



## Einige „Goldene Regeln“ für den Auslandsvertrag

1. Zunächst müssen Sie klären, **wer der Geschäftspartner ist**: sind bei Gesellschaften insb. die nationale Wirksamkeitsvoraussetzungen erfüllt, wer ist vertretungsberechtigt, liegen die eventuell erforderlichen Geschäftserlaubnisse vor?
2. **Welche zwingenden gesetzlichen Vorschriften und kaufmännischen Gepflogenheiten** herrschen im jeweiligen Zielland und sind unbedingt zu berücksichtigen? Grundsätzlich – vor allem im Verkehr zwischen Kaufleuten - gehen die Vereinbarungen der Parteien aber vor; darauf kommt es deshalb besonders an. Für die effiziente Rechtsdurchsetzung und –verteidigung ist die genaue Abfassung von Vereinbarungen existenziell wichtig. Legen Sie die Spielregeln für Ihren Leistungsaustausch fest!
3. Denken Sie erforderlichenfalls an die **nötige Geheimhaltung** (die nie garantiert ist) und sichern Sie ggf. Schutzrechte für geistiges Eigentum. Eine Geheimhaltungsvereinbarung - ggf. mit Vertragsstrafe - macht die Situation bewusster.
4. Wenn ein Geschäft verbindlich abgeschlossen ist, haftet man für die Erfüllung bzw. auf Schadensersatz. Stellen Sie deshalb in vorvertraglichen Schreiben klar, ob Sie schon eine Bindung wollen bzw. inwieweit. **Eine Absichtserklärung** (Letter of Intend) schafft in aller Regel keine Verbindlichkeit (außer fair zu verhandeln und u.U. Stillschweigen zu bewahren), ein **Vorvertrag** schon (Anspruch auf Abschluss des Hauptvertrags). Es kommt immer darauf an, was man inhaltlich unterschreibt, nicht was drüber steht.
5. Es werden auch nachweisbare, formlose, insb. mündliche Vertragsschlüsse anerkannt und begründen Verbindlichkeit. Die vor Vertragsabschluss abgegebenen Erklärungen einer Partei werden zur Auslegung von Verträgen herangezogen. Inhalt und Zugang von Erklärungen müssen nachweisbar sein.
6. In manchen Rechten ist u.U. ein Unternehmen verpflichtet, einen Auftrag ausdrücklich abzulehnen, wenn es ihn nicht übernehmen will. Kommunizieren Sie deshalb immer sofort und mit möglichst einfachen, klaren, eindeutigen Worten und verwenden Sie keine Begriffe oder Textpassagen, die Sie nicht voll durchschauen!
7. **Das Vertragsangebot**, das im Anschluss an erste Kontakte übersandt wird, sollte möglichst genau **das Leistungsprogramm** bzw. die Beschaffenheitsvereinbarung für das Produkt beinhalten, sowie bereits auch alle wesentlichen vertraglichen Inhaltspunkte (nicht nur Menge und Preis), auch die rechtlichen Maßgaben für den Leistungsaustausch (z.B. inwieweit Sie Gewährleistung geben wollen). Sie setzen damit bereits einen ersten „fixen Punkt“.



8. Ihre Vertragsannahme auf eine Anfrage sollte die Inhalte des Angebots wiedergeben, die akzeptiert werden (schon zur Selbstkontrolle); im Zweifel kommt ein verbindlicher Vertrag dann erst zustande, wenn die wesentlichen Inhaltspunkte auf beiden Seiten deckungsgleich sind.
9. Auch **tatsächliche Vorgänge müssen nachweisbar** sein (sichern Sie sich also z.B. beim Warenversand mit den Versandpapieren auch Packlisten und Ablieferungsnachweise).
10. **Welches Recht bestimmt den Vertrag**, sofern keine oder keine gültigen Regelungen vorhanden sind? Nach welchem Recht richtet sich das Zustandekommen des Vertrags (grds. gewähltes Recht), wonach die Existenz des Vertragspartners (wo er „geboren“ wurde)? Man kann im Grundsatz das auf den Vertrag anzuwendende Recht wählen, z.B. Deutsches. Einige wichtige Punkte, wie nur z.B. ob es eine Gesellschaft gibt oder das Eigentum, gehen aber immer nach dem Recht des Staates, wo sie gegründet wurde oder es sich befindet.
11. **Allgemeine Geschäftsbedingungen**: Einbeziehung ist nicht überall gleich, also eigene AGBs der Gegenseite vorlegen und Kenntnisnahme und Einverständnis bestätigen lassen (Stempel und Unterschrift). Inhaltskontrolle zwar grundsätzlich nach einheitlichen Prinzipien (z.B. Begrenzung der Haftung bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit, Personenschaden oftmals nicht durchsetzbar), jedoch stets Besonderheiten des Ziellandes prüfen.
12. **Incoterms 2000 der ICC Paris**: Set von Regeln, die „transportbezogene“ Fragen regeln, wie z.B. Kosten des Transports, Versicherungspflicht, Kosten und Risiken der Zollfreimachung, Gefahrübergang. Bsp.: Abholklausel EXW (für den Verkäufer am günstigsten), Absendeklausel FOB (Verkäufer bezahlt den Transport nicht), Absendeklausel CIF (versicherter Haupttransport bis zum benannten Bestimmungshafen), Ankunfts-klausel DDP (weiteste Verpflichtung).
13. Wie im nationalen Recht auch, aber mit noch viel größerer Bedeutung, gibt es **im internationalen Rechtsverkehr eine Reihe von Standard-Vertragsmodellen** mit Inhalten, die immer irgendwie passen. Das ist gut so, schon weil man eine „Check-Liste“ von wichtigen Inhaltspunkten hat. Jedoch ist es gerade die Kunst, im Einzelfall im Zuge der Verhandlungen mit dem Vertragspartner diejenigen Regelungen zu vereinbaren, die auf das konkrete Geschäft speziell passen und den Wünschen der Betroffenen gerecht werden.
14. **Absicherung der Erfüllung**: Es gibt Sicherungen an der zu liefernden Ware und aus Verpflichtungserklärungen von Dritten. Dingliche Sicherungen - wie Eigentumsvorbehalt - sind im internationalen Verkehr wegen der Regel der „lex rei sitae“ (Eigentumsrecht; siehe soeben) unsicher, z.B. ist die Insolvenzfestigkeit oft nicht gewährleistet. Oftmals sind Formalitäten - wie z.B. Registrierung - zu beachten. Wirtschaftlich ist Rückholen von Ware oder Anspruchsdurchsetzung gegenüber Kunden des Importeurs nicht immer erfolgreich. Die Zeitschiene ist bei Saisonware ein Problem, individuelle Leistungen wollen bezahlt werden, nicht zurückgeholt. Besser sind daher personale Sicherheiten wie Bankgarantie, Dokumentenakkreditiv (bestätigt), Exportkreditversicherung.
15. **Präsenz im Zielland**: Wichtig ist stets die persönliche Präsenz, das Kennenlernen von Land und Leuten. Schon um den Geschäftspartnern deutlich zu machen: ich kümmere mich. Grundsätzlich verschiedene Formen für Marktpräsenz im Zielland wie: Entsenden eigener Mitarbeiter zu Verkaufszwecken, Repräsentanzbüro, Handelsvertreter (vermittelt nur den fremden Vertragsabschluss), Vertragshändler (schließt im eigenen Namen Verträge ab), Joint Venture oder eigene Auslandsniederlassung. Im Einzelnen sind hier viele Rechtsgebiete zu beachten, wie z.B. Devisenrecht, Investitionsgenehmigungsrecht, Bodeneigentums- oder Bodennutzungsrecht, Arbeits- und Sozialversicherungsrecht, Steuerrecht und natürlich Gesellschaftsrecht. Diese Regelungen



differieren stark je nach Land, sind aber in ihrem Aufbau und Struktur in aller Regel leicht zu erfassen.

16. **Rechtsdurchsetzung:** Der Gerichtsstand ist in Europa kein Problem. Er ist u.a. begründet am Sitz (Hauptverwaltung, Hauptniederlassung) bzw. Wohnsitz des zu Verklagenden, am Erfüllungsort und vor allem dort, wo er vereinbart ist. Gerichtsstandsvereinbarungen sind üblich und sinnvoll, sie begründen eine ausschließliche Zuständigkeit. Bei der Gerichtsstandsvereinbarung müssen Sie aufpassen, dass das Urteil im Zielland vollstreckt wird. (Nicht nur) außerhalb Europas sollte man dringend über Schiedsgerichtsbarkeit nachdenken.

Stand: April 2008; Autor und inhaltlich verantwortlich:  
RA Dr. Axel Schober, Dresden, [www.dr-schober.de](http://www.dr-schober.de)

**Zu weiteren außenwirtschaftlichen Themen informiert Sie gern die Außenwirtschaftsberaterin Ihrer Handwerkskammer Dresden, Frau Katja Schleicher, Tel.: 0351-4640 943; E-Mail: [katja.schleicher@hwk-dresden.de](mailto:katja.schleicher@hwk-dresden.de)**

Dieses Merkblatt wurde im Netzwerk *enterprise europe network* aus Mitteln der Europäischen Kommission kofinanziert. Die EK ist nicht verantwortlich für jegliche Verwendung der enthaltenen Informationen.

