

James Pinnells / Arndt Eversberg

# Internationale Kaufverträge optimal gestalten

Leitfaden mit zahlreichen Musterklauseln

**GABLER**

# Inhaltsverzeichnis

## Kapitel 1: Vertrag und Recht

1. Öffentliches Recht, Zivilrecht und Verträge.....	2
Ein Blick über den Tellerrand.....	6
2. „Rechtsfamilien“ und das anwendbare Recht.....	8
Romanisches Recht (Continental Law).....	8
Anglo-amerikanisches Recht.....	8
Islamisch-religiöses Recht.....	9
Anglo-amerikanisches und romanisches Recht: Die Unterschiede.....	9
Anglo-amerikanisches Recht: Zwei Länder mit gemeinsamen Traditionen.....	11
3. Die Wahl des anwendbaren Rechts.....	15
Prinzipien der Wahl.....	15
Das Wiener Kaufübereinkommen.....	19

## Kapitel 2: Vertragsauslegung

1. Unterschiedliche Auslegungsregeln.....	23
Auslegung nach deutschem Recht.....	23
Schritt 1: Grammatikalische Auslegung.....	24
Schritt 2: Systematische Auslegung.....	24
Schritt 3: Auslegung nach Sinn und Zweck.....	24
Schritt 4: Historische Auslegung.....	25
Auslegung in den Vereinigten Staaten.....	26
Regel 1: Die klare Bedeutung des Wortes.....	26
Regel 2: Die Intention der Parteien.....	26
Regel 3: Die Auslegung von Begriffen.....	26
Regel 4: Auslegung am Vertrag als Ganzes.....	27
Regel 5: Die Berücksichtigung des geschäftlichen Kontextes.....	27
Historische Auslegung und die „Parol Evidence Rule“.....	27
Grenzen der Auslegung: Kein Vertrag.....	29
2. Auslegung und Vertragsdokumente.....	32
3. Auslegung und Präambel.....	36
4. Auslegung und Definitionen.....	39
Möglichkeit 1: Festlegung der Bedeutung.....	39
Möglichkeit 2: Definition einer Bedeutung.....	40

## Kapitel 3: Vertrag oder kein Vertrag?

Überblick.....	45
Test 1: „Meeting of Minds“.....	46
Fall 1: Irrtum.....	46
Fall 2: Bedrohung.....	46
Fall 3: Betrug.....	47

Angebot und Annahme.....	48
•    Das Angebot.....	49
Der Widerruf.....	49
Annahme oder Gegenangebot.....	51
<b>Test2: Geschäftsfähigkeit.....</b>	<b>55</b>
<b>Test 3: Rechtmäßigkeit.....</b>	<b>57</b>
Problem 1: Verordnungen in Entwicklungsländern.....	57
Problem 2: Wettbewerbs- und Kartellrecht in entwickelten Ländern.....	58
<b>Test 4: Der Austausch von Leistungen.....</b>	<b>60</b>
Verzicht.....	61
Modifizierung eines Vertrags.....	63
<b>Ein schwieriger Fall: Das „Memorandum of Understanding“.....</b>	<b>65</b>
Das unverbindliche Memorandum.....	67
Regel 1: Vermeidung vertragstypischer Sprache.....	67
Regel 2: Ausdruck von Absicht an Stelle von Verpflichtung.....	67
Regel 3: Klarstellung am Ende des Memorandums.....	68
Der verbindliche Vorvertrag.....	68
 <b>Kapitel 4: Bankgarantien</b> .....	
<b>1. Was ist eine Bankgarantie?.....</b>	<b>71</b>
<b>2. Verschieden Arten einer Bankgarantie.....</b>	<b>74</b>
Risiko 1: Widerruf des Angebots — Bietungsgarantie.....	74
Risiko 2: Nichterfüllung — Erfüllungsgarantie.....	74
Risiko 3: Verlorene Vorauszahlung — Anzahlungsgarantie.....	75
"Risiko 4: Nichtzahlung — Zahlungsgarantie.....	75
Die Patronatserklärung.....	75
<b>3. Garantie auf erstes Anfordern — Demahd Guarantee.....</b>	<b>77</b>
<b>4. Die Rückgarantie.....</b>	<b>82</b>
 * <b>Kapitel 5: Vertragsumfang und Lieferung</b> .....	
<b>1. Einleitung:.....</b>	<b>85</b>
<b>2. Umfassende Eieferbeschreibung oder umfassende Lieferung?.....</b>	<b>87</b>
<b>3. Die fünf Bausteine der Lieferklausel.....</b>	<b>89</b>
<b>Baustein 1: Incoterms.....</b>	<b>89</b>
Korrekte Bezeichnung: <i>Incoterms 1990</i> .....	92
Widersprüche zwischen Vertrag und Incoterm.....	92
<b>Baustein 2: Transport.....</b>	<b>94</b>
Verpackung.....	94
Transportmarkierungen.....	95
Transportdokumente.....	97
<b>Baustein 3: Risiko, Eigentum und Versicherung.....</b>	<b>100</b>
Risikoübergang.....	100
Eigentumsübergang.....	100
Versicherung.....	101
Das versicherbare Risiko.....	102
Der Versicherungsnehmer.....	103
Versicherungsart.....	103
Versicherungsumfang.....	104
<b>Baustein 4: Ort der Cieferung.....</b>	<b>106</b>

<b>Baustein 5: Zeitpunkt der Lieferung und Verzug</b> .....	108
Festlegung des Lieferdatums.....	109
Timing und Fixgeschäft.....	111
Der „entschuldigte“ Verzug.....	112
Der „unentschuldigte“ Verzug und seine Folgen.....	115
Pauschalierter Schadensersatz ohne Schaden?..!	119
Pauschalierter Schadensersatz ohne Verschulden?.....	119
Zahlung von Schadensersatz als Alternative zur Vertragserfüllung?.....	120
Schadensausgleich trotz pauschalierter Schadensersatz?.....	121

## *Kapitel 6: Preis und Bezahlung*

<b>1. Die Preisklausel</b> .....	125
<b>2. Zahlung: Drei Verhandlungsschritte</b> .....	126
<b>3. Die Zahlungsweise</b> .....	127
Das Problem der Zahlungssicherheiten.....	127
Das Problem der Kosten.....	129
<b>4. Zeit, Ort und Transferier Zahlung</b> .....	131
Absicherung früher Zahlung bei Lieferungen gegen offene Rechnung.....	131
Die Festlegung des Zahlungsortes.....	132
<b>5. Entschuldigter/unentschuldigter Verzug und die Folgen</b> .....	134
<b>6. Zahlung gegen offene Rechnung</b> .....	136
Die Exportkreditversicherung.....	136
Die Zahlungsgarantie.....	137
<b>7. Zahlung durch Inkasso</b> .....	139
Dokumentäres Inkasso (Documentary Collection).....	139
Einfaches Inkasso (Clean Collection).....	140
<b>8. Akkreditive: Grundlagen</b> .....	143
Selbständigkeit des Akkreditivs.....	146
Genauere Erfüllung.....	147
<b>9. Das Akkreditiv: Unwiderruflich, bestätigt und auf Sicht zahlbar</b> .....	149
Widerruflich und unwiderruflich.....	150
Bestätigt und unbestätigt.....	150
Der „Stand-by Letter of Credit“.....	152
Das Sichtakkreditiv und seine Alternativen.....	152
<b>10. Die Vereinbarung der Akkreditivbedingungen</b> .....	155
<b>11. Das Akkreditiv und die damit verbundenen Dokumente</b> .....	158
Handelsrechnung.....	158
Transportpapiere.....	159
Versicherungsdokument.....	159
Andere Dokumente.....	161
Ursprungszeugnis.....	161
Untersuchungszertifikat.....	162
Besondere Bedingungen.....	162

## Kapitel 7: Gewährleistung

<b>1. Qualitätshürden</b> .....	165
Produktbeschreibung/Spezifikationen.....	165
Wareninspektion vor Lieferung durch den Käufer.....	165
Warenuntersuchung vor Lieferung durch eine Agentur.....	167
Wareninspektion durch den Spediteur bei Lieferung.....	168
Untersuchung bei Ankunft (Open Package Inspection).....	168
Ansprüche während der Gewährleistungsfrist.....	169
<b>2. Terminologie</b> .....	170
<b>3. Die Bausteine der Gewährleistungsklausel</b> .....	<b>172</b>
<b>Baustein 1: Untersuchung, Annahme oder Ablehnung</b> .....	173
Das Recht auf die Inspektion der Waren.....	173
Gesetzliche Gewährleistung — „Implied Warranties“.....	174
Implied Warranty 1: Vertragsgemäßer Zustand.....	174
Implied Warranty 2: Handelsübliche Qualität.....	175
Implied Warranty 3: Brauchbarkeit für beabsichtigte Verwendung.....	176
Der Ausschluß der Gewährleistung.....	176
Teil- und Gesamtablehnung.....	178
Das Recht des Verkäufers auf Neulieferung/Nachbesserung.....	181
<b>Baustein 2: Definition — Mangel oder kein Mangel?</b> .....	183
Was ist ein Mangel?.....	183
Mangelhafte Herstellung, Materialien, Konstruktion.....	183
Was ist kein Mangel?.....	184
Übliche Abnutzung, Mißbrauch.....	184
Kein Mangel zum Lieferzeitpunkt.....	184
Wartungsabrede und Haltbarkeitshaftung.....	185
Eine Muster-Gewährleistungsklausel.....	186
<b>Baustein 3: Zeitablauf der Gewährleistung</b> .....	188
Zeitrahmen 1: Die Gewährleistung.....	188
Zeitrahmen 2: Die Benachrichtigungsfrist.....	191
Zeitrahmen 3: Die Reparaturfrist.....	192
Zeitrahmen 4: Die Verjährungszeit.....	192
<b>Baustein 4: Mängelbeseitigung</b> .....	195
Möglichkeit 1: Reparatur durch Verkäufer.....	195
Möglichkeit 2: Käufer repariert auf Verkäuferkosten.....	195
Möglichkeit 3: (Teil-) Austausch.....	195
Möglichkeit 4: (Preis-) Minderung.....	196
Möglichkeit 5: Wandelung.....	196
Pauschalierter Schadensersatz: Ein Sicherheitsnetz.....	198
<b>Baustein 5: Mangelfolgeschäden</b> .....	201

## Kapitel 8: Der rechtliche Rahmen

<b>1. Die Vertragsparteien</b> .....	208
Identität.....	208
Die Existenz des Exporteurs.....	208
Die Rechtsidentität des Auslandspartners.....	209
Unterschriftsberechtigung.....	209
Namen und Bezeichnungen im Vertrag.....	209
Benachrichtigung.....	210
Abtretung von Rechten und Pflichten.....	212

2. Der Status des Vertrags.....	214
Der Vertrag als „einziges Dokument“.....	214
Die Beendigung eines Vertrags.....	215
Termination.....	216
Cancellation.....	217
Unmöglichkeit und Wegfall der Geschäftsgrundlage.....	218
Der Sonderfall: Gemeinsame Aufhebung.....	220
Die Vertragssprache.....	221
Maßeinheiten.....	221
3. Behebung von Meinungsverschiedenheiten.....	223
Außergerichtlicher Vergleich und Schlichtung.....	223
Gerichtliche Entscheidung.....	224
Schiedsgerichtsverfahren.....	225
Die Vollstreckung von Urteilen.....	227

**Kapitel 9: Haftungsbegrenzung**

Taktik 1: Eine Obergrenze setzen.....	231
Taktik 2: Blockade durch ein Hindernis.....*	234
Taktik 3: Der „Eiserne Vorhang“.....•	236
Taktik 4: Den „Schwarzen Peter“ weitergeben.....	238
Problem: Die Gültigkeit der Haftungsbeschränkungen.....	239
Unangemessenes Verhalten.....	239
Wesentlicher Vertragsbruch.....	239
Täuschung.....T	240
Verstoß gegen Treu und Glauben.....-	240
Öffentliches Interesse.....	241
Vertragsgestaltung.....	241
Contra Proferentem.....	241
Literatur.....	245
Die Autoren.....	247