

Internationales Vertragsrecht

Internationales Privatrecht, UN-Kaufrecht und Internationales Zivilverfahrensrecht

von
Prof. Dr. Dirk Göllemann

1. Auflage

Internationales Vertragsrecht – Göllemann

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

[Recht für Wirtschaftswissenschaftler – Handels- und Wirtschaftsrecht](#)

Verlag Franz Vahlen München 2011

Verlag Franz Vahlen im Internet:

www.vahlen.de

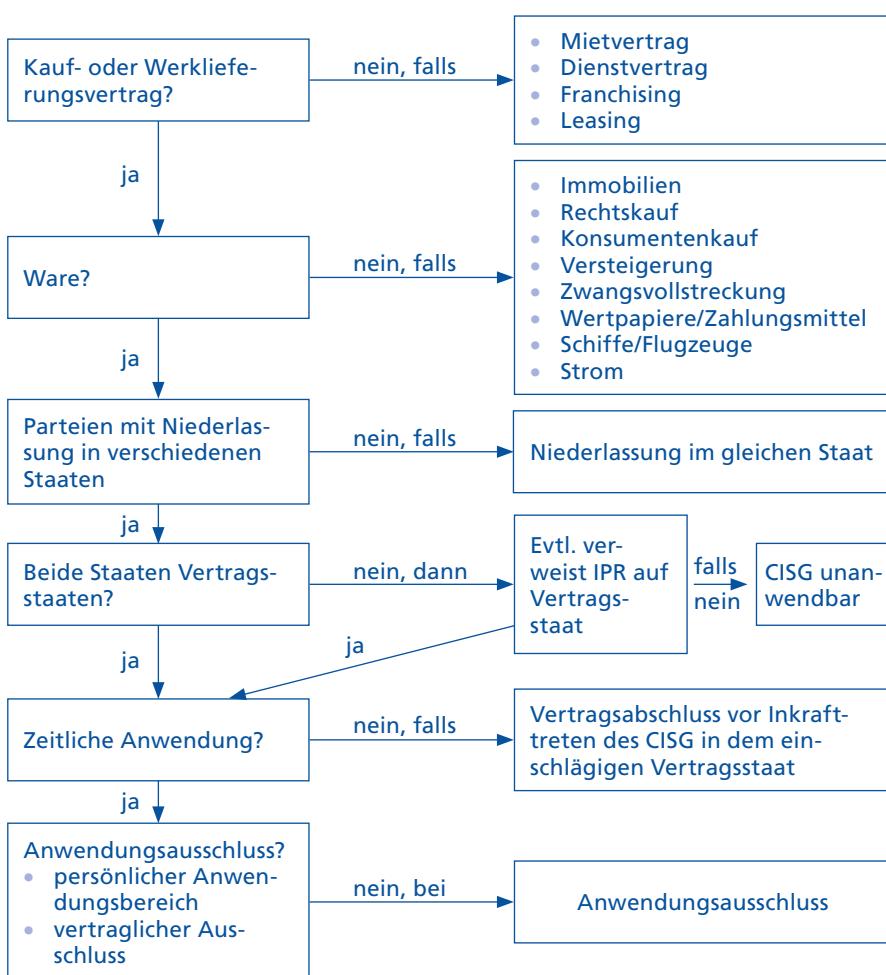
ISBN 978 3 8006 3848 2

9.2.6 Einbeziehung des UN-Kaufrechts (opt-in)

Ebenso wie eine Abwahl, erlaubt das Prinzip der Parteiautonomie umgekehrt auch eine vertragliche Rechtswahl des UN-Kaufrechts, wenn dessen Anwendungsvoraussetzungen nicht erfüllt sind. Allerdings ist diese Frage – im Unterschied zur Abwahl – nicht ausdrücklich im CISG geregelt. Es ist aber anerkannt, dass jedenfalls eine materiell-rechtliche Einbeziehung des CISG bei grenzüberschreitenden Verträgen möglich ist. Die Zulässigkeit der Wählbarkeit des CISG bestimmt sich in diesen Fällen nicht nach dem CISG selbst, sondern nach dem für den Vertrag geltenden Recht, also dem Vertragstatut.²⁹⁴

Bild 19: Die Anwendung des CISG

Anwendung gegeben



²⁹⁴ So Schlechtriem Rn. 23; Staudinger/Magnus Art. 6 CISG Rn. 62 ff.; GK-HGB/Achilles nach § 382 HGB, Art. 6 CISG Rn. 1; Siller S. 11.

9.3 Allgemeine Bestimmungen (Art. 7–13 CISG)

Die Art. 7–13 CISG enthalten grundlegende Aussagen zu folgenden Fragen:

- Auslegung des Übereinkommens (Art. 7 CISG)
- Auslegung von Parteierklärungen (Art. 8 CISG)
- Gebräuche und Gepflogenheiten (Art. 9 CISG)
- Niederlassung (Art. 10 CISG)
- Form des Kaufvertrages (Art. 11, 12, 13 CISG)

Dazu einige kurze Hinweise:

9.3.1 Auslegung des Übereinkommens

Nach Art. 7 I CISG ist bei der Auslegung des Übereinkommens

- sein internationaler Charakter zu berücksichtigen,
- seine einheitliche Anwendung zu fördern und
- die Wahrung des guten Glaubens im internationalen Handel zu fördern.

Die **Internationalität** des Abkommens gebietet eine autonome Auslegung des CISG aus sich selbst heraus und verbietet den Rückgriff des Rechtsanwenders auf Begriffe und Interpretationen in nationalen Gesetzgebungen, insb. seines Heimatlandes²⁹⁵. So darf der deutsche Rechtsanwender beispielsweise bei der Beurteilung der Untersuchungs- und Anzeigepflicht nach Art. 38 und 39 CISG nicht auf die zu § 377 HGB entwickelten Rechtsgrundsätze zurückgreifen, sondern muss eine eigenständige Interpretation vornehmen, die dem internationalen Charakter des Übereinkommens und den Besonderheiten des internationalen Warenkaufs entspricht.

Das Gebot einer **einheitlichen Anwendung des CISG** ist besonders wichtig, da es keinen obersten Gerichtshof gibt, der definitive Entscheidungen treffen könnte. Dementsprechend muss der Rechtsanwender und insb. ein nationales Gericht die Rechtsmeinungen und insb. die Gerichtsentscheide ausländischer Gerichte zu bestimmten Fragestellungen des CISG berücksichtigen und sich mit diesen auseinandersetzen. Die vorhandenen Datenbanken²⁹⁶ bieten insoweit ein hervorragendes Erkenntnismittel.

Die Wahrung und Förderung des **guten Glaubens im internationalen Handel** erfordert besonders die Berücksichtigung internationaler Handelsbräuche und von Regelwerken, wie sie z. B. in den Incoterms, UNIDROIT-Grundsätzen, Regeln der Internationalen Handelskammer oder allgemein anerkannten Vertragsmustern zu bestimmten Bereichen zum Ausdruck gekommen sind²⁹⁷.

Art. 7 II CISG behandelt das Thema der von dem Übereinkommen nicht ausdrücklich geregelten Gegenstände. Die hier gemeinten **internen Lücken** betreffen Fragen, die das Übereinkommen nach seinem Regelungsanspruch in Art. 4 CISG – Abschluss des Kaufvertrages sowie Festlegung von Rechten und Pflichten von Verkäufer und

²⁹⁵ BGHZ 74, 193 (197).

²⁹⁶ Zu nennen ist insb. CISG-Online.ch mit einer Fülle von internationalen Urteilen.

²⁹⁷ Schlechtriem Rn. 44 a. E. nennt z. B. die von der Internationalen Handelskammer aufgestellten Regeln für Dokumentenakkreditive.

Käufer – eigentlich geregelt wissen wollte, aber tatsächlich nicht geregelt hat. Diese internen Regelungslücken sind nach Art. 7 II CISG in zweistufiger Vorgehensweise zu schließen:

- primär durch Rückgriff auf die im CISG niedergelegten allgemeinen Grundsätze und falls dies nicht gelingt
- durch Rückgriff auf das nach IPR maßgebliche nationale Recht.

Entscheidend sind in erster Linie die **allgemeinen Grundsätze**, die dem Übereinkommen zugrunde liegen (autonome Lückenfüllung). Hierzu zählen etwa die Prinzipien²⁹⁸:

- Parteiautonomie
- Vertragstreue
- Vorrang der Gebräuche
- Formfreiheit
- Kooperationspflicht
- Fälligkeit ohne Mahnung
- Verzinsung ab Fälligkeit

Soweit keine allgemeinen Grundsätze erkennbar sind, wie es etwa in der nicht geregelten Frage der Zinshöhe (Art. 78 CISG) bei Zahlungsverzug der Fall ist, muss eine offene Frage nach dem Recht des Landes entschieden werden, das nach den Regeln des IPR zur Anwendung kommt, Art. 7 II CISG. Stets ist beim Auftreten von Lücken zu fragen, ob es sich um bewusst offen gelassene Fragen handelt, bei denen sich eine Lückenfüllung nach allgemeinen Grundsätzen verbietet²⁹⁹ und dann ggf. nach nationalem Recht zu entscheiden ist oder um Fragen, die einer Lückenfüllung zugänglich sind. In letzterem Fall ist nach den allgemeinen Grundsätzen des Übereinkommens zu entscheiden, ggf. auch im Wege der Rechtsanalogie oder ergänzender Auslegung.

9.3.2 Auslegung von Parteierklärungen

Erklärungen und das sonstige Verhalten einer Partei sind gemäß Art. 8 I CISG nach deren subjektivem, wirklichen Willen auszulegen, wobei aber der Empfängerhorizont entscheidet, Art. 8 II CISG. Das bedeutet, dass etwa eine Erklärung des Verkäufers aus der Sicht eines durchschnittlichen, vernünftigen Käufers heraus zu interpretieren ist und vice versa eine Erklärung des Käufers aus der Sicht eines durchschnittlichen, vernünftigen Verkäufers. Diese Auslegungsgrundsätze gelten nicht nur für Willenserklärungen im engen Sinne, sondern auch für rechtsgeschäftähnliche Verhaltensweisen, also etwa Mängelrügen oder Fristsetzungen.

9.3.3 Bedeutung von Handelsbräuchen und Gepflogenheiten

Nach Art. 9 I CISG sind die Parteien an die Gebräuche, mit denen sie sich einverstanden erklärt haben, und an die Gepflogenheiten, die zwischen ihnen entstanden sind, gebunden. Einvernehmlich zugrunde gelegte Handelsbräuche und von den Parteien praktizierte Gepflogenheiten sind also für sie verbindlich.

²⁹⁸ Magnus Rabels Z 59 (1995), 467 ff. mit weiteren Beispielen; vgl. auch die Auflistung von GK-HGB/Achilles nach § 382 HGB Art. 7 Rn. 8. Zurückhaltend zu solchen Listen dagegen Schlechtriem Rn. 48.

²⁹⁹ Ebenso Schlechtriem Rn. 46.

Definition: Unter **Handelsbrauch** („Brauch“) ist jedes nicht durch Rechtsnorm vorgeschriebene Verhalten von Kaufleuten zu verstehen, das bei Geschäften der fraglichen Art verbreitet ist und einer anerkannten Übung fast aller Marktteilnehmer entspricht, so dass die Vertragsparteien von ihrer Geltung auch für ihren Vertrag ausgehen mussten³⁰⁰.

Definition: Unter **Gepflogenheiten** sind demgegenüber lediglich Verhaltensweisen der Parteien zu verstehen, die von ihnen mit einer gewissen Häufigkeit und Dauer praktiziert werden, so dass man sie als parteiautonome Festlegung ansehen kann.³⁰¹ Darunter kann z. B. ein vom Verkäufer akzeptierter Skontoabzug fallen, den der Käufer seit längerem und wiederholt von Rechnungen des Verkäufers vorgenommen hat.

Abgesehen von solchen der Parteiautonomie unterliegenden Bräuchen und Gepflogenheiten gelten stillschweigend nach Art. 9 II CISG aber auch solche (normativen) Gebräuche, die die Parteien kannten oder kennen mussten und die in dem betreffenden Geschäftszweig weithin bekannt sind und regelmäßig beachtet werden. Dies ist z. B. für die sog. Tegernseer Gebräuche angenommen worden, die beim Handel mit Rund- und Schnittholz am Tegernsee und im benachbarten Österreich den Handelsbrauch einer 14tägigen schriftlichen Mängelrüge beinhalteten. Dementsprechend wurden österreichische Holzwerke, die von einem bayerischen Holzhändler einen Posten Eichenholz bezogen, mit einer erst 3 Wochen nach Lieferung erfolgten Mängelrüge, es handele sich um minderwertiges Holz, im nachfolgenden Prozess zurückgewiesen.³⁰²

Die Frage, ob die in Deutschland anerkannten Grundsätze über das **kaufmännische Bestätigungsschreiben** als normative Bräuche nach Art. 9 II CISG internationale Geltung beanspruchen können, wird verneint³⁰³, da diese z. B. in Österreich und Großbritannien nicht anerkannt sind³⁰⁴. Allerdings können sie ggf. als Gepflogenheit zwischen den konkreten Parteien stillschweigend vereinbart sein und dann über Art. 9 I CISG Verbindlichkeit erlangen, insb. wenn die Parteien ihre Niederlassungen in Ländern haben, in denen diese Grundsätze praktiziert werden³⁰⁵.

³⁰⁰ GK-HGB/Achilles nach § 382 HGB, Art. 9 CISG Rn. 2.

³⁰¹ GK-HGB/Achilles nach § 382 HGB, Art. 9 CISG Rn. 2.

³⁰² OGH v. 21.3.2000, CISG online Nr. 641.

³⁰³ Schlechtriem Rn. 62; Schlechtriem/Schwenzer/Schmidt-Kessel Art. 9 CISG Rn. 23 meint, dass das Vorliegen eines Handelsbrauches nach Art. 9 II CISG jeweils gesondert festgestellt werden müsse und dabei üblicherweise darauf abgestellt werde, dass beide Parteien im räumlichen Anwendungsbereich entsprechender Regeln niedergelassen sind.

³⁰⁴ Verweyen/Foerster/Toufar S. 68.

³⁰⁵ Stadtgericht Basel v. 21.12.1992, CLOUD Case Nr. 95 bzw. CISG-online Nr. 55; zustimmend GK-HGB/Achilles nach § 382 HGB, Art. 9 Rn. 4.

9.3.4 Niederlassung

Im Wiener Übereinkommen wird der Begriff der Niederlassung an verschiedenen Stellen benutzt, so besonders in Art. 1 I CISG, wonach die Anwendbarkeit des CISG davon abhängt, dass die Vertragsparteien ihre Niederlassung in verschiedenen Staaten haben müssen. Ein weiteres Beispiel ist Art. 57 I CISG, wonach der Kaufpreis mangels vertraglicher Abrede am Ort der Niederlassung des Verkäufers zu zahlen ist. Der Begriff der Niederlassung ist autonom zu bestimmen.

Definition: Unter **Niederlassung** ist jeder Ort zu verstehen, von dem aus in gewisser Selbständigkeit und Beständigkeit eine nach außen gerichtete Teilnahme am Wirtschaftsverkehr erfolgt³⁰⁶.

Falls eine Partei mehrere **Niederlassungen** hat, ist nach Art. 10 lit. a) CISG diejenige maßgebend, die die engste Beziehung zum Vertrag und zu seiner Erfüllung hat. Dabei ist auf die den Parteien vor oder bei Vertragsabschluss bekannten oder von ihnen in Betracht gezogenen Umstände abzustellen. Wenn die Verhandlungen von einer Stelle geführt werden, die einen gewissen Grad an Selbständigkeit und Eigenverantwortlichkeit erkennen lässt, spricht dies für eine Niederlassung. Falls ausnahmsweise keine Niederlassung vorhanden ist, so ist der gewöhnliche Aufenthalt der Partei nach Art. 10 lit. b) CISG maßgebend.

9.3.5 Form

Nach Art. 11 CISG braucht der Kaufvertrag nicht schriftlich abgeschlossen oder nachgewiesen zu werden und unterliegt auch sonst keinen Formvorschriften. Das bedeutet, dass das Prinzip der Formfreiheit gilt. Weder das Angebot noch die Annahme bedürfen der Form. Aber auch nachträgliche Änderungen oder die Aufhebung des Vertrages sind nicht formbedürftig, wie sich aus Art. 11 S. 1 CISG ergibt: „Der Kaufvertrag ... unterliegt auch sonst keinen Formvorschriften“.

Darüber hinaus ist anerkannt, dass alle Absprachen, Mitteilungen und Parteierklärungen Kaufvertraglichen Inhalts formlos gültig sind. Sämtliche nationalen Formvorschriften werden so verdrängt, gleichgültig, wie diese ausgestaltet sind.³⁰⁷ So sind auch wie Formvorschriften wirkende sonstige Voraussetzungen für einen wirksamen Kaufvertrag wie etwa die im englischen Recht verlangte „consideration“, die vom Vertragspartner eine irgendwie geartete Gegenleistung zum mindest in der Form eines peppercorns verlangt, obsolet und werden vom Prinzip der Formfreiheit beim grenzüberschreitenden Warenkauf verdrängt.³⁰⁸

Allerdings zeigt Art. 29 CISG, dass Parteivereinbarungen zur Form möglich sind und nach dem Prinzip der Parteiautonomie anzuerkennen sind (vgl. Art. 6 CISG). Den Parteien ist es also nicht verwehrt, abweichend von Art. 11 CISG für ihren Vertrag eine schriftliche Form festzulegen.³⁰⁹

³⁰⁶ OGH Wien IPRax 1996, 137; OLG Stuttgart IPRax 2000, 407; GK-HGB/Achilles nach § 382 HGB, Art. 10 Rn. 1.

³⁰⁷ GK-HGB/Achilles nach § 382 HGB, Art. 11 CISG Rn. 1.

³⁰⁸ Schlechtriem Rn. 64.

³⁰⁹ GK-HGB/Achilles nach § 382 HGB, Art. 11 CISG, Rn. 1.

Die Vorschriften der Art. 11 und 29 CISG gelten jedoch nach Art. 12 CISG unter Umständen nicht. Das setzt gemäß Art. 96 CISG eine Vorbehaltserklärung durch einen Vertragsstaat voraus. Danach ist es zulässig, dass ein Staat eine entsprechende Erklärung zu Art. 12 CISG abgibt, dass die Bestimmungen zur Formfreiheit nach Art. 11 und 29 CISG nicht gelten sollen, wenn eine Partei ihre Niederlassung in diesem Staat hat. Davon haben Argentinien, Chile, China, Lettland, Litauen, Paraguay, Russland, Ungarn und Weißrussland Gebrauch gemacht³¹⁰. Die Folge davon ist aber nicht, dass bei allen Kaufverträgen mit Parteien, deren Niederlassungen sich in diesen Vorbehaltstaaten befinden, Schriftform zwingend vorgeschrieben wäre. Es entscheidet vielmehr das jeweilige IPR des Forumstaates darüber, ob etwaige Formvorschriften zu beachten sind, und zwar ohne Bindung an die Formvorschriften des Vorbehaltstaates. Für deutsche Exporteure nach China würde dies z. B. in Anwendung von Art. 11 Rom I-VO bedeuten, dass kein Formzwang für den Kaufvertrag besteht. Damit sind alle formlos abgeschlossenen Verträge gültig, die z. B. mündlich oder fernmündlich abgeschlossen werden. Formzwang ist in derartigen Fällen also nur dann gegeben, wenn das Kollisionsrecht des Forums auf das Recht des Vorbehaltstaates selbst verweist und dieses dann Formvorschriften vorsieht.

9.4 Der Vertragsschluss (Art. 14–24 CISG)

Die vom CISG aufgestellten Regeln zum Thema Vertragsschluss (Teil II) sind nicht von allen Vertragsstaaten bei der Ratifikation akzeptiert worden. Sie stehen daher unter dem Vorbehalt der Nichtverbindlichkeitserklärung nach Art. 92 CISG und gelten demzufolge in Europa nicht für die skandinavischen Staaten. Für den deutschen Juristen bieten die Regeln außer zum Thema der Widerrufflichkeit eines Angebots (Art. 16 CISG) keine größeren Überraschungen und zeigen eine große Übereinstimmung mit den vertrauten Regelungen im allgemeinen Vertragsrecht der §§ 145 ff., 130 BGB. Einige Fragen sind allerdings ungeregelt, wie z. B. die Anfechtbarkeit oder Ungültigkeit von Willenserklärungen, der elektronische Vertragsschluss oder die Einbeziehung von AGB.

Nach der grundlegenden Aussage von Art. 23 CISG kommt ein Vertrag wie im deutschen Recht durch Annahme eines Angebots zustande. Angebot und Annahme sind also die vertragskonstitutiven Elemente. Sie sind in den Art. 14–24 CISG behandelt, und zwar

- zunächst das Angebot in den Art. 14–17 CISG,
- sodann die Annahme in den Art. 18–23 CISG
- und schließlich die für beide maßgebliche Definition des Zugangs in Art. 24 CISG.

9.4.1 Angebot

Nach Art. 14 I CISG ist der „Vorschlag zum Abschluss eines Vertrages“ unter drei Voraussetzungen als Angebot zu werten. Er muss sich

- an eine oder mehrere bestimmte Personen richten,
- bestimmt genug sein und
- den Willen zum Ausdruck bringen, im Falle der Annahme gebunden zu sein.

³¹⁰ GK-HGB/Achilles nach § 382 HGB, Art. 96 CISG Rn. 1.

Klar definierter Adressatenkreis, Bestimmtheit und Rechtsbindungswillen sind demnach entscheidend.

Richtet sich ein Vorschlag dagegen nicht an eine oder mehrere bestimmte Personen, wie z. B. bei einer Website, so handelt es sich nicht um ein Angebot, sondern nur um eine Aufforderung an die Interessenten, ihrerseits ein Angebot zu machen, Art. 14 II (sog. *invitatio ad offerendum*).

Die Bestimmtheit eines Angebots ist nach Art. 14 I 2 CISG gegeben, wenn der Vorschlag

1. die Ware bezeichnet,
2. die Menge und
3. den Preis ausdrücklich oder stillschweigend festsetzt oder seine Festsetzung ermöglicht.

Ist Letzteres der Fall, so kann dennoch ggf. nach Art. 55 CISG ein wirksames Angebot vorliegen. Nach dieser Bestimmung ist zu vermuten, dass die Parteien sich stillschweigend auf den Kaufpreis bezogen haben, der bei Vertragsabschluss allgemein für derartige Ware berechnet wurde, die in dem betreffenden Geschäftszweig unter vergleichbaren Umständen verkauft wurde.

Zur Bestimmtheit bzw. Bestimmbarkeit des Preises hat der österreichische OGH im sog. Chinchilla-Fall geurteilt³¹¹. Hier hatte ein österreichischer Händler bei einem deutschen Pelztierzüchter Chinchilla-Felle mittlerer bis besserer Qualität bestellt. Die Preisspanne pro Fell lag damals zwischen 35 und 65 DM. Das Gericht stellte darauf ab, wie das Angebot von einer vernünftigen Person der gleichen Art wie dem Empfänger unter den gleichen Umständen aufgefasst worden wäre (Art. 8 II CISG). Dabei müsse insb. auf die Verhandlungen der Parteien, auf die zwischen ihnen entstandenen Gepflogenheiten, auf die Gebräuche und auf das spätere Verhalten abgestellt werden, Art. 8 III CISG. Danach hätten die Parteien durch Festlegung des Preisrahmens eine Preisvereinbarung getroffen, die nach Art. 14 I CISG hinreichend bestimmt sei: nämlich 35 DM pro Fell für mittlere Qualität und 65 DM pro Fell für bessere Qualität. Der Kaufvertrag sei daher auf Grund des bestimmbaren Preises des Angebots wirksam. Der Käufer wurde dementsprechend zur Zahlung des Kaufpreises verurteilt.

Dagegen urteilte das oberste ungarische Gericht im Fall Pratt & Whitney v. Malew, der fragliche Kaufvertrag über Düsentriebwerke enthalte keine exakten, sondern nur vage und nicht zur Preisbestimmung geeignete Angaben und sei daher rechtlich unverbindlich³¹².

9.4.1.1 Wirksamkeit

Mit Zugang wird das Angebot wirksam (Art. 15 I CISG). Wenn dem Empfänger vor oder gleichzeitig mit dem Zugang eine Rücknahmeerklärung zugeht, liegt eine wirksame Rücknahme vor (Art. 15 II CISG). Zugang bedeutet nach Art. 24 CISG Folgendes:

Wird eine mündliche Erklärung abgegeben, wie bei gleichzeitiger Anwesenheit der Parteien oder bei einem Telefonat, so ist der Zugang unmittelbar mit der Äußerung

³¹¹ OHG IPRax 1996, 137 ff.; CISG-online Nr. 117.

³¹² Legfelsőbb Bíróság v. 25.9.1992, CISG-online Nr. 63.

erfolgt. Wird die Erklärung auf anderem Weg abgegeben (z. B. schriftlich, per Fax oder per Mail), so kommt es auf die Zustellung beim Empfänger an. Erst dann wird die Erklärung wirksam. Wird vorher oder gleichzeitig die Rücknahme erklärt, hat die Erklärung keine rechtliche Wirksamkeit.

Beispiel: Der Verkäufer unterbreitet ein schriftliches Kaufangebot. Vor Eintreffen des Briefes erklärt der Verkäufer per Fax die Rücknahme des Angebots. Dieses ist nach Art. 15 II CISG damit rechtlich unwirksam.

9.4.1.2 Widerruflichkeit

Anders als nach BGB kann ein Angebot auch nach Zugang noch widerrufen werden, vorausgesetzt, der Widerruf geht dem Empfänger zu, bevor dieser eine Annahmeerklärung abgesandt hat, Art. 16 I CISG.

Beispiel: Ein spanischer Korkenhersteller (K) macht einem deutschen Weinabfüller (W) per E-Mail ein Angebot zur Lieferung einer bestimmten Menge Korken zu einem bestimmten Preis. W nimmt das Angebot zur Kenntnis, äußert sich aber noch nicht. Nunmehr widerruft K mit einer weiteren E-Mail. Das Angebot war mit dem Zugang auf dem Rechner des W wirksam geworden, ist jedoch nach Art. 16 I CISG wirksam widerrufen worden. Wenn W nunmehr annehmen würde, wäre damit kein wirksamer Kaufvertrag zustande gekommen.

Ein Angebotswiderruf ist jedoch ausgeschlossen, wenn eine Annahmefrist eingeräumt wurde oder auf andere Weise zum Ausdruck gebracht wurde, dass das Angebot unwiderruflich sein sollte (Art. 16 II lit. a) CISG) oder wenn der Empfänger vernünftigerweise darauf vertrauen konnte, dass das Angebot unwiderruflich ist und er im Vertrauen auf das Angebot gehandelt hat (Art. 16 II lit. b) CISG).

Beispiel: Im gerade genannten Beispiel soll K dem W eine Frist von 1 Woche zur Annahme eingeräumt haben. Noch vor Ablauf der Wochenfrist widerruft er jedoch sein Angebot. Ein solcher Widerruf ist nach Art. 16 II CISG unwirksam, weil K mit der festen Wochenfrist zur Annahme zum Ausdruck gebracht hat, dass sein Angebot so lange unwiderruflich sein sollte. Würde W das Angebot innerhalb der gesetzten Frist annehmen, wäre der Kaufvertrag wirksam zustande gekommen.

Nach Art. 17 CISG erlischt ein Angebot mit Zugang der Ablehnung. Teilt der Adressat des Angebots dem Anbietenden also mit, dass er das Angebot ablehne, so verliert dieses seine Rechtswirksamkeit.

9.4.2 Annahme

Nach Art. 18 I CISG stellt eine Erklärung oder ein sonstiges Verhalten des Empfängers, das eine Zustimmung zum Angebot ausdrückt, eine Annahme dar. Eine Annahme verlangt demzufolge entweder eine ausdrückliche Erklärung oder ein schlüssiges Verhalten, das auf eine Annahme schließen lässt. Wer z. B. den Kaufpreis bezahlt, dokumentiert damit, dass er das Kaufangebot annimmt.