

Rainer Gildeggen
Andreas Willburger

Internationale Handels- geschäfte

Das Recht des
grenzüberschreitenden Handels

Zum Inhalt:

Dieses Buch stellt ausgewählte Rechtsfragen der wichtigsten Vertragstypen vor, die im internationalen Handel gebräuchlich sind. Da Geschäfte immer weniger an Ländergrenzen halt machen, wird die internationale Dimension der Verträge besonders betont.

Im Mittelpunkt stehen

- der internationale Warenkauf nebst internationaler Produkthaftung und Sicherungsgeschäften
- der internationale Transportvertrag
- der internationale Anlagenvertrag
- der internationale Handelsvertreter und Vertragshändlervertrag sowie
- internationale Lizenzverträge.

Daneben werden Grundfragen der internationalen Rechtsdurchsetzung behandelt. Viele Fallbeispiele, Musterverträge und Musterklauseln stellen den hohen Praxisbezug des Buches sicher.

Das Lehrbuch „Internationale Handelsgeschäfte“ wendet sich an Studierende des Wirtschaftsrechts und der Betriebswirtschaft in höheren Semestern und Masterstudiengängen an Hochschulen und Universitäten, versteht sich aber auch als Einstiegsliteratur für Fach- und Führungskräfte in international tätigen Unternehmen.

Zu den Autoren:

Prof.Dr. Rainer Gildeggen LL.M. und Prof.Dr. Andreas Willburger lehren Wirtschaftsprivatrecht mit Schwerpunkt Europäisches und Internationales Wirtschaftsrecht an der Hochschule für Gestaltung, Technik, Wirtschaft und Recht in Pforzheim.

Internationale Handelsgeschäfte

Das Recht des grenzüberschreitenden Handels

von

Prof. Dr. Rainer Gildeggen

Prof. Dr. Andreas Willburger

4., überarbeitete Auflage

Verlag Franz Vahlen München

Vorwort zur 4. Auflage

Dieses Buch wendet sich an Studenten des Wirtschaftsrechts in den höheren Semestern und in Masterstudiengängen sowie an fortgeschrittene Studenten der Betriebswirtschaftslehre. Es richtet sich darüber hinaus an all diejenigen, die sich einen ersten Überblick über das Recht der internationalen Handelsgeschäfte verschaffen möchten. Der Leser sollte im Rahmen seiner Ausbildung, seiner praktischen Erfahrungen in Betrieben oder aus sonstigen Quellen ein Grundverständnis des Vertragsrechts erworben haben. Dieses bezieht sich meist auf Verträge, die zwischen Partnern aus demselben Staat geschlossen wurden. Hier sollen grenzüberschreitende Verträge, also vor allem solche zwischen Geschäftspartnern aus verschiedenen Staaten, im Mittelpunkt stehen. Dabei treten zusätzliche Rechtsfragen auf. Um welche es sich handelt und wie sie gelöst werden, soll hier dargestellt werden.

Ziel des Buches ist es, in die bei internationalen Handelsgeschäften auftretenden Rechtsprobleme einzuführen. Literaturhinweise sollen den Einstieg in eine vertiefte Auseinandersetzung mit den jeweiligen Themenbereichen erleichtern.

Die Darstellung behandelt ausgewählte Rechtsprobleme und Beispielfälle ohne jeden Anspruch auf Vollständigkeit.

Auch wenn dabei die streitfallorientierte Betrachtung und damit die Falllösung nach Anspruchsgrundlagen häufig Ausgangspunkt von Überlegungen ist, wird auch auf die Gestaltung von internationalen Handelsverträgen eingegangen. Diese sogenannte kautelarische Perspektive zeichnet sich vor allem durch ihre Zukunftsorientierung, durch ihr Denken in Regelungsmustern und durch die Berücksichtigung von Handlungsalternativen und ihren Konsequenzen aus. Internationales Wirtschaftsrecht, zu dem das Recht der internationalen Handelsgeschäfte gehört, wird in diesem Zusammenhang vor allem als politisch und wirtschaftlich bedingter Ordnungsrahmen begriffen, der den Beteiligten umfassende Gestaltungsspielräume und Anregungen zur Verfolgung ihrer wirtschaftlichen aber auch sonstigen Interessen bietet.

Das Buch versucht Grenzen zu überschreiten. Es stellt in Anlehnung an englische, niederländische und US-amerikanische Vorbilder das internationale Handelsgeschäft in den Mittelpunkt und betrachtet seine völker-, europa-, international-privat-, zivil-, handels-, kartell-, strafrechtlichen und zivilprozessualen Aspekte.

Diese vierte Auflage wurde um ein neues Kapitel über den internationalen Transportvertrag ergänzt. Vereinzelt haben wir darüber hinaus Umformulier-

rungen zur Klarstellung oder aus didaktischen Gründen vorgenommen. Zudem wurden neue Gesetzgebungsakte oder deren Entwürfe, etwa im Bereich des Verbraucherkaufrechts und Kartellrechts, die Incoterms® 2010, die aktuelle Rechtsprechung insbesondere im Bereich der EuGVVO sowie die Literatur der letzten beiden Jahre eingearbeitet.

Auch diesmal hoffen die Verfasser auf eine wohlwollende Aufnahme dieser 4. Auflage.

Pforzheim, im Januar 2012

*Rainer Gildeggen
Andreas Willburger*

Inhaltsübersicht

Vorwort zur 4. Auflage	V
Inhaltsverzeichnis	IX
Abkürzungsverzeichnis	XIX
Allgemeine Literaturhinweise	XXV
I. Einleitung Internationale Handelsgeschäfte	1
II. Der internationale Warenkauf	5
A. Überblick	5
B. Das anwendbare Recht	6
C. Das Internationale Privatrecht des Warenkaufs	10
D. Das UN-Kaufrechtsübereinkommen	27
E. INCOTERMS	58
F. Die internationale Produkthaftung	76
G. Dokumente beim internationalen Warenkauf	101
H. Die Zahlungssicherung beim internationalen Warenkauf	105
I. Liefer- und Einkaufsbedingungen und der internationale Warenkauf	123
J. Der internationale Warenkauf jenseits des CISG	131
K. Internationale Verbraucherkaufverträge	133
L. Die vertragliche Gestaltung internationaler Kaufverträge	142
III. Der internationale Transportvertrag	153
A. Überblick	153
B. Die wichtigsten Rechtsquellen	154
C. Der Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (CMR)	157
D. Internationaler Multimodaler Transport	167
E. Transportversicherungen	170
F. Zur Gestaltung von Transportverträgen	170
G. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	171
IV. Der internationale Anlagenvertrag	173
A. Überblick	173
B. Definition und Typen des Anlagenvertrages	174
C. Anwendbares Recht, Rechtsquellen und Musterverträge	176
D. Rechtsfragen im Vorfeld von Anlagenverträgen	179
E. Klauseln in Anlagenverträgen	186
F. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	207

V. Internationale Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträge	209
A. Überblick und Erscheinungsformen	209
B. Der Handelsvertretervertrag	211
C. Der Vertragshändlervertrag	223
D. Der Konsignationslagervertrag	237
VI. Internationale Lizenzverträge	239
A. Überblick	239
B. Patent-, Know-how- und Markenschutz	240
C. Wirtschaftsvertragliche Gestaltungen	254
D. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	263
VII. Grenzüberschreitende Rechtsdurchsetzung	265
A. Überblick	265
B. Internationale Handelsstreitigkeiten vor nationalen Gerichten	265
C. Internationale Handelsstreitigkeiten vor Schiedsgerichten	287
D. Konsequenzen für die Vertragsgestaltung	299
Stichwortverzeichnis	301

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 4. Auflage	V
Inhaltsübersicht	VII
Abkürzungsverzeichnis	XIX
Allgemeine Literaturhinweise	XXV
I. Einleitung Internationale Handelsgeschäfte	1
II. Der internationale Warenkauf	5
A. Überblick	5
B. Das anwendbare Recht	6
1. Die Bedeutung der Frage nach dem anwendbaren Recht	6
2. Auslandsbezug	8
3. Internationales Einheitsrecht und IPR	9
C. Das Internationale Privatrecht des Warenkaufs	10
1. Grundprinzipien	10
a) Internationaler Entscheidungseinklang als Ideal des Internationalen Privatrechts	10
b) Internationales Privatrecht als nationales Recht	10
c) Die Grundregel	11
2. Die Rechtsquellen des deutschen Internationalen Privatrechts der schuldrechtlichen Verträge	12
a) Überblick	12
b) Die Rechtswahlfreiheit, Art. 3 Rom I-VO	13
c) Art. 4 Rom I-VO	15
d) Verbraucher-, Arbeits-, Beförderungs- und Versiche- rungsverträge	17
e) Der Geltungsbereich des auf den Vertrag anzuwendenden Rechts, Artt. 10, 12 Rom I-VO	17
f) Eingriffsnormen, Art. 9 Rom I-VO	19
g) Der Ordre Public Vorbehalt, Art. 21 Rom I-VO	19
h) Zusammenfassung: Das auf vertragliche Schuldverhält- nisse anwendbare Recht	20
3. Das Kollisionsrecht der Schuldverträge in anderen Staaten und Regionen	21
a) Zum Kollisionsrecht der USA	21
b) Die Interamerikanische Konvention von Mexiko über das auf internationale Verträge anwendbare Recht	22
4. Das Problem des Kollisionsrechts	23

5. Konsequenzen für die Vertragsgestaltung	24
a) Die ausdrückliche Rechtswahl	24
b) Die detaillierte Vertragsgestaltung	25
c) Rechtsvergleichendes zur Vertragsgestaltung	25
6. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	27
D. Das UN-Kaufrechtsübereinkommen	27
1. Überblick	27
2. Der Anwendungsbereich	28
3. Formfragen	32
a) Das Prinzip der Formfreiheit	32
b) Schriftform internationaler Kaufverträge	34
c) Schriftformklauseln	34
4. Der Vertragsschluss	36
5. Die Pflichten und Rechtsbehelfe des Käufers und des Verkäufers im Überblick	41
6. Die Rechte des Käufers	41
a) Die Pflichtverletzung als Voraussetzung der Käuferrechte	41
b) Der Anspruch auf Lieferung	43
c) Das Recht auf Nachbesserung	44
d) Das Recht auf Minderung	44
e) Ersatzlieferung bei wesentlicher Vertragsverletzung	45
f) Vertragsaufhebung bei wesentlicher Vertragsverletzung ..	46
g) Die Zuspätlieferung	48
h) Teillieferung; teilweise Pflichtverletzung	49
i) Der Schadensersatzanspruch	50
j) Die Untersuchungs- und Rügepflicht	52
k) Rechtsmängel	54
l) Verjährungsfragen	54
7. Die Rechte des Verkäufers	55
a) Zahlung des Kaufpreises; Abnahme der Ware	55
b) Vertragsaufhebung	55
c) Zurückbehaltungsrechte	55
d) Zinsen	56
e) Der Schadensersatzanspruch	57
8. Hinweise für die Vertragsgestaltung	57
9. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	58
E. INCOTERMS	58
1. Überblick	58
2. Die einzelnen Klauseln der Incoterms®	60
3. Zur Wahl der passenden INCOTERM	66
4. Das Zusammenspiel von INCOTERMS und CISG	67
5. Praxisprobleme	67
6. Textauszug aus den Incoterms® 2010	68
7. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	76
F. Die internationale Produkthaftung	76

1. Überblick	76
2. Das anwendbare Recht	79
a) Das Fehlen von Internationalem Einheitsrecht	79
b) Das Kollisionsrecht der Produkthaftung	80
3. Europäisches Produkthaftungsrecht und nationale Produkthaftungsrechte	82
a) Die europäische Produkthaftungsrichtlinie	82
b) Deutsches Produkthaftungsrecht	84
c) Andere europäische Produkthaftungsrechte	87
d) Die US-amerikanische Produkthaftung	88
e) Produkthaftung in Japan	95
f) Produkthaftung in China	96
g) Sonstige Produkthaftungsrechte	97
4. Die Unmöglichkeit umfassender Haftungsausschlüsse	97
a) Rechtslage in Deutschland	97
b) Rechtslage in den USA	98
c) Rechtslage in sonstigen Ländern	98
d) Zusammenfassung	98
5. Internationales Produkthaftungsmanagement	98
6. Vertragsklauseln zur Produkthaftung	99
7. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	100
G. Dokumente beim internationalen Warenkauf	101
1. Überblick	101
2. Versandpapiere	101
a) Das Konnossement	101
b) Der Ladeschein	102
c) Der Frachtbrief und vergleichbare Transportdokumente	102
3. Transportversicherungspapiere	102
4. Zollpapiere	103
5. Handelspapiere	104
6. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	104
H. Die Zahlungssicherung beim internationalen Warenkauf	105
1. Überblick	105
2. Vorauszahlungen, Anzahlungen, „Cash against Documents“, Zahlungsziele o. ä.	106
3. Der nicht-dokumentäre Zahlungsverkehr – clean payment ..	108
4. Der Wechsel	109
5. Dokumenteninkasso	110
6. Das Dokumentenakkreditiv	111
a) Überblick	111
b) Die Abwicklung eines Dokumentenakkreditivs	111
c) Die Rechtsquellen	114
d) Erscheinungsformen des Akkreditivs	114
e) Ausgewählte Rechtsprobleme	115
7. Bankgarantien	116

8. Patronatserklärungen	116
9. Der Eigentumsvorbehalt im internationalen Wirtschafts- verkehr	116
10. Forfaitierung	120
11. Exportkreditversicherungen	121
12. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	122
I. Liefer- und Einkaufsbedingungen und der internationale Warenkauf	123
1. Überblick	123
2. Die wirksame Einbeziehung von Allgemeinen Einkaufs- und Lieferbedingungen	124
a) Überblick	124
b) Das anwendbare Recht	124
c) Die Einbeziehung nach UN-Kaufrecht	126
d) Sonderproblem Abwehrklauseln	129
3. Besondere Einbeziehungsregelungen	130
4. Die Inhaltskontrolle von Allgemeinen Einkaufs- und Lieferbedingungen	130
a) Das anwendbare Recht	130
b) Der Prüfungsmaßstab	130
5. Konsequenzen für die Praxis	131
6. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	131
J. Der internationale Warenkauf jenseits des CISG	131
1. Überblick	131
2. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	133
K. Internationale Verbraucherkaufverträge	133
1. Überblick	133
2. Das Fehlen von Einheitsrecht	134
3. Das Kollisionsrecht der Verbraucherverträge	134
4. Das europäische Verbraucherrecht der Kaufverträge	136
a) Überblick	136
b) Die Richtlinie 2011/83/EU betreffend den Verbraucher- schutz im Falle von außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen und über den Verbraucherschutz bei Vertragsabschlüssen im Fernabsatz	136
c) Die Richtlinie 93/13 EWG über missbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen	139
d) Die Richtlinie 1999/44/EG über bestimmte Aspekte des Verbrauchsgüterkaufs und der Garantien für Verbrauchs- güter	140
e) Zusammenfassung	141
5. Außereuropäisches Verbraucherrecht	141
6. Die Gestaltung von Geschäftsbedingungen für internatio- nale Verbraucherkaufverträge	141
7. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	142

L. Die vertragliche Gestaltung internationaler Kaufverträge.	142
1. Überblick	142
2. Funktionen des Vertrages und Konsequenzen	142
3. Kaufvertragstypen	143
4. Die wesentlichen Regelungsgegenstände eines internationalen Warenkaufvertrages	144
5. Ein Vertragsmuster	145
6. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	151
III. Der internationale Transportvertrag.	153
A. Überblick	153
B. Die wichtigsten Rechtsquellen.	154
1. Überblick	154
2. Schiene/Eisenbahn.	154
3. Straße/LKW	155
4. Luft/Flugzeug	155
5. Wasser/Schiff	155
6. Multimodal.	156
7. Zur Vielzahl der Abkommen zum internationalen Einheitsrecht im Transportbereich.	156
8. Kollisionsrecht	156
9. Nationales Recht	157
C. Der Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (CMR)	157
1. Überblick	157
2. Der Anwendungsbereich der CMR.	158
3. Der Beförderungsvertrag und die wesentlichen Pflichten der Parteien	160
4. Der Frachtbrief.	161
5. Rechte und Pflichten des Empfängers.	161
6. Leistungsstörungen und Haftung des Frachtführers	162
7. Verjährung von Ansprüchen	167
D. Internationaler Multimodaler Transport	167
E. Transportversicherungen	170
F. Zur Gestaltung von Transportverträgen	170
G. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise.	171
IV. Der internationale Anlagenvertrag	173
A. Überblick	173
B. Definition und Typen des Anlagenvertrages	174
C. Anwendbares Recht, Rechtsquellen und Musterverträge	176
D. Rechtsfragen im Vorfeld von Anlagenverträgen	179
1. Vorbereitende Gutachten und Verträge.	179
2. Die Auswahl des Vertragspartners durch Ausschreibungen oder Vertragsverhandlungen.	180

3. Ausschreibungen	180
a) Typen, Ziele und Grundstruktur von Ausschreibungs- verfahren.	180
b) Die Rechtsquellen des Vergaberechts	182
4. Vertragsverhandlungen	183
a) Überblick	183
b) Der Letter of Intent und ähnliche Vereinbarungen	183
5. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	186
E. Klauseln in Anlagenverträgen	186
1. Die wesentlichen Regelungsthemen eines Anlagenvertrages ..	186
2. Die Parteibezeichnung und Zustellklauseln (Parties to the Contract and Notification)	187
3. Präambeln (Preamble)	187
4. Definitionsklauseln (Definitions)	187
5. Leistungsbeschreibung und Qualitätsgarantien (Description of Works and Quality Guarantee)	188
6. Preis und Zahlungsbedingungen (Price and Payment Conditions)	189
a) Möglichkeiten der Preisbestimmung	189
b) Bonuszahlungen	190
c) Währungsfragen	190
d) Zahlungsbedingungen	190
7. Mitwirkungspflichten (Cooperation)	191
8. Verzögerungen und Verlängerungen der Fertigstellungszeit (Delays and Suspension)	192
9. Fertigstellung und Abnahme (Completion, Taking-Over) ..	192
10. Gefahrtragung (Passing of Risk)	193
11. Mängelhaftung (Liability for Defects)	194
12. Sicherheiten (Securities)	194
13. Patent- und Know-how-Lizenzen	196
14. Höhere Gewalt Klauseln (Force Majeure)	196
15. Haftungsausschlüsse und Begrenzungen für Schäden und Folgeschäden (Limitation of Liability)	197
16. Pauschalierter Schadensersatz und Vertragsstrafe-Klauseln (Liquidated Damages and Penalty Clauses)	199
17. Regelungen zur Vertragsanpassung (Change Order Clauses/ Variations)	200
18. Kündigungsklauseln (Termination Clauses)	202
19. Streitschlichtungsmechanismen (Dispute Settlement Provisions)	203
20. Rechtswahlklauseln (Choice of Law Clauses)	205
21. Salvatorische Klausel	206
22. Vertragsabschluss und Unterschriften (Contract Formation and Signatures)	206
F. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	207

V. Internationale Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträge	209
A. Überblick und Erscheinungsformen	209
B. Der Handelsvertretervertrag	211
1. Internationales Einheitsrecht	211
2. Internationales Privatrecht (Kollisionsrecht)	212
3. Harmonisiertes Recht in Europa	212
4. Nationale Rechte	213
5. Wichtige Regelungen des Handelsvertreterrechts	214
a) Pflichten des Handelsvertreters	214
b) Der Provisionsanspruch	215
c) Die Beendigung des Handelsvertretervertrages	216
d) Der Ausgleichs- oder Schadensersatzanspruch	217
e) Das nachvertragliche Wettbewerbsverbot	219
f) Inhaltskontrolle von Handelsvertreterverträgen	220
g) Handelsvertreterverträge und Kartellrecht	220
6. Die vertragliche Gestaltung von Handelsvertreterverträgen	221
C. Der Vertragshändlervertrag	223
1. Überblick	223
2. Rechtsquellen und anwendbares Recht	225
a) Rechtsquellen	225
b) Das anwendbare Recht	225
3. Vertragshändlervertrag und Europäisches Kartellrecht	226
a) Art. 101 AEUV und der Vertragshändlervertrag	226
b) Rechtsfolgen des Kartellverstößes	229
4. Rechte und Pflichten der Parteien eines Vertragshändler- vertrages	230
5. Praktische Konsequenzen	233
6. Die vertragliche Gestaltung eines Vertragshändlervertrages	234
7. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise zum Handelsvertreter- und Vertragshändlervertrag	237
D. Der Konsignationslagervertrag	237
1. Überblick	237
2. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	238
VI. Internationale Lizenzverträge	239
A. Überblick	239
B. Patent-, Know-how- und Markenschutz	240
1. Überblick	240
2. Die Grundstrukturen des Patent-, Know-how- und Markenschutzes	240
a) Das Patent	240
b) Der Know-how Schutz	241
c) Die Marke	242
3. Das internationale Patent- und Markenrecht	243
a) Überblick: Territorialität und Konsequenzen	243

b) Das GATT 1994.....	244
c) Das Pariser Verbandsübereinkommen, PVÜ.....	245
d) Das Übereinkommen zur Errichtung der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) vom 14. Juli 1967.....	246
e) Der Vertrag über die internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Patentwesens vom 19. Juni 1970, Patent Cooperation Treaty, PCT.....	246
f) Der Patentrechtsvertrag vom 2. Juni 2000, Patent Law Treaty, PLT.....	246
g) Das Übereinkommen über die Erteilung europäischer Patente vom 5. Oktober 1973, Europäisches Patentübereinkommen, EPÜ.....	246
h) Übereinkommen über das europäische Patent für den gemeinsamen Markt vom 15. Dezember 1975, Gemeinschaftspatentübereinkommen, GPÜ.....	247
i) Das EU-Patent.....	247
j) Das ergänzende Schutzzertifikat.....	248
k) Der Schutz von biotechnologischen Erfindungen.....	248
l) Internationale Regelungen für Marken.....	248
m) Europäische Regelungen für Marken.....	248
n) Exkurs: Der Erschöpfungsgrundsatz und Parallelimporte	251
4. Konsequenzen für Patentierungs- und Markenstrategien ...	253
C. Wirtschaftsvertragliche Gestaltungen.....	254
1. Überblick.....	254
2. Geheimhaltungsvereinbarungen.....	254
a) Know-how Sicherung im Vertragsverhandlungsstadium .	254
b) Know-how Sicherung in laufenden Vertragsbeziehungen	257
3. Verträge über gewerbliche Schutzrechte, insbesondere Lizenzverträge.....	257
a) Die Patentveräußerung.....	257
b) Der reine Patentlizenzvertrag.....	258
c) Patent- und Know-how-Lizenzverträge.....	260
d) Markenlizenzverträge.....	262
D. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise.....	263
VII. Grenzüberschreitende Rechtsdurchsetzung.....	265
A. Überblick.....	265
B. Internationale Handelsstreitigkeiten vor nationalen Gerichten .	265
1. Die wesentlichen Fragestellungen.....	265
2. Die Rechtsquellen des Internationalen Zivilverfahrensrechts	266
3. Die internationale Zuständigkeit.....	269
a) Überblick.....	269
b) Die wesentlichen Regelungen der EuGVVO.....	273
c) Der allgemeine Gerichtsstand.....	273
d) Der Gerichtsstand des Erfüllungsortes.....	273

e) Zuständigkeit bei Verbrauchersachen	275
f) Der Gerichtsstand der unerlaubten Handlung	277
g) Ausschließliche Gerichtsstände	278
h) Gerichtszuständigkeit aufgrund Vereinbarung	278
i) Mehrere Gerichtsstände	280
j) Beachtung ausländischer Rechtshängigkeit	281
k) Ablehnung der <i>forum non conveniens</i> Lehre und der <i>anti suit injunction</i> in Europa	281
l) Internationale Zuständigkeit nach der ZPO	282
4. Das auf das Gerichtsverfahren anwendbare Recht	282
5. Anerkennung und Vollstreckung von ausländischen Zivilurteilen	282
a) Überblick	282
b) Der <i>Ordre-Public</i> -Vorbehalt	284
c) Rechtliches Gehör	284
d) Unvereinbare Entscheidungen	285
e) Internationale Anerkennungszuständigkeit	285
f) Verbürgung der Gegenseitigkeit	285
g) Zusammenfassung	286
6. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	286
C. Internationale Handelsstreitigkeiten vor Schiedsgerichten	287
1. Überblick	287
2. Die Vorteile und Risiken der Schiedsgerichtsbarkeit	287
3. Die Rechtsquellen der internationalen Handelsschiedsgerichtsbarkeit	291
4. Die Schiedsgerichtsvereinbarung	294
5. Die Schiedsfähigkeit des Streitgegenstandes	295
6. Die Form der Schiedsgerichtsvereinbarung	295
7. Das Schiedsverfahren	297
8. Der Schiedsspruch	297
9. Die Überprüfbarkeit des Schiedsspruchs	298
10. Die Vollstreckung des Schiedsspruchs	298
11. Ergänzende und vertiefende Literaturhinweise	298
D. Konsequenzen für die Vertragsgestaltung	299
Stichwortverzeichnis	301

Abkürzungsverzeichnis

a.a.O	am angegebenen Ort
ABl. EG	Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften
Abs	Absatz
AEUV	Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union
AG	Aktiengesellschaft
AG	Amtsgericht
AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
AJP/PJA	Aktuelle Juristische Praxis
Art./Artt.	Artikel (Singular/Plural)
BAG	Bundesarbeitsgericht
BagatellVO	Verordnung (EG) Nr. 861/2007 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 11. Juli 2007 zur Einführung eines europäischen Verfahrens für geringfügige Forderungen
BB	Betriebsberater (Zeitschrift)
Bd.	Band
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBI	Bundesgesetzblatt
BGH	Bundesgerichtshof
CISG	United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods
CMR	Convention relative au Contrat de transport international de marchandises par route
DCFR	Draft Common Frame of Reference
ders.	derselbe
DM	Deutsche Mark
ebd.	ebenda
ECU	European Currency Unit
EG	Europäische Gemeinschaft
EG	Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft
EGBGB	Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch
EPÜ	Europäisches Patentübereinkommen
ERA	Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive

EU	Europäische Union
EU	Vertrag über die Gründung der Europäischen Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EuGVVO	Verordnung (EG) Nr. 44/2001 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen
EuGVÜ	Brüsseler EWG-Übereinkommen über die gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen
EuMahnVO	Verordnung (EG) Nr. 1896/2006 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Dezember 2006 zur Einführung eines Europäischen Mahnverfahrens
EUR/€	Euro
EuZW	Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht
EuVTVO	Verordnung (EG) Nr. 805/2004 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 21. April 2004 zur Einführung eines europäischen Vollstreckungstitels für unbestrittene Forderungen
EVÜ	Römisches EWG-Übereinkommen über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWK	Europäischer Wirtschaftsraum
EWS	Europäisches Wirtschafts- und Steuerrecht (Zeitschrift)
f., ff.	folgende(r), fortfolgende
FAZ.	Frankfurter Allgemeine Zeitung
FIDIC	Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils
Fn.	Fußnote
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GPÜ	Gemeinschaftspatentübereinkommen
GRUR	Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht (Zeitschrift)
GRUR Int.	Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht, Internationaler Teil (Zeitschrift)
HABM	Harmonisierungsamt für den Binnenmarkt
HGB.	Handelsgesetzbuch
HGÜ	Haager Übereinkommen über Gerichtsstandsvereinbarungen
Hrsg.	Herausgeber
i.S.	im Sinne
ICC	International Chamber of Commerce

ICSID	International Center for the Settlement of Investment Disputes
ICJ	International Court of Justice
IHR	Internationales Handelsrecht, Zeitschrift für das Recht des internationalen Warenkaufs und -vertriebs
INCOTERM	International Commercial Terms
IPR	Internationales Privatrecht
IPRax	Praxis des Internationalen Privat- und Verfahrensrechts (Zeitschrift)
JZ	Juristenzeitung (Zeitschrift)
JuS	Juristische Schulung (Zeitschrift)
LG	Landgericht
LugÜ	Luganer Übereinkommen über die gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen
MarkenG	Markengesetz
MERCOSUR	Mercado Comun del Sur
NJW	Neue Juristische Wochenschrift (Zeitschrift)
NJOZ	Neue Juristische Online Zeitschrift
Nr.	Nummer
OLG	Oberlandesgericht
ORGALIME	Organisme de Liason des Industries Métalliques Européenes
PatG	Patentgesetz
PCA	Permanent Court of Arbitration
PCT	Patent Cooperation Treaty
PLT	Patent Law Treaty
ProdHaftG	Produkthaftungsgesetz
PVÜ	Pariser Verbandsübereinkommen
RabelsZ	Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht
RiLi	Richtlinie
RIW	Recht der internationalen Wirtschaft (Zeitschrift)
Rn.	Randnummer
Rom I-VO	Verordnung (EG)Nr.593/2008 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. Juni 2008 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (Rom I)

Rom II-VO	Verordnung (EG) 864/2007 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 11. Juli 2007 über das auf außervertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (Rom II)
Rs.	Rechtssache
Rz.	Randziffer
S.	Seite
StGB	Strafgesetzbuch
str.	strittig
TRIPS	Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights
Tz.	Textziffer
u. a.	unter anderem, und andere
UCC	Uniform Commercial Code
UN	United Nations
UNCITRAL	United Nations Conference on International Trade Law
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
Unidroit	Institut international pour l'unification du droit privé
UN-Kaufrecht	Wiener UN-Übereinkommen über Verträge über den internationalen Warenkauf, siehe auch CISG
Urt.	Urteil
US	United States
U.S.	United States Supreme Court
usw.	und so weiter
UWG	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb
v.	versus
v. Chr.	vor Christus
vgl.	vergleiche
VO	Verordnung
WIPO	World Intellectual Property Organisation
WM	Wertpapier-Mitteilungen (Zeitschrift)
WTO	World Trade Organization
z. B.	zum Beispiel
ZaöRV	Zeitschrift für ausländisches öffentliches Recht und Völkerrecht
ZfBR	Zeitschrift für Baurecht
ZHR	Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht

ZIP	Zeitschrift für Wirtschaftsrecht
ZGR	Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht
ZPO	Zivilprozessordnung
ZvglRWiss	Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft

Allgemeine Literaturhinweise

- Aden*, Internationales privates Wirtschaftsrecht, 2. Auflage 2009
D'Arcy/Murray/Cleave, Schmitthoff's Export Trade, The Law and Practice of International Trade, 10th Edition 2000
Conrads/Schade, Internationales Wirtschaftsprivatrecht, 2. Auflage 2012
Döser, Einführung in die Gestaltung internationaler Wirtschaftsverträge, JuS 2000, 246–254, 456–459, 663–666, 773–778, 869–874, 972–982, 1076–1080, 1178–1183, JuS 2001 40–42
v. Houtte, The Law of International Trade, 2nd Edition 2002
Folsom/Gordon/Spanogle, International Business Transactions, 8th Edition 2009
Folsom/Gordon/Spanogle/Fitzgerald, International Business Transactions, A Problem-Oriented Coursebook, 10th Edition 2009
Schaffer/Earle/Augusti, International Business Law and its Environment, Seventh Edition 2009

Praktikerhandbücher und sonstige Hilfsmittel:

- Ferrari/Kieninger/Mankowski/Otte/Saenger/Schulze/Staudinger*, Internationales Vertragsrecht, 2. Auflage 2012
Häberle (Hrsg.), Handbuch für Kaufrecht, Rechtsdurchsetzung und Zahlungssicherung im Außenhandel, 2002
Kronke/Melis/Schneyder (Hrsg.), Handbuch Internationales Wirtschaftsrecht, 2005
Münchener Vertragshandbuch, Band 4, Wirtschaftsrecht III, 6. Auflage 2007
Reithmann/Martiny, Internationales Vertragsrecht, 7. Auflage 2010

Abkommens- und Gesetzessammlungen:

- Jayme/Hausmann*, Internationales Privat- und Verfahrensrecht, 15. Auflage 2011

Hinweise auf die Spezialliteratur zu den einzelnen Kapiteln finden sich jeweils am Ende eines jeden Kapitels.

I. Einleitung Internationale Handelsgeschäfte

In diesem Lehrbuch werden die für Internationale Handelsgeschäfte wesentlichen Rechtsfragen und Rechtsregeln vorgestellt. Zudem werden auch Gestaltungsmöglichkeiten aufgezeigt, die vor dem Hintergrund des bestehenden Regelungsrahmens eine sachgerechte Verwirklichung der ökonomischen Ziele der Beteiligten ermöglichen. Die Auseinandersetzung mit den Rechtsregeln und juristischen Gestaltungsmodellen ist eine der Grundlagen für den Erfolg internationaler Geschäfte.

Maschinen für die Welt

Ein Unternehmen mit Sitz im Schwarzwald stellt Maschinen her und vertreibt sie in verschiedenen Ländern der Welt. Es möchte nunmehr auch den Markt in Indien für seine Produkte erschließen.

Wie kann es das tun?

Das Unternehmen kann seine Maschinen direkt an Kunden in Indien verkaufen. Es kann sich eines indischen Handelsvertreters bedienen, um Kunden im indischen Markt zu finden. Es kann aber auch seine Ideen an eine indische Firma lizenzieren und diese zum Nachbau und Vertrieb der Maschinen im Heimatmarkt berechtigen. Es kann schließlich eine Zweigniederlassung oder eine Tochtergesellschaft in Indien gründen, die sich entweder nur um den Vertrieb oder um die Herstellung und den Vertrieb der Maschinen in Indien bemüht.

Welche Rechtsfragen stellen sich?

Bei einem internationalen Warenkauf stellen sich hier etwa folgende Fragen:

Welches Recht ist im Falle des direkten Verkaufs auf den Kaufvertrag zwischen dem deutschen Verkäufer und dem Käufer aus Indien anwendbar? Gilt deutsches oder indisches Kaufrecht? Diese Frage beantwortet das Internationale Privatrecht. Es entscheidet welches Recht anwendbar ist, wenn zwei Rechtsordnungen dieselbe Rechtsfrage unterschiedlich lösen. Oder gilt in diesem Fall vielleicht sogar weder deutsches noch indisches Sachrecht, sondern internationales Einheitsrecht, das CISG, die *Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, ein völkerrechtliches Abkommen, das in den Staaten, die die Konvention unterzeichnet haben, für internationale Kaufverträge gilt, weil das nationale Recht dieser Staaten es für anwendbar erklärt?

Was gilt eigentlich, wenn das Produkt mangelhaft ist oder wenn es zu spät geliefert wird? Diese Fragen sind im CISG, in den nationalen Kaufrechten oder auch ausdrücklich im zwischen den Parteien geschlossenen Kaufvertrag zum Teil unterschiedlich geregelt. Welche dieser Regelungen ist anwendbar?

Die Parteien können in ihrem Kaufvertrag die Lieferung „FCA Hamburg Seehafen (Incoterms® 2010)“ vorsehen. Was das im Einzelnen bedeutet, wird in den Incoterms® der Internationalen Handelskammer in Paris beschrieben. Es handelt sich dabei um weltweit anwendbare standardisierte Bedingungen, die deshalb in diesem Fall anwendbar sind, weil die Parteien ihre Geltung vereinbart haben.

Welche Sicherheiten gibt es eigentlich für das deutsche Unternehmen, um den Kaufpreis zu erhalten, nachdem die Maschine abgeschickt wurde? Nach welcher Rechtsordnung ist die Frage zu beantworten? Gibt das Recht hierzu überhaupt eine leistungsfähige Antwort?

Die Maschinen müssen mit dem LKW, dem Schiff, der Eisenbahn und dem LKW zum Kunden nach Indien transportiert werden. Welche Rechtsregeln gelten dabei und welche Ansprüche gibt es gegen den jeweiligen Frachtführer, wenn die Ware auf dem Transport beschädigt wird?

Haben die Parteien einen Vertriebsvertrag geschlossen, fragt es sich, zwischen welchen Parteien bei dieser Fallgestaltung der Kaufvertrag über die Maschine zustande kommt? Zwischen dem deutschen Unternehmen und dem indischen Kunden oder zwischen dem Vertriebsmittler und dem Kunden? Welches Recht würde in dem einen oder anderen Fall gelten? Des Weiteren müsste zwischen dem deutschen Unternehmen und dem indischen Vertreter ein Handelsvertretervertrag, ein Vertragshändlervertrag oder ein sonstiger Vertriebsmittlervertrag abgeschlossen werden. Welche Rechte und Pflichten ergeben sich aus einem solchen Vertrag? Unter welchen Voraussetzungen besteht ein Provisionsanspruch des Handelsvertreters? Müsste ein solcher Vertrag einen Ausgleichsanspruch bei Vertragsbeendigung vorsehen? Das Internationale Privatrecht wird hier meist zur Anwendung des indischen Rechts führen. Wenn der indische Handelsvertreter alleinvertretungsberechtigt wäre, dann wäre die wirtschaftliche Stellung des Handelsvertreters auf dem indischen Markt sehr günstig, weil er auf diesem Markt für dieses Produkt keine Wettbewerber hätte. Der Ausschluss von Wettbewerb wirft kartellrechtliche Fragen auf.

Bei einer Lizenzierung des indischen Unternehmens zur Herstellung und zum Vertrieb der Maschine stellt sich zunächst die Frage, um was für einen Vertragstyp es sich dabei handelt, welches die wesentlichen Regelungsgegenstände sind, und welches Recht auf diesen Vertrag anwendbar ist. Wie wird eigentlich ein Nutzungsrecht an einem Patent oder an Know-how eingeräumt? Wie kann gesichert werden, dass das übertragene Wissen nicht missbräuchlich genutzt wird? Gibt es in Indien überhaupt Schutz für geistiges Eigentum? Welche Konsequenzen haben die Antworten für das geplante Geschäft?

Beim Vertrieb durch eine indische Zweigniederlassung oder Tochtergesellschaft liefert die deutsche Muttergesellschaft die Maschine zunächst an die indische Repräsentanz. Dabei treten die beim Warenkauf aufgeworfenen Fragen teilweise auch hier auf. Darüber hinaus müssen in Indien ggf. eine Tochtergesellschaft gegründet und Arbeitnehmer beschäftigt werden. Wie ein deutsches Unternehmen in Indien eine Zweigniederlassung oder Tochtergesellschaft zum Vertrieb von Maschinen gründen kann, oder welche Steuern wann und wo abzuführen sind, regelt das indische Unternehmens- und Steuerrecht. Die Beschäftigung der Arbeitnehmer folgt dem indischen Arbeitsrecht.¹

Bei den verschiedenen Vertragsbeziehungen im internationalen Rechtsverkehr stellt sich die Frage, was eigentlich geschieht, wenn es zwischen den Parteien zum Streit kommt? Welche Gerichte sind dann zuständig? Sind Schiedsgerichte zuständig? Nach welchem Recht laufen die Prozesse ab? Warum sind diese Fragen wichtig? Angenommen, ein Urteil wird in Indien erstritten, kann es dann gegen das deutsche Unternehmen in Deutschland überhaupt durchgesetzt werden? Alle diese Fragen werden durch das internationale Prozessrecht und das Recht der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit beantwortet.

¹ Nicht Gegenstand der nachfolgenden Ausführungen sind die mit der Gründung einer ausländischen Niederlassung oder eines ausländischen Tochterunternehmens verbundenen Rechtsfragen.

Im Mittelpunkt der nachfolgenden Ausführungen stehen die wichtigsten Vertragstypen des internationalen Handelsrechts. Das sind der internationale Warenkauf, der internationale Transportvertrag, der internationale Anlagenvertrag, der internationale Handelsvertreter- und Vertragshändlervertrag, sowie internationale Lizenzverträge.

Im Zusammenhang mit Warenkaufverträgen wird das anwendbare Recht, das CISG, INCOTERMS, die internationale Produkthaftung, die Zahlungssicherung im internationalen Rechtsverkehr, Allgemeine Geschäftsbedingungen im internationalen Rechtsverkehr und die sachgerechte Gestaltung internationaler Kaufverträge beschrieben.

Das Kapitel über den internationalen Transportvertrag befasst sich mit dem Übereinkommen über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr, dem CMR, und insbesondere mit der Haftung des Frachtführers gegenüber dem Absender und Empfänger der beförderten Güter.

Die Pflichten der Parteien bei der Erstellung von Anlagen wie großen Maschinen oder Fabriken usw. sind in vielen Rechtsordnungen nur bruchstückhaft geregelt. In der Praxis sind hier nationale und internationale Vertragsmuster entstanden, nach denen diese Projekte abgewickelt werden. Ein Überblick über die Regelungsmodelle soll das Verständnis für diese Geschäfte erleichtern.

Der Warenvertrieb in anderen Ländern erfolgt häufig durch Vertriebsmittler. Das Grundmodell aller Vertriebsmittlerverträge ist der Handelsvertretervertrag, der in vielen Rechtsordnungen umfassend geregelt ist. Weil Vertriebssysteme häufig auch kartellrechtliche Probleme aufweisen, wird neben dem Handelsvertretervertrag auch der Vertragshändlervertrag dargestellt.

Bei Lizenzverträgen geht es vor allem um die Einräumung von Nutzungsmöglichkeiten an Patenten, Know-how und Marken. Deshalb wird in diesem Zusammenhang auf die Grundstruktur dieser gewerblichen Schutzrechte eingegangen bevor neben dem Verkauf der Schutzrechte Rechtsfragen von Lizenzverträgen diskutiert werden.

Schließlich wird die internationale Rechtsdurchsetzung durch Gerichte und Schiedsgerichte, insbesondere deren Zuständigkeit und die Durchsetzung ihrer Entscheidungen, beschrieben.

Im Text und im Anhang werden ganze Vertragsmuster und Musterklauseln vorgestellt. Sie sollen einen Eindruck von Stil und Komplexität internationaler Handelsgeschäfte vermitteln.

Die Sprache des internationalen Handels und seines Rechts ist Englisch.² Die nachfolgend vorgestellten Musterklauseln oder -verträge sind daher überwiegend in Englisch gefasst.

² Sandrock, Die deutsche Sprache und das internationale Recht, in Festschrift für Grossfeld 1999, S. 971–995.

II. Der internationale Warenkauf

A. Überblick

Das bedeutendste internationale Handelsgeschäft ist der internationale Warenkauf. Warenkaufverträge sind das Rechtsgeschäft, das in den Aussenhandelsstatistiken als Warenexporte ausgewiesen wird. Das Volumen der weltweiten Warenexporte betrug im Jahr 2011 etwa 15 Billionen US Dollar. Deutschland gehört mit China und den USA zu den bedeutendsten Export- und Importländern von Waren.¹ Die wichtigsten von Unternehmen aus Deutschland verkauften Produkte sind Fahrzeuge, Maschinen, elektrotechnische und chemische Erzeugnisse. Die wichtigsten Exportregionen für deutsche Unternehmen sind die Europäische Union, China und die USA. Importiert werden nach Deutschland vor allem elektrotechnische Erzeugnisse, Fahrzeugteile, chemische Erzeugnisse und Energie. Diese Güter kommen zumeist aus den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, China, den USA und Japan.² Auch wenn der größere Teil dieser internationalen Warenkaufverträge zwischen unabhängigen Unternehmen aus verschiedenen Staaten stattfindet, so ist doch anzumerken, dass geschätzte 40 bis 50 % der internationalen Warenverkäufe Intercompany-Geschäfte sind, also Warenkaufverträge zwischen weltweit verbundenen Unternehmen.

Beim Warenkauf verpflichtet sich der Verkäufer im Wesentlichen das Eigentum an der verkauften Sache dem Käufer zu übertragen, der Käufer verpflichtet sich den Kaufpreis zu bezahlen. Kaufverträge sind international, wenn ihre Vertragspartner aus verschiedenen Staaten kommen. Gegenstand dieser internationalen Kaufverträge können der Verkauf von Sachen oder Rechten sein. In diesem Kapitel sollen die Rechtsprobleme des internationalen Kaufs beweglicher Sachen, also von Waren, dargestellt werden. Einzelne Aspekte des internationalen Verkaufs von Rechten werden in einem späteren Kapitel erörtert. Der Verkauf von Immobilien im Ausland ist nicht Gegenstand der folgenden Ausführungen.

Dieses Kapitel beginnt mit der Beantwortung der Frage, welches Recht auf einen Kaufvertrag zwischen Parteien aus verschiedenen Staaten anwendbar ist.

Im Mittelpunkt dieses Kapitels stehen dann die Regeln über den internationalen Warenkauf im kaufmännischen oder gewerblichen Verkehr. Sie haben

¹ WTO, World Trade 2010, Prospects for 2011, Press/628 v.7.4.2011, www.wto.org/english/news_e/press_e/pr628.htm.

² Institut der deutschen Wirtschaft, Deutschland in Zahlen 2006, Tabellen 4.3 und 4.4.

sich über Jahrhunderte entwickelt und durch das Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (UN-Kaufrechtsübereinkommen; *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, CISG) eine internationale Regelung erfahren, die in vielen Staaten der Welt zu einem einheitlichen Recht des internationalen Warenkaufs geführt hat.

Neben dem UN-Kaufrecht spielen INCOTERMS und Dokumente bei internationalen Kaufverträgen eine wichtige Rolle. Ihre Funktion und Bedeutung soll in zwei Unterkapiteln dargestellt werden.

Sodann werden die eng mit internationalen Kaufverträgen zusammenhängenden Fragen der internationalen Produkthaftung und von Sicherheiten beim grenzüberschreitenden Warenverkauf beschrieben.

Ein eigenes Unterkapitel ist der Verwendung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen im internationalen Handelsverkehr und den damit verbundenen Risiken gewidmet.

Zunehmend schließen auch Verbraucher auf Reisen, aufgrund eines Kataloges, per Internet oder per Telefon Kaufverträge mit im Ausland niedergelassenen Händlern. Dabei bedürfen sie nach verbreiteter Ansicht eines besonderen Schutzes. Auf die insoweit maßgeblichen Sonderregelungen internationaler Verbraucherkauferträge ist daher ebenfalls einzugehen.

Das Kapitel schließt mit der Vorstellung eines Mustervertrags für einen internationalen Warenkauf.

B. Das anwendbare Recht

1. Die Bedeutung der Frage nach dem anwendbaren Recht

Da die Rechtsordnungen der verschiedenen Staaten unterschiedlich sind und grundsätzlich jeweils nur in ihrem eigenen Staatsgebiet gelten, stellt sich bei einem Sachverhalt, der einen Bezug zu mehr als einem Staat hat, die Frage nach dem Recht welches Staates eine Streitfrage zu lösen ist.

Das extravagante Sitzmöbel

Auf einer Urlaubsreise nach Afrika kauft der Kunde K aus Deutschland bei einem Verkäufer V aus dem Staat X ein extravagantes Sitzmöbel, das dann von V an K nach Deutschland geliefert wird. Sieben Monate nach Lieferung zeigt sich, dass das Sofa nicht richtig montiert war. Es bricht zusammen. Kann K Mängelrechte geltend machen, wenn die Verjährungsfrist für Mängelansprüche im Staat X sechs Monate beträgt?

Der Sachverhalt hat einen Bezug zu mehreren Rechtsordnungen, nämlich der deutschen, weil der Käufer in Deutschland wohnt, und der des Staates X, weil der Verkäufer in diesem Land seine Niederlassung hat.

Wäre auf den Fall deutsches Recht anwendbar, dann hätte der K weiterhin Mängelansprüche, da die Verjährungsfrist nach §438 Abs.1 Nr.3 BGB zwei Jahre beträgt.

Nach dem Recht des Staates X verjähren dagegen Mängelansprüche in sechs Monaten, so dass Mängelrechte aus dem Kauf gegenüber H nicht mehr geltend gemacht werden könnten.

Ob dem K noch durchsetzbare Ansprüche zustehen, hängt also entscheidend vom anwendbaren Recht ab.

Bevor also eine Anspruchsgrundlage gesucht und geprüft wird, muss bei einem Sachverhalt mit Auslandsberührung regelmäßig die Frage geklärt werden, nach welchem Recht der Fall zu entscheiden ist.

Zu unterscheiden ist damit der Begriff des Kollisionsrechts vom dem des Sachrechts. Kollisionsrecht löst den Fall nicht, sondern regelt allein, das Recht welches Staates anwendbar ist. Das Sachrecht ist demgegenüber das zur Lösung des Falles berufene materielle Recht.

Im vorangegangenen Fall ist §438 BGB eine Norm des Sachrechts, während die Frage, ob deutsches Recht oder das Recht des Staates X Anwendung findet, dem Kollisionsrecht zuzuordnen ist.

Ein Synonym für den Begriff Kollisionsrecht ist die Bezeichnung Internationales Privatrecht. Nach Art. 3 EGBGB bestimmt das Internationale Privatrecht (IPR) bei Sachverhalten mit einer Verbindung zu einem ausländischen Staat, welche Rechtsordnung anzuwenden ist. Der Begriff des Internationalen Privatrechts hat sich im deutschen Sprachraum verbreitet durchgesetzt, die seltener verwendete Bezeichnung Kollisionsrecht oder im englischen *Conflict of Laws* beschreiben das Rechtsgebiet aber zutreffender.

An sich könnte das anwendbare Recht nach dem Heimatrecht der zuständigen Gerichte bestimmt werden. Wären die deutschen Gerichte zuständig, dann würde der Fall nach deutschem materiellem Recht, wären die Gerichte des Staates X zuständig, nach dessen Recht entschieden werden. Dieser Ansatz hat sich nicht bewährt. Im Ergebnis würde derselbe Fall grundsätzlich nach unterschiedlichem Recht entschieden, je nach dem welche Partei zuerst klagen würde. Die Entscheidung im Einzelfall würde damit von Zufälligkeiten abhängen. Das widerspricht nicht nur dem Gerechtigkeitsgefühl, sondern könnte auch zum Erlass widersprüchlicher Urteile in beiden Staaten sowie zu Problemen bei der Vollstreckung der Entscheidungen im jeweils anderen Staat führen.

Sonach verbleiben zwei Möglichkeiten, nach denen die für eine bestimmte Rechtsfrage zu einem internationalen privatrechtlichen Vertrag maßgeblichen Rechtsregeln gefunden werden können:

- durch Anwendung von internationalem materiellem Einheitsrecht, also möglichst weltweit einheitlich geltendem Recht, oder
- durch die Regeln des Internationalen Privatrechts, die zur Anwendbarkeit eines nationalen Rechts führen.

Diese beiden Wege und ihr jeweiliger Anwendungsbereich, sowie die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die Vertragsgestaltung sollen nachfolgend ausführlicher dargestellt werden.

In der praktischen Falllösung lässt sich die Antwort auf die Frage nach dem anwendbaren Sachrecht für Fälle mit Auslandsberührung an Hand des folgenden, vereinfachten Fragenkatalogs finden:

- (1.) Liegt ein Fall mit Auslandsberührung vor?
 - Falls nein, wird der Fall unmittelbar auf der Basis des deutschen Sachrechts gelöst.
 - Falls ja, ist vorab die Frage nach dem anwendbaren Recht zu klären.
- (2.) Welches Sachrecht ist anwendbar?
 - (a) Ist internationales Einheitsrecht anwendbar (vgl. Art. 3 Nr. 2 EGBGB)?
 - Falls ja, ist das anwendbare Sachrecht gefunden und der Fall kann anhand der Anspruchsgrundlagen des Einheitsrechts gelöst werden.
 - (b) Falls nein, ist Kollisionsrecht (IPR) anzuwenden.
 - (aa) Welches nationale IPR ist maßgeblich?
 - Die Antwort auf die Frage, welches nationale IPR zur Anwendung kommt, richtet sich nach dem Recht des zuständigen Gerichts (sog. *lex fori*): Ein deutsches Gericht wendet deutsches IPR, ein französisches Gericht französisches IPR an usw.
 - (bb) Welche Regelungsbereiche des anwendbaren IPR sind betroffen?
 - Dies können etwa die Regeln des IPR der vertraglichen Schuldverhältnisse, aber auch der unerlaubten Handlung, des Sachenrechts, der Geschäftsfähigkeit oder Stellvertretung usw. sein.
 - (cc) Welche IPR-Regeln gelten für den betroffenen Regelungsbereich?
 - Für vertragliche Schuldverhältnisse gelten z. B. die Normen der Rom I-VO.
 - (dd) Welche spezifische Kollisionsnorm gilt?
 - Dies kann beispielsweise Art. 4 Abs. 1 a) Rom I-VO sein.
 - (ee) Die gefundene Kollisionsnorm ist dann anzuwenden.
 - Bei einem Kaufvertrag über bewegliche Sachen kommt es danach auf das Recht des Staates an, in dem der Verkäufer seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.
 - (ff) Das anwendbare Sachrecht ist gefunden.
 - Hat der Verkäufer seinen gewöhnlichen Aufenthalt im Staat X, dann ist das Recht dieses Staates auf den Fall anwendbar.
- (3.) Es folgt die Lösung des Falls anhand der Anspruchsgrundlage(n) des anwendbaren Sachrechts.

2. Auslandsbezug

Die Frage nach dem anwendbaren Recht stellt sich nur, wenn ein Sachverhalt einen Auslandsbezug hat. Das ist in der Regel der Fall, wenn die Parteien aus

verschiedenen Staaten kommen. Ein Auslandsbezug liegt darüber hinaus auch dann vor, wenn die Parteien zwar aus demselben Staat kommen, es aber um einen Streit über eine im Ausland belegene Sache geht oder wenn eine unerlaubte Handlung im Ausland stattfindet.

3. Internationales Einheitsrecht und IPR

Soweit es internationales Einheitsrecht gibt und es auf einen Sachverhalt anwendbar ist, kommt es nicht darauf an, ob das Recht des Staates X oder Y gilt, weil in beiden Staaten inhaltlich dieselben Regeln maßgeblich sind.

Wichtigstes Beispiel für international vereinheitlichtes Vertragsrecht ist das UN-Kaufrechtsübereinkommen.

Ob es im Einzelfall anwendbar ist, bestimmt sich nach den Regelungen des Abkommens über seinen Anwendungsbereich, im Falle des CISG also nach den Artt. 1 bis 6 CISG.

Starke Nachfrage

V in Deutschland und K in New York verhandeln über den Kauf von Maschinen, die kurzfristig nur als Einzelstücke verfügbar sind. V übermittelt an K ein Angebot die Maschinen für 250.000 € an ihn zu verkaufen. Am nächsten Morgen, noch bevor K auf das Angebot reagiert hat, kommt D zu V und möchte dieselben Maschinen für 350.000 € kaufen. Was kann V tun?

Würde der Fall allein in Deutschland spielen, dann wäre die Antwort einfach, weil nach §§ 145, 146, 147 Abs. 2 BGB der Antrag solange bindend ist bis er entweder abgelehnt oder unter regelmäßigen Umständen seine Annahme erwartet werden kann. Da das Angebot sicherlich noch einige wenige Tage annehmbar ist, könnte sich V von dem Angebot nicht lösen.

Würde der Fall allein in New York spielen wäre er ebenso einfach zu lösen. Nach der im anglo-amerikanischen Rechtskreis geltenden „mailbox“-Regel kann ein Angebot grundsätzlich widerrufen werden solange der Widerruf dem Empfänger vor der Annahme des Angebots zugeht³. In New York müsste V also sofort ein Fax an K senden mit dem er sein Angebot widerruft. Hat K im Zeitpunkt des Zugangs des Faxes seine Annahmeerklärung noch nicht abgeschickt, dann ist der Widerruf des V wirksam und er kann einen neuen Vertrag mit D schließen.

Die unterschiedlichen Lösungen des Rechts von New York und des deutschen Rechts zeigen, dass die entscheidende Frage des Falles diejenige nach dem anwendbaren Recht ist.

Da es im Bereich des internationalen Warenkaufs vereinheitlichtes Sachrecht gibt, nämlich das CISG, ist zu prüfen, ob dieses Abkommen im vorliegenden Fall anwendbar ist.

Nach dessen Art. 1 Abs. 1 a) CISG ist es anzuwenden, wenn es sich wie hier um einen Warenkauf handelt und die Parteien ihre Niederlassung in Vertragsstaaten des Abkommens haben. Deutschland und die USA sind dem Abkommen beigetreten. Es ist also gemäß Art. 1 Abs. 1 a) CISG hier anwendbar.

³ *Dickinson v. Dodds*, 2 Ch.D. 463 (C.A. 1876).