

# Internationale Handelsgeschäfte

Das Recht des grenzüberschreitenden Handels

VON

Prof. Dr. Rainer Gildeggen, Prof. Dr. Andreas Willburger

4. Auflage

[Internationale Handelsgeschäfte – Gildeggen / Willburger](#)

schnell und portofrei erhältlich bei [beck-shop.de](http://beck-shop.de) DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

[Gesamtdarstellungen](#)

Verlag Franz Vahlen München 2012

Verlag Franz Vahlen im Internet:

[www.vahlen.de](http://www.vahlen.de)

ISBN 978 3 8006 3955 7

## Gran Canaria Fälle<sup>164</sup>

Der deutsche Tunesienurlauber T wird an der tunesischen Mittelmeerküste über deutschsprachige Werbung gezielt zu einer Verkaufsveranstaltung in deutscher Sprache eingeladen. Bei Vertragsschluss wird neben der Geltung des in Tunesien geltenden Rechts – welches keine vergleichbare Widerrufsmöglichkeit wie die Gesetze in den EU-Staaten aufweist – vereinbart, dass die Ware von einer deutschen Firma aus unmittelbar an die Heimatadresse des Urlaubers geliefert werden soll. Zu Hause will T den Vertrag widerrufen.

In diesem Fall gilt das in Tunesien maßgebliche Recht nach Art. 4 Abs. 1 a) Rom I-VO. Keine der in Art. 6 Abs. 1 Rom I-VO genannten Fallgruppen liegt vor, so dass ein Rückgriff auf deutsches Recht nicht möglich ist (str.!). Ein Widerrufsrecht des T besteht nicht.

Die beiden Vorgängerrichtlinien der Richtlinie 2011/83/EU wurden hinsichtlich der Haustürgeschäfte in den §§ 312, 312a, 312f BGB, hinsichtlich der Fernabsatzverträge in den §§ 312b – 312d, 312f BGB, § 1 BGB-InfoV und hinsichtlich des in beiden Fällen bestehenden Widerrufsrechts in §§ 355 – 357 BGB umgesetzt. Die durch die neue Richtlinie erforderlich werdenden Änderungen sind bis zum 13. Dezember 2013 vorzunehmen; sie gilt für Verträge, die nach dem 13. Juni 2014 geschlossen werden, Art. 28.

## c) Die Richtlinie 93/13 EWG über missbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen<sup>165</sup>

In der Richtlinie über missbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen werden von den jeweiligen nationalen gesetzlichen Regelungen abweichende Klauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen für unwirksam erklärt, wenn sie den Verbraucher unangemessen benachteiligen. Der Schutzzweck der Richtlinie ist im Einzelnen in den der Richtlinie vorangestellten Erwägungen dargelegt. Die Richtlinie enthält einen nicht abschließenden Katalog von Klauseln, die von den Mitgliedsstaaten als missbräuchlich erklärt werden können. Insgesamt bleibt die Richtlinie über weite Strecken recht unbestimmt und überlässt es der Gestaltungsfreiheit der Mitgliedstaaten, welche Klauseln sie im Einzelnen für unwirksam erklären wollen. Grund der Unbestimmtheit sind die unterschiedlichen Rechtstraditionen in Europa sowie abweichende Vorstellungen darüber, welche Klauseln unangemessen sind. Die EG wollte hier nicht übermäßig in die Rechtstraditionen der Mitgliedstaaten eingreifen. Es bleibt daher abzuwarten, wie sich in Zukunft die europäischen Regelungen und Gerichtsentscheidungen zu missbräuchlichen Klauseln weiterentwickeln.

<sup>164</sup> Formulierung angelehnt an *v. Hoffmann/Thorn*, Internationales Privatrecht, 9. Auflage 2007, § 10 E.I.4. Die Fälle heißen Gran Canaria Fälle, weil die ersten der Fälle sich in Spanien ereigneten. Nachdem in Spanien nunmehr auch die EG-Richtlinie über Haustürgeschäfte umgesetzt ist und in der Türkei ein vergleichbares Gesetz in Kraft zu sein scheint, zeigen sich die Rechtsprobleme nur noch im Verhältnis zu manchen Nicht-EG-Staaten. Über einen kuriosen Teppichkauf-Fall hatte das LG Tübingen zu entscheiden, Urteil vom 30.3.2005 – 5 O 45/03, NJW 2005, 1513.

<sup>165</sup> ABL. EG Nr. L 95 vom 21.4.1993, S. 29; siehe dazu *Reich/Micklitz*, a. a. O., 491–538.

Die Richtlinie erreicht daher nicht das hohe Schutzniveau des deutschen Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen in §§ 305–310 BGB. Vor der Überführung in das BGB zum 1.1.2002 war dieser Komplex im ABGB geregelt, das im Zeitpunkt des Erlasses der Richtlinie bereits seit vielen Jahren in Kraft war. Der Anwendungsbereich der Richtlinie ist enger als der des deutschen AGB-Rechts, das nicht nur für Verbraucher, sondern im Grundsatz generell gilt.

Für internationale Verbraucherkaufverträge, die in Europa geschlossen werden, kann daher festgestellt werden, dass deren standardisierte Lieferbedingungen in ganz Europa einer Kontrolle durch die jeweils anwendbaren nationalen Gesetze über Lieferbedingungen unterliegen. Werden wesentliche Rechte des Verbrauchers ausgeschlossen, dann dürfte der Ausschluss meist unwirksam sein. Im Einzelnen können aber in den Mitgliedsstaaten unterschiedliche Detailregelungen gelten.

#### d) Die Richtlinie 1999/44/EG über bestimmte Aspekte des Verbrauchsgüterkaufs und der Garantien für Verbrauchsgüter<sup>166</sup>

Die 1999 erlassene und mit dem Schuldrechtsmodernisierungsgesetz termingerecht zum 1.1.2002 umgesetzte Richtlinie hat zu grundlegenden Änderungen des deutschen Kaufrechts und einer weiteren Harmonisierung der Verbraucherkaufrechte in Europa geführt.

Im Wesentlichen dehnt die Richtlinie die Gewährleistungsfrist bei Verbraucherkaufverträgen von früher sechs Monaten in Deutschland auf zwei Jahre aus (vgl. § 475 Abs.2 BGB). Sie sieht des Weiteren vor, dass der primäre Rechtsbehelf bei Fehlern der Kaufsache unentgeltliche Nachbesserung oder unentgeltliche Nachlieferung ist (vgl. §§ 437, 439 BGB). Erst subsidiär hat der Verbraucher das Recht auf Rücktritt oder Minderung. Schließlich enthält die Richtlinie noch Regelungen über Garantiezusagen (vgl. § 443 BGB).

Die Richtlinie legt nur Minimalregelungen fest. Die Mitgliedsstaaten können weitergehende Käuferrechte vorsehen.

Die Regelungen der Richtlinie widersprechen denjenigen des CISG nicht. Sie sind aber so bruchstückhaft, dass sie keineswegs das CISG im Grundsatz für europäische Verbraucherverträge einführen.

#### **Schuhkauf in Italien**

Eine deutsche Urlauberin U kauft sich in einem der exklusiven kleinen Geschäfte bei I in der Via de la Spiga in Mailand ein Paar Lederschuhe für 200 Euro. Zu Hause im ländlichen Keltern angekommen und nach erster Benutzung bricht ein Absatz ab.

Kann die Urlauberin die Schuhe auf Kosten des I nach Italien schicken und Rückzahlung des Kaufpreises verlangen?

<sup>166</sup> ABl. EG Nr. L 171 vom 7.7.1999, S. 12.

Hier handelt es sich um einen internationalen Warenkauf. Das CISG ist nach Art. 2 a) CISG auf Verbraucherverträge nicht anwendbar. Auf den vorliegenden Fall ist nach Art. 4 Abs. 1 a) Rom I-VO mangels Rechtswahl das Recht des Verkäufers, also italienisches Recht anwendbar. Die besonderen Kollisionsregeln der Art. 6 Rom I-VO und 46 b EGBGB für Verbraucherverträge greifen nicht.

Entscheidend ist also, wie das italienische Recht den vorliegenden Fall regelt.

In Umsetzung von Art. 3 der EG-Richtlinie über den Verbrauchsgüterkauf in Italien gewährt das italienische Recht der deutschen Verbraucherin ein Wahlrecht, die Schuhe auf Kosten des Verkäufers nach Italien zurückzuschicken und Reparatur der Schuhe oder Lieferung eines neuen Paares zu verlangen. Die Rückzahlung des Kaufpreises kann nur dann verlangt werden, wenn das Nachbesserungsverlangen fehlgeschlagen ist. Insoweit entspricht die Rechtslage in Italien derjenigen in Deutschland. Die Richtlinie hat diesbezüglich zu einer Harmonisierung des Verbraucherrechts in der EG geführt.

## e) Zusammenfassung

Die genannten Richtlinien haben umfassende Auswirkungen auf die im Gebiet der Europäischen Gemeinschaft abgeschlossenen Verbraucherverträge. Sie begründen ein eigenes Recht der Verbraucherverträge in Europa.

## 5. Außereuropäisches Verbraucherrecht

Zwar kennt auch das US-amerikanische Recht umfassendes Verbraucherschutzrecht; davon abgesehen wird man insgesamt aber davon ausgehen müssen, dass weltweit die nationalen Verbraucherschutzrechte dem europäischen Standard weit hinterherhinken.

## 6. Die Gestaltung von Geschäftsbedingungen für internationale Verbraucherverträge

Wer von einem zentralen europäischen Standort aus Waren europaweit an Endkunden vertreibt und grenzüberschreitende Werbung betreibt, steht aufgrund der vorstehenden Regelungen vor einer Entscheidung. Zunächst kann er, wenn der Kunde von zu Hause aus den Vertrag abschließt nicht ausschließen, dass der Vertrag dem Heimatrecht des Kunden unterliegt. Sodann ist trotz der europäischen Harmonisierungsbemühungen ein einheitliches Verbraucherkaufrecht bisher nicht entstanden. Damit muss sich der Unternehmer mit den 27 verschiedenen Verbraucherkäufrechten der Mitgliedstaaten auseinandersetzen. Bei jedem Einzelfall muss er prüfen, welches nationale Recht mit welchen Regeln anwendbar ist. Das ist mühsam und umständlich. Entscheidet er sich seine Geschäfte zu standardisieren, dann muss er, wenn er nicht gegen die Regeln der möglicherweise anwendbaren nationalen Rechte verstoßen will, seine Geschäftsbedingungen so ausgestalten, dass sie allen nationalen europäischen Verbraucherkaufrechtsregeln entsprechen. Der Verbraucher gelangt damit in den Genuss eines hohen Schutzniveaus, der Unternehmer bekommt Standardisierung. Das dürfte jedenfalls solange gelten, bis der Vorschlag über

ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht in Kraft getreten und im Markt durchgesetzt ist.

## 7. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise

*Grundmann/Bianca (Hrsg.)*, EU-Kaufrechts-Richtlinie, Kommentar, 2002;  
*Reich/Micklitz*, Europäisches Verbraucherrecht, 4. Auflage 2003.

## L. Die vertragliche Gestaltung internationaler Kaufverträge

### 1. Überblick

Bisher ging es in diesem Kapitel darum, die wesentlichen Regelungsprobleme und gesetzlichen Regelungen, die für internationale Kaufverträge von Bedeutung sind, vorzustellen. Vor dem Hintergrund dieser Regelungen sollen nun einige Ausführungen über die Gestaltung internationaler Warenkaufverträge folgen.

Dabei soll von folgendem Sachverhalt<sup>167</sup> ausgegangen werden: Die Alpha GmbH ist in Deutschland ansässig und hat etwa 1000 Mitarbeiter. Sie will an die ausländische Bravo S.A. zwei kurzfristig verfügbare computergesteuerte Holzbearbeitungsmaschinen verkaufen. Der Kaufpreis soll 245.000 EUR betragen. Es soll ein schriftlicher Kaufvertrag zwischen den Parteien abgeschlossen werden.

### 2. Funktionen des Vertrages und Konsequenzen

Allein auf der Seite einer Vertragspartei betrifft der Verkauf eines Produkts regelmäßig mehrere Abteilungen eines Unternehmens. Betroffen sein können z. B. der Vertrieb, die Produktion und Lagerhaltung, die Buchhaltung und das Controlling, sowie die Rechtsabteilung. Den Vertrieb interessiert primär der Absatz des Produktes zu einem vernünftigen Preis sowie die Koordination der Abwicklung des Geschäfts, die Produktion ist an den technischen Details des Produkts und daran interessiert, dass Liefertermine in ihre Produktionsplanung passen, Buchhaltung und Controlling sind bei der Preisgestaltung und Überwachung der Zahlungseingänge beteiligt. Aufgabe der Rechtsabteilung ist es drohenden Schaden vom Unternehmen abzuwenden. Demgemäß haben alle diese Beteiligten bestimmte Interessen und unterschiedliche Erwartungen an dem Kaufvertrag. Diesen Interessen sollte ein Vertrag Rechnung tragen. Er muss dem Vertrieb einen Plan für das Management der Vertragsabwicklung geben, der Produktion in Zweifelsfragen Grundlage für Gegenstand und Termin der Fertigung sein, der Buchhaltung die effiziente Überwachung der Zahlungseingänge

<sup>167</sup> Nach *Piltz*, Münchener Vertragshandbuch, Band 4 Wirtschaftsrecht III, 6. Auflage 2007, 319ff.

ermöglichen und aus der Sicht der Rechtsabteilung im Falle von Streitigkeiten über die Leistungspflichten oder bei Vertragsstörungen ermöglichen, solche Streitigkeiten effizient und zum Vorteil des eigenen Unternehmens beizulegen.

Zudem tritt das Unternehmen auch durch den Vertrag nach Außen im Geschäftsverkehr auf. Die Professionalität und inhaltliche Gestaltung von Verträgen kann damit auch zum Marketing- oder PR-Instrument eines Unternehmens werden.

Daraus ergibt sich die Konsequenz, dass ein Kaufvertrag nicht allein Sache der Juristen bzw. der Rechtsabteilung eines Unternehmens ist. Es müssen vielmehr alle Betroffenen bei der Vertragsgestaltung in größerem oder kleinerem Umfang beteiligt werden. Weil nicht nur Juristen beteiligt sind, sollte ein Vertrag deshalb auch möglichst ohne Verlust von Klarheit, in einer einfachen, allgemeinverständlichen Sprache gefasst sein. Zudem wäre es einseitig die Vertragsgestaltung allein aus der Perspektive eines später möglicherweise stattfindenden Gerichtsverfahrens vorzunehmen.

### 3. Kaufvertragstypen

Internationale Warenkaufverträge können vor dem Hintergrund unterschiedlicher Lebenssachverhalte abgeschlossen werden. Das führt zu unterschiedlichen Gestaltungstypen.

So kann etwa ein Unternehmen standardisierte Massenindustriegüter grenzüberschreitend vertreiben. Wer etwa Personal-Computer standardisiert europaweit verkauft, wird regelmäßig nicht in jedem Einzelfall wegen einiger weniger Personal-Computer einen umfassend ausgehandelten Kaufvertrag abschließen. Hier wird vielmehr einem unverbindlichen „Angebot“ mit Geschäftsbedingungen des Vertreibers ein schriftlicher Auftrag seitens des Kunden unter Bezugnahme auf das Angebot folgen, das seinerseits möglicherweise auf Einkaufsbedingungen verweist. Der Kaufvertrag wird hier in der Regel durch eine Auftragsbestätigung oder Lieferung zustande kommen. Wichtige Regelungen für dieses Geschäft finden sich in den AGB, soweit sie wirksam Vertragsbestandteil geworden sind.

Arbeiten Verkäufer und Käufer langfristig zusammen, und ist vorgesehen, dass der Verkäufer zu bestimmten Zeiten bestimmte Warenmengen zu liefern hat, dann können in einem Rahmenvertrag zwischen den Beteiligten die wesentlichen Rechte und Pflichten der Parteien, sowie die Folgen von Störungen der Leistungspflichten festgelegt sein, ohne dass im Einzelnen geregelt wird, wie viele Waren genau wann geliefert werden müssen. Solche Rahmenvereinbarungen, die durch individuelle Lieferaufträge ergänzt werden bieten sich etwa im Verhältnis zwischen Hersteller und Zulieferer an.

Schließlich kann ein Einzelstück, eine wertvolle oder wichtige Sache verkauft werden. Dann kann ein individuell ausgehandelter, umfassender Vertrag die richtige Vertragsform sein.

Die Verwendung von AGB oder von Rahmenvereinbarungen soll der Vereinfachung dienen. Sie bietet sich bei einer Vielzahl gleichartiger Geschäfte an.

Im obigen Beispielsfall wäre, wenn Alpha viele vergleichbare Maschinen verkaufen würde, ein Vertragsschluss auf der Basis von Allgemeinen Verkaufsbedingungen denkbar. Hier soll aber allein schon wegen des Wertes des Geschäfts unterstellt werden, dass die Parteien einen umfassend ausgehandelten Vertrag abschließen wollen.

#### **4. Die wesentlichen Regelungsgegenstände eines internationalen Warenkaufvertrages**

Die meisten Verträge haben dieselbe Gliederung. Diese sieht wie folgt aus:

- Einleitungsbestimmungen
- Rechte und Pflichten der Partei A
- Rechte und Pflichten der Partei B
- Störungen der Leistungspflichten und die Folgen
- (Regeln zur Vertragsbeendigung bei auf Dauer angelegten Verträgen)
- Schlussbestimmungen.

Daraus ergibt sich für einen internationalen Warenkaufvertrag der folgende Aufbau:

1. Einleitungsbestimmungen: Überschrift, Parteibezeichnung, Präambel<sup>168</sup>
2. Rechte und Pflichten der Partei A
  - Leistungsgegenstand
  - Leistungszeit
  - Leistungsort
  - Sonstige Verkäuferpflichten
3. Rechte und Pflichten der Partei B
  - Kaufpreis
  - Zahlungsmodalitäten
  - Sicherheiten
4. Störungen der Leistungspflichten und die Folgen
5. Schlussbestimmungen: Streitschlichtungsmechanismen, Anwendbares Recht, Verschiedenes, Inkrafttreten<sup>169</sup>

---

<sup>168</sup> Siehe dazu auch Kapitel IV.E.3.

<sup>169</sup> Siehe dazu auch Kapitel IV.E.19ff.

Das mindeste und zugleich das wichtigste bei einem internationalen Kaufgeschäft ist die genaue und sorgfältige Beschreibung des Kaufgegenstandes und seiner Spezifikationen. Von der Leistungsbeschreibung hängt ab, ob später eine vertragsgemäße Ware geliefert wird und ob Gewährleistungsrechte des Käufers bestehen. Darüber hinaus sollten die wirklich wesentlichen Vertragspflichten des Vertragspartners in dem Vertrag festgelegt werden. Wenn der Vertragspartner diese Verpflichtungen verletzt, stehen der anderen Seite etwa nach dem CISG umfassende Rechte zur Verfügung. Die genaue Beschreibung von Lieferzeit, Lieferort sowie der Kaufpreis und seine Sicherung sind ebenfalls wichtig.

Über besondere weitere Regelungen wie z.B. über die Gewährleistung bzw. die Rechtsfolgen der nicht vertragsgemäßen Erfüllung brauchen, wenn der Leistungsgegenstand genau beschrieben ist, im Prinzip keine besonderen Regelungen getroffen werden. Je nach dem, ob das BGB/HGB oder das CISG gelten, ergeben sich die Regelungen aus den jeweiligen Gesetzen. Es reicht im Grundsatz aus, wenn sich die Parteien der Klarheit wegen und um spätere Diskussionen zu vermeiden nur einigen, nach welchem dieser Gesetze sich der Vertrag, und damit auch die Regeln bei nicht vertragsgemäßer Erfüllung, bestimmen. In der Praxis werden dennoch häufig auch die wesentlichen Regelungen zur Gewährleistung und Haftung vertraglich festgelegt. Oft ist damit eine Regelung über die Abwicklung der Gewährleistung oder die Beschränkung der Haftung verbunden.

## 5. Ein Vertragsmuster

Das folgende Vertragsmuster von *Piltz*<sup>170</sup> beschreibt Form, Sprache und Inhalt eines internationalen Kaufvertrags praxisnah und eindrucksvoll. Es ist ein für den Verkäufer erstelltes Vertragsmuster, das diesen begünstigt.

„This

Contract of Sale

made this third day of March, ...

by and between

ALPHA GmbH, a corporation organized and existing under the laws of the Federal Republic of Germany and having its principal place of business at ALPHA-street, ALPHA-town, Federal Republic of Germany, Telecopier-No. ....

hereinafter referred to as the “Seller”

and

BRAVO S.A., a corporation organized and existing under the laws of BRAVO-state and having its principal place of business at BRAVO-street, BRAVO-town, BRAVO-state, Telecopier-No. ....

hereinafter referred to as the “Buyer”

<sup>170</sup> *Piltz*, Münchener Vertragshandbuch, Band 4 Wirtschaftsrecht III, 6. Auflage 2007, 319ff.



## WHEREAS

- the Seller carries on the business of manufacturing and marketing woodworking-machines;
- the Buyer carries on the business of manufacturing furniture and intends to extend and improve its manufacturing capacity;

NOW THEREFORE, in consideration of the premises and the mutual agreements and covenants herein contained, the parties hereto hereby covenant and agree as follows:

### I. Obligations of the Seller

#### Article 1. Contract Products

1.1 The Seller agrees to sell to the Buyer and the Buyer agrees to buy from the Seller two machining centers rotary-tablemachine type no. RHO 105 including software, manuals and spare parts all of which are detailed in this agreement and hereinafter referred to as "Contract Products".

1.2 The rotary-tablemachine type no. RHO 105 consists of subsystems ... and has the following special characteristics: ...

1.3 The Contract Products include software for ...

1.4 The Contract Products include instructions for installation and maintenance and operating manuals in English.

1.5 The Contract Products include spare parts for machining centers rotary-tablemachine type no. RHO 105 as follows: ...

#### Article 2. Delivery and Transfer of Title

2.1 The Seller must deliver the Contract Products to the Buyer and transfer the title to the Contract Products. The Seller is not obliged to deliver accessories not specified explicitly or to advise the Buyer.

2.2 The Seller undertakes to deliver the Contract Products Free Carrier (FCA) Seaport Hamburg Full Container Load (FCL<sup>171</sup>). If the Buyer does not give the Seller sufficient notice of the carrier in due time, the Seller may contract for carriage on usual terms at the Buyer's risk and expense. Notification to the Buyer of the Contract Products being delivered is not required.

2.3 Risk as to price and performance passes to the Buyer as soon as the Contract Products have been delivered in accordance with Article 2.2, or the title in the Contract Products has passed to the Buyer.

2.4 The Seller retains the title to the Contract Products until settlement of all accounts receivable and other claims by the Seller against the Buyer which have accrued under this Contract of Sale, including those which will only fall due in the future.

#### Article 3. Delivery Date

3.1 Delivery shall be effected four to five weeks after this Contract of Sale has been signed by both parties and the Seller's receipt of the confirmation of Letter of Credit as required by Article 8.

3.2 Without prejudice to its continuing legal rights, the Seller is entitled to fulfil its obligations after the delivery time agreed upon, if it informs the Buyer of exceeding the delivery time limit and of the time period for late performance. The Buyer can object to late performance within reasonable time. The Seller will reimburse ne

<sup>171</sup> „Full Container Load“; nach der Klausel sollen in dem Container nur die zu liefernden Waren, nicht aber sonstige Waren für andere Adressaten, geladen werden.