurs oder in englischer Sprache als der Verhandlungssprache und der Sprache einer der Parteien. So lassen sich die eigenen Positionen leichter durchsetzen. Der Vertrag sollte parallel in den beiden relevanten Sprachen entwickelt werden. Bei späteren Übersetzungen könnte es passieren, dass der ausländische Importeur in internationalen Handelsgeschäften übliche Stan-

Ausfuhrgenehmigung regeln

In Exportverträgen empfiehlt sich zur Vermeidung von Haftungsrisiken eine Regelung, wonach der Exporteur alle zumutbaren Anstrengungen unternimmt, eine etwa erforderliche Ausfuhrgenehmigung zu beschaffen, er aber diesbezüglich keine Garantie übernimmt. Mit einer Voranfrage bei dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) kann rechtsverbindlich

übertragbar ausgestellt werden soll. Hierbei ist darauf zu achten, dass kein Dokument verlangt wird, dessen Ausstellung in der Hand des Importeurs liegt. Die Akkreditivgestaltung darf die Benutzbarkeit des Akkreditivs durch den Exporteur nicht unmöglich machen. Wenn etwa die Incotermklausel FOB (Frei an Bord/Free on Board) vereinbart wird und als Akkreditivdokument ein Konnossement vorgesehen ist, kann die Akkreditiveinlösung und damit die Zahlung des Kaufpreises daran scheitern, dass der Käufer kein Schiff bestellt. Entsprechendes gilt bei EXW (ab Werk/Ex Works), wenn als Akkreditivdokument ein CMR-Frachtbrief* vereinbart wird, der Importeur jedoch keinen Frachtführer beauftragt. Die Lösung dieses Problems besteht darin, dass anstelle eines Konnossements oder eines CMR-Frachtbriefs* auch ein Lagerempfangsschein ausreichen soll.



Richtige Incotermklausel bei Gefahrübergang

Gefahrübergang bedeutet den Übergang des Risikos der Verschlechterung oder des Verlustes der geschuldeten Ware. Der Gefahrübergang wird bei internationalen Geschäften durch die Vereinbarung von Incoterms geregelt. Je nach Marktmacht der beteiligten Parteien wird eine Incotermklausel vereinbart, bei der der Gefahrübergang entweder bereits durch die Bereitstellung der Ware bei dem Verkäufer erfolgt – EXW –, an einer bestimmten Stelle auf dem Weg der Ware zu dem Importeur oder erst bei deren Ankunft bei diesem: DDP (geliefert Zoll bezahlt/Delivered Duty Paid). Die Incoterms müssen ausdrücklich in den Exportvertrag einbezogen werden. Hierbei müssen die betreffende Incotermklausel genau bezeichnet und der relevante Ort sowie der Zusatz „Incoterms 2010“ verwendet werden.

Der nach deutschem Recht begründete Eigentumsvorbehalt geht auf dem Transport der Ware über die Grenze unter. Dies kann nicht durch eine Vereinbarung verhindert werden. Die beste Lösung für den Exporteur besteht darin, den Eigentumsvorbehalt so zu konstruieren, dass er sowohl nach deutschem Recht als auch zumindest nach dem Recht des Bestimmungslandes wirksam besteht. Alternativ kann ein Pfandrecht

dardformulierungen nicht findet und dem Vertragswerk daher skeptisch gegenübersteht. Der aus der Sicht des Exporteurs vorzugswürdigen Fassung ist ausdrücklich der Vorrang einzuräumen.

Allgemeine Geschäftsbedingungen einbeziehen

Im Auslandsgeschäft sollte eine tatsächliche Übermittlung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) an den Vertragspartner erfolgen. Ein Hinweis auf AGB wird im Ausland oftmals nicht als ausreichend anerkannt. Die AGB sollten in der Verhandlungssprache oder der Heimatsprache des Empfängers verfasst werden. Einzelne Klauseln in AGB werden bei der Rechtsdurchsetzung im Ausland teilweise nur dann anerkannt, wenn diese oder die AGB als solche von dem Vertragspartner aus dem betreffenden Land unterzeichnet worden sind.

geklärt werden, ob für ein bevorstehendes Ausfuhrvorhaben eine Genehmigung erteilt werden kann. Bei Vorliegen einer im Wesentlichen unveränderten Sach- und Rechtslage wird die Genehmigung dann zur Durchführung des Geschäfts erteilt. Bei Zahlungsströmen aus genehmigten Ausfuhrgeschäften, die aus Ländern stammen, die mit Sanktionen belegt sind, bedarf es außerdem der Genehmigung der Deutschen Bundesbank, bevor über diese Gelder verfügt werden kann. Dabei ist eine Voranfrage nicht möglich.

Akkreditivklausel ausgestalten

Das Dokumentenakkreditiv stellt eine geeignete Zahlungsmodalität dar. Die Akkreditivklausel in dem Exportvertrag muss alle notwendigen Regelungen bezüglich des Akkreditivs enthalten, ob dieses etwa bestätigt werden oder

nach dem Recht des Bestimmungslandes bestellt werden.

UN-Kaufrecht relevant

Mit der Wahl des deutschen Rechts gelangt automatisch das UN-Kaufrecht zur Anwendung. Dieses gilt vorrangig vor dem nicht vereinheitlichten deutschen Kaufrecht. Das UN-Kaufrecht gilt nur dann nicht, wenn es ausdrücklich ausgeschlossen wird. Es bestehen aber keine sachlichen Gründe, das UN-Kaufrecht standardmäßig abzulehnen. Ob den Interessen des Exporteurs in einem konkreten Fall mit dem nicht vereinheitlichten deutschen Kaufrecht oder dem UN-Kaufrecht besser gedient ist, lässt sich in vielen Fällen nur im Nachhinein feststellen. Lediglich soweit das UN-Kaufrecht keine abschließende Regelung über bestimmte Punkte trifft, gelangt zweitrangig das nicht vereinheitlichte nationale Kaufrecht zur Anwendung. Mit Vertragspartnern aus Ländern, in denen das UN-Kaufrecht gilt, lässt sich deutsches Recht einfacher durchsetzen.

Gerichtsstands- oder Schiedsklausel?

Jeder Exportvertrag sollte eine Gerichtsstands- oder Schiedsklausel enthalten. Ausschließliche Gerichtsstandsvereinbarungen, nach denen der Gerichtsstand am Sitz des Exporteurs gilt, sind nur dann zielführend, wenn das Urteil in dem Land des Vertrags-



partners vollstreckbar ist. Die Vereinbarung des Gerichtsstands des Exporteurs in Deutschland macht Sinn, wenn der Vertragspartner seinen Sitz im EU-Ausland oder in EFTA-Staaten hat. Es kann sich aber als sehr nützlich erweisen, den Schuldner an dessen Sitz im Ausland zu verklagen, soweit eine Rechtsdurchsetzung dann einfacher ist. Hierfür muss eine sogenannte nicht ausschließliche Gerichtsstandsvereinbarung getroffen werden, wonach grundsätzlich zwar als Gerichtsstand der Sitz des Exporteurs gilt, diesem aber das Recht zusteht, den Importeur an jedem anderen zuständigen Gericht verklagen zu können.

Im Gegensatz zu Urteilen sind Schiedssprüche grundsätzlich in nahezu allen weltweit unter wirtschaftlichen

Gesichtspunkten für die Exportwirtschaft relevanten Ländern vollstreckbar. Schiedsklauseln bieten aber auch aus anderen Gründen eine in vielen Fällen vorzugswürdige Alternative zu Gerichtsstandsklauseln. Günstig ist die Wahl von Schiedsrichtern mit entsprechenden juristischen und/oder sonstigen Fachkenntnissen. Wenn die Parteien eines Exportvertrags sich auf die Verwendung einer Schiedsklausel einigen, ist die Vereinbarung der Schiedsgerichtsordnung einer international anerkannten Institution, wie etwa die ICC-Schiedsgerichtsordnung, empfehlenswert.

Die Ankunft der Ware beim Importeur oder an der vereinbarten Stelle kann aus Gründen scheitern, die der Exporteur nicht zu vertreten hat. Deshalb sollten Exporteure darauf achten, dass das Entstehen von Vertragsstrafansprüchen nicht an die Rechtzeitigkeit des Eintreffens der Ware beim Importeur angeknüpft wird, sondern an den Zeitpunkt der Versendung der Ware.

* Transportdokument nach dem Übereinkommen über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr



Autor

Klaus Vorpeil
Rechtsanwalt
NEUSSELMARTIN
Dr.-Karl-Aschoff-Str. 9
55543 Bad Kreuznach
0671 841400
k.vorpeil@
neusselmartin.de
www.neusselmartin.de

