



UN-Kaufrecht in Deutschland

25 Jahre Relevanz für
den Warenexport

AUSGABE 2017

Inhalt

EINLEITUNG

4 UN-Kaufrecht als Spezialregelung

Relevanz für nahezu jeden Warenexport

RECHTSPRAXIS

9 UN-Kaufrecht in der Praxis

Interessengerechte Lösungen im Export

MÖGLICHKEIT DER ABBEDINGUNG

24 Ausschluss, Modifikation und Wahl

UN-Kaufrecht ist flexibel einsetzbar

29 ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

30 LITERATURHINWEISE

31 AUTOREN

32 APPENDIX

35 IMPRESSUM

The background image shows the UN Secretariat Building in New York City, a tall, modern skyscraper with a blue glass facade. In the foreground, a row of flagpoles holds various national flags, including those of South Africa, Haiti, Germany, India, and others. The scene is set against a clear blue sky with a bright sun. A semi-transparent yellow rectangular box is overlaid on the lower half of the image, containing the title and introductory text.

EINLEITUNG

UN-Kaufrecht als Spezialregelung

Relevanz für nahezu jeden Warenexport

Text: Dr. Achim Kampf

Die Zunahme internationaler Geschäftsbeziehungen ist eine direkte Auswirkung von Globalisierung und europäischer Integration. Als Folge daraus nehmen internationale Rechtsfragen einen immer breiteren Raum im Tagesgeschäft auch mittelständischer Unternehmen ein. Das UN-Kaufrecht ist dabei von zentraler Bedeutung. Es ist daher ratsam, über die wesentlichen Inhalte dieses Regelwerks informiert zu sein.

Rechte und Pflichten der Vertragsparteien sind unmittelbar geregelt

Exportiert ein deutsches Unternehmen seine Waren nach England, so stellt sich zunächst einmal die Frage nach dem anwendbaren staatlichen Recht.

Welches dies ist, richtet sich nach den Regeln des internationalen Privatrechts (auch Kollisionsrecht genannt). Dabei handelt es sich in der Regel allerdings nicht um völkerrechtliche Vereinbarungen (und damit „internationales“ Recht), sondern nationale Regelungen, das heißt vom nationalen Gesetzgeber beschlossene Regelungen, eben über die Anwendung im Falle kollidierender Rechtsordnungen. In Deutschland sind diese Regelungen im Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch (EGBGB) verortet.

Allerdings gibt es auch Regelungen, die auf zwischenstaatlicher Ebene geschlossen wurden sowie Kollisionsregeln des EU-Rechts. Zu nennen sind hier das Haager Übereinkommen vom 15.6.1965 „über das auf internationale Kaufverträge über bewegliche körperliche Sachen anzuwendende Recht“ sowie die Verordnung EG Nr. 593/2008 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17.6.08 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (Rom I). Während das Haager Übereinkommen nur in Dänemark, Finnland, Frankreich, Italien, Norwegen, Schweden, Niger und der Schweiz anwendbar ist, gilt Rom I als europäische Verordnung unmittelbar in jedem Mitgliedstaat der EU (mit Ausnahme Dänemarks). In Deutschland ist dem insoweit Rechnung getragen worden, dass die vor der EU-VO maßgeblichen Vorschriften des EGBGB aufgehoben wurden.

Zu erwähnen sind in diesem Zusammenhang auch die „Hague principles on Choice of Law in International Commercial Contract“. Hierbei handelt es sich jedoch nicht um verbindliche Rechtsnormen, sondern um unverbindliche Grundregeln für die Rechtswahl in internationalen Handelsverträgen, welche die „Haager Konferenz für Internationales Privatrecht“ beschlossen hat (abrufbar unter www.hcch.net/upload/conventions/txt40en.pdf).

Gegenstand der Principles ist ausschließlich die Rechtswahl, also die Beantwortung der Frage, unter welchen Voraussetzungen die Parteien die Geltung eines Regelwerks für internationale Handelsverträge regeln können. Den jeweiligen Gesetzgebern steht es frei, sich bei der Regelung der Rechtswahl daran zu orientieren. Eine andere Frage ist, ob die Vertragsparteien im Wege der Privatautonomie die Geltung der Principles selbst vereinbaren können.¹

Sollten jedoch zwischenstaatliche Übereinkommen anwendbar sein, die eigens internationale Sachverhalte regeln, stellt sich gar nicht erst die Frage nach dem anwendbaren (nationalen) Recht, da ja dann bereits Bestimmungen greifen, die diese Sachverhalte unmittelbar regeln. Sie gehen den Regelungen des internationalen Privatrechts vor.²

Immer noch ist häufig gar nicht bekannt, dass es bereits ein solches spezielles Regelwerk gibt, das für die rechtliche Behandlung internationaler Kaufverträge entwickelt wurde, nämlich das UN-Kaufrecht, welches zum 1.1.16 in Deutschland 25 Jahre in Kraft ist.

Anwendungsvoraussetzungen sind zu beachten

Gemäß seines Art. 1 ist das mittlerweile in über 80 Staaten ratifizierte UN-Kaufrecht³ anwendbar auf Kaufverträge über Waren zwischen Parteien, die ihre Niederlassung in verschiedenen Staaten haben und diese Staaten Vertragsstaaten sind oder die Regeln des internationalen Privatrechts die Anwendung des Rechts eines Vertragsstaates vorsehen.

Den Begriff des Kaufvertrages definiert das UN-Kaufrecht nicht. Aus den Art. 30 und 53 lässt sich jedoch ableiten, dass „Kaufvertrag“ ein Vertrag ist, durch den der Verkäufer zur Lieferung der Ware und Übertragung des Eigentums daran, sowie der Käufer zur Annahme der Ware und Zahlung des Kaufpreises verpflichtet wird.⁴

Gegenstand des Kaufvertrages sind Waren, das heißt bewegliche Sachen. Der Kauf von Rechten oder Immobilien ist also nicht vom Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts gedeckt. Im Hinblick auf die zunehmende Digitalisierung des Wirtschaftslebens sollte der Begriff „Ware“ jedoch großzügig ausgelegt werden. Was Computerprogramme angeht, so besteht weitgehend Einigkeit, diese jedenfalls dann als Ware anzusehen, wenn es sich um Standardsoftware handelt, die über einen Träger nutzbar ist.⁵

Doch nicht nur Kaufverträge, sondern auch Werk-lieferungsverträge unterliegen dem UN-Kaufrecht, sofern nicht der Besteller einen wesentlichen Teil der für die Herstellung oder Erzeugung notwendigen Stoffe selbst zur Verfügung zu stellen hat. Und auch für Kaufverträge mit Dienstleistungselementen (wie etwa ein Verkauf mit anschließender Montage) wird das UN-Kaufrecht relevant, sofern nicht der überwiegende Teil der Vertragspflichten in der Ausführung bestimmter Arbeiten liegt. Aus diesem Grunde müssen auch Handwerker und sonstige Dienstleister das UN-Kaufrecht in ihren rechtlichen Überlegungen berücksichtigen.

Nicht zwingend erforderlich ist, dass es sich um Verträge zwischen Unternehmen handeln muss. Auch für Privatleute kann das UN-Kaufrecht einschlägig sein. Allerdings gilt dies nicht für Käufe, die zu privaten Zwecken geschlossen worden sind, es sei denn, dem Verkäufer war der private Zweck nicht bekannt. Hintergrund ist, dass durch das UN-Kaufrecht nicht die nationalen Verbraucherschutzgesetze ausgehebelt werden sollen. Mit anderen Worten: Auch der Kauf privater Gegenstände ist vom UN-Kaufrecht erfasst, sofern er nicht lediglich zu privaten Zwecken erfolgt.

Räumlich müssen alternativ zwei Voraussetzungen erfüllt sein: Entweder haben die Parteien ihre Niederlassung in verschiedenen Staaten und diese Staaten sind Vertragsstaaten oder die Regeln des internationalen Privatrechts sehen die Anwendung des Rechts eines Vertragsstaates vor.

Eine „Niederlassung“ in einem Vertragsstaat hat ein Unternehmen nicht nur dann, wenn sich dort der Hauptverwaltungssitz befindet. Dies können auch rechtlich unselbstständige Außenstellen sein. Voraussetzung ist allerdings, dass die Außenstelle über eine gewisse Selbstständigkeit und Kompetenz im Hinblick auf den Abschluss und die Durchführung von Kaufverträgen verfügt. Außerdem ist auch eine gewisse Beständigkeit Voraussetzung. Kurzfristige Anwesenheiten von Geschäftsführern auf Messen sind nicht ausreichend.⁶

Hat ein Unternehmen mehrere Niederlassungen, so ist gemäß Art. 10 a) die Niederlassung entscheidend, die zu dem Vertrag und seiner Erfüllung die engste Beziehung hat. Hat ein Unternehmen seinen Hauptverwaltungssitz daher im Nichtvertragsstaat Vereinigtes Königreich (siehe Eingangsfall), aber eine Niederlassung in den Niederlanden (Vertragsstaat), über die sämtliche Modalitäten des Vertrages abgewickelt wurden und an die

Internationale
Sachverhalte regeln
durch zwischen-
staatliche Über-
einkommen

auch zu erfüllen ist, so ist diese Niederlassung für die Beurteilung, ob das Unternehmen eine Niederlassung in einem Vertragsstaat hat, maßgeblich. Verfügt eine Vertragspartei dagegen über keine Niederlassung, so ist der gewöhnliche Aufenthalt entscheidend.

Voraussetzung für die Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts aufgrund der jeweiligen Niederlassung in verschiedenen Staaten ist aber, dass den Parteien dies spätestens bei Vertragsschluss auch erkennbar war. Ohne Bedeutung dagegen ist, ob die Vertragsparteien verschiedene Staatsangehörigkeiten aufweisen.

Anwendung auch bei Verkauf in Nichtvertragsstaat möglich

Das formulierte Zusammenspiel mit den Regeln des internationalen Privatrechts führt dazu, dass auch Exporte in Staaten, die dem UN-Kaufrecht nicht beigetreten sind, diesen Vorschriften unterliegen können. Wohlgemerkt: Die Regeln des internationalen Privatrechts werden in diesem Zusammenhang nicht herangezogen, weil man sich zwischen einer von zwei in Betracht kommenden Rechtsordnungen zu entscheiden hat, sondern weil eventuell Regelungen zur Anwendung gelangen, die eben eine solche Unterscheidung obsolet machen.

So unterliegt ein deutscher Exporteur, der nach Großbritannien verkauft (siehe Eingangsfall), dem UN-Kaufrecht, obwohl das Vereinigte Königreich kein Vertragsstaat ist. Denn die innerhalb der EU maßgeblichen Regeln des internationalen Privatrechts (europäische Verordnung „Rom I“) stellen auf das Recht des Staates ab, in dem diejenige Vertragspartei ihren Sitz hat, welche die vertragstypische Leistung erbringt. Dies ist der Verkäufer. Da dieser in dem Beispiel aber seinen Sitz in Deutschland hat, kommt deutsches Recht zur Anwendung, mithin das Recht eines Vertragsstaates mit der Folge, dass das UN-Kaufrecht heranzuziehen ist. Das Prinzip des Rechtes des Verkäuferstaates findet sich auch in vielen anderen außereuropäischen Rechtsordnungen.

Somit ist bei nahezu jedem deutschen Warenexport das UN-Kaufrecht anwendbar, sofern es nicht wirksam ausgeschlossen wurde.

Bei Ausschluss auf Formulierung achten

Der Ausschluss des UN-Kaufrechts ist in Art. 6 UN-Kaufrecht geregelt. Dabei ist darauf zu achten, dass etwa die Formulierung „auf den Vertrag sind die Regelungen des deutschen Rechts anwend-

bar“ nach ganz überwiegender Meinung⁷ nicht ausreichend ist. Denn zum „deutschen Recht“ gehört auch das von Deutschland ratifizierte UN-Kaufrecht, welches in seinem Art.1 die Anwendungsvoraussetzungen seiner einzelnen Regelungen festlegt. Hiernach sind diese aber (auch) dann anwendbar, wenn durch zulässige Rechtswahl deutsches Recht vereinbart ist. Die Vereinbarung der Anwendbarkeit „deutschen Rechts“ schließt das UN-Kaufrecht somit nicht aus, sondern führt – ganz im Gegenteil – zur Anwendbarkeit seiner einzelnen Regelungen. Erforderlich ist für einen wirksamen Ausschluss daher stets der Zusatz „mit Ausnahme des UN-Kaufrechts“. Eine das UN-Kaufrecht wirksam ausschließende Klausel könnte daher lauten: „Auf den Vertrag sind die Regelungen des deutschen Rechts mit Ausnahme des UN-Kaufrechts anwendbar.“ Eine andere Frage ist freilich, ob ein solcher Ausschluss sinnvoll ist und welche rechtlichen Konstruktionen und Aspekte bei einem nur teilweisen Ausschluss sowie einer Rechtswahl des UN-Kaufrechts denkbar sind.⁸

Was regelt das UN-Kaufrecht?

Das UN-Kaufrecht regelt internationale Kaufverträge nicht umfassend. So enthält es keine Vorgaben für Verjährung oder den Eigentumsvorbehalt. Dies gilt ebenso für Fragen der Wirksamkeit eines Vertrages, soweit sie nicht die Voraussetzungen für das Zustandekommen eines Vertrages (Angebot und Annahme) oder Formfragen berühren. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat mit Urteil vom 25.3.15 klargestellt, dass dies auch für Gerichtsstandsklauseln in Kaufverträgen gilt, die ihrerseits dem UN-Kaufrecht unterliegen.⁹

Die Themenkomplexe der Anfechtbarkeit eines Vertrages, eines Verstoßes gegen die guten Sitten oder gegen ein Verbotsgesetz sind ebenfalls nicht vom UN-Kaufrecht umfasst.

Ebenfalls keine Anwendung findet es auf die Haftung des Verkäufers für durch die Ware verursachte Personenschäden. Ebenfalls nicht geregelt sind Zulässigkeit, Voraussetzungen und Wirkungen der Aufrechnung. Die Haftung für die Verletzung von Sachgütern sowie für Vermögensschäden dagegen unterliegt dem UN-Kaufrecht.

Für die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) ist zu differenzieren: Bezüglich der Frage, unter welchen Voraussetzungen diese wirksam in den Vertrag einbezogen wurden, enthält das UN-Kaufrecht Regelungen, nämlich die Art. 14 ff.

„anwendbar ist
deutsches Recht“
reicht nicht für
Ausschluss

des UN-Kaufrechts. Es sind dies jedoch keine Sonderregelungen für AGB, sodass für die Einbeziehung vorformulierter Vertragsbedingungen dieselben Regeln anwendbar sind wie für ausgehandelte vertragliche Bestimmungen. Anders liegt es dagegen für die Frage, ob ordnungsgemäß einbezogene Geschäftsbedingungen auch unter dem Gesichtspunkt ihres Inhaltes wirksam sind. Für eine solche Inhaltskontrolle wiederum liefert das UN-Kaufrecht keinerlei Vorgaben.

Für alle diejenigen Rechtsmaterien, die sich nicht nach dem UN-Kaufrecht richten, ist das nach den Regeln des internationalen Privatrechts berufene Recht maßgeblich, also (aus deutscher Sicht) vor allem die Regeln des EGBGB und (für Verträge) die VO Nr.593/2008 („Rom I“).

Vorbehalte beachten

Zu beachten ist, dass die Art. 92 ff. UN-Kaufrecht den Vertragsstaaten die Erklärung diverser Vorbehalte einräumen. Dänemark, Finnland, Island, Norwegen und Schweden haben von dem Vorbehalt gemäß Art. 94 UN-Kaufrecht Gebrauch gemacht. Hiernach findet das UN-Kaufrecht auf Kaufverträge und ihren Abschluss keine Anwendung, wenn die Vertragsparteien ihre Niederlassung in diesen Staaten haben. Soweit diese Staaten auch einen Vorbehalt nach Art.92 UN-Kaufrecht angebracht hatten, haben sie diesen zwischenzeitlich zurückgenommen.

Für die Verjährung gibt es ein spezielles Übereinkommen

Eine weitere für das Exportgeschäft relevante Rechtsgrundlage ist das „Übereinkommen über die Verjährung beim internationalen Warenkauf“. Dieses Übereinkommen ist derzeit in 27 Staaten in Kraft. Deutschland gehört nicht dazu.¹⁰ Ratifiziert hat das Übereinkommen jedoch Belgien, laut der Außenhandelsstatistik des Statistischen Bundesamtes¹¹ in 2015 immerhin auf Platz 10 der deutschen Außenhandelspartner, sowie die USA.

Gemäß Art. 3 Abs.1 lit.b ist das Übereinkommen auch anzuwenden, wenn nach den Regeln des internationalen Privatrechts das Recht eines Vertragsstaates auf den Kaufvertrag anzuwenden ist.

Hat zum Beispiel ein deutscher Importeur seine Zahlungsverpflichtung gegenüber seinem belgischen Lieferanten nicht erfüllt, ist die Zuständigkeit belgischer Gerichte vereinbart und (nach dem Prinzip des maßgeblichen Rechts des Verkäuferstaates) auf den Vertrag belgisches

Recht anwendbar, wird das Verjährungsübereinkommen deshalb auch für den deutschen Importeur relevant.

Die Länge der Verjährungsfrist ist in Art. 8 auf vier Jahre festgelegt und beginnt mit der Fälligkeit des Anspruchs. Für bestimmte Konstellationen legt das Übereinkommen den Zeitpunkt der Fälligkeit fest. So wird (Art. 10 Abs. 2) ein Anspruch aus einer Vertragswidrigkeit der Ware an dem Tag fällig, an dem die Ware dem Käufer tatsächlich übergeben oder ihre Annahme vom Käufer abgelehnt wird. Artikel 23 legt eine allgemeine Höchstfrist fest. Danach läuft jede Verjährungsfrist spätestens 10 Jahre nach dem Tag ab, an dem sie zu laufen begonnen hat.

Entsprechend der deutschen Rechtslage wird gemäß Art. 24 der Ablauf der Verjährungsfrist nur berücksichtigt, wenn eine am Verfahren beteiligte Partei ihn geltend macht.

Incoterms – griffige Handelsklauseln für das internationale Geschäft

Von hoher praktischer Relevanz sind im internationalen Geschäftsleben die sogenannten „Incoterms“.

Dabei handelt es sich – im Gegensatz zum UN-Kaufrecht – nicht etwa um spezielle Rechtsnormen, sondern um von der Internationalen Handelskammer (ICC) in Paris aufgestellte Handelsklauseln, welche die Parteien vereinbaren können. Ausgedrückt sind diese Klauseln in Kürzeln (zum Beispiel „EXW“ (Ex Works) oder „FCA“ (Free Carrier)). Da die Incoterms seit 1936 mehrfach überarbeitet wurden, ist es wichtig, sich ausdrücklich auf die Fassung zu beziehen, die man zugrunde legen möchte. Soll dies (sinnvollerweise) die neueste Version sein, so muss der Bezug lauten „Incoterms® 2010“.

Klassische Vertragsbedingungen, die durch die Incoterms geregelt werden, sind zum Beispiel der Gefahrübergang, der Lieferort oder die Beschaffung behördlicher Genehmigungen beziehungsweise die Erledigung von Zollformalitäten.

So ist nach der Klausel „DDP“ (Delivered Duty Paid) der Verkäufer verpflichtet, die zur Einfuhr bereits freigemachte Ware dem Käufer auf dem ankommenden Beförderungsmittel entladebereit am vereinbarten Ort zur Verfügung zu stellen. Insgesamt sehen die Incoterms® 2010 elf Klauseln vor, darunter sieben, die für alle Transportarten

Incoterms von
hoher praktischer
Relevanz

und vier, die nur für Binnen- und Schiffstransporte geeignet sind, was einer Reduzierung der bisherigen Anzahl entspricht.

Neu sind auch Anwendungshinweise für alle Klauseln sowie Festlegungen der Verantwortlichkeiten für die Verschaffung sicherheitsrelevanter Freigaben. Keine Regelungen enthalten die Incoterms unter anderem zum Eigentumsübergang, zu Zahlungsbedingungen oder Mangelrügen.

Wird in einem Vertrag nicht ausdrücklich auf die Incoterms hingewiesen, so ist es denkbar, ihnen die Qualität eines „Handelsbrauchs“ zuzubilligen.¹² Zumindest aber kommt den Incoterms bei der Auslegung von vertraglichen Bestimmungen Bedeutung zu.¹³

Fazit

Die Internationalisierung des Geschäftslebens hat zahlreiche supranationale Regelwerke hervorgebracht. Hierzu gehört auch das UN-Kaufrecht, was bei jedem internationalen Warenexport ins Kalkül zu ziehen ist. Ist es anwendbar und nicht wirksam ausgeschlossen, erübrigt sich die Frage nach dem anwendbaren Recht und das gegebenenfalls erforderliche „Eintauchen“ in eine fremde Rechtsordnung entfällt. Bevor man es ausschließt, sollten die Vor- und Nachteile eines solchen Ausschlusses gegenüber der Wahl eines fremden Rechts gründlich gegeneinander abgewogen werden. Der folgende Beitrag stellt deshalb zunächst die für die Praxis relevanten rechtlichen Auswirkungen des UN-Kaufrechts dar. Abschließend folgt eine vertiefende Darstellung zu der Frage, was bei vertraglichen Gestaltungen bezüglich des UN-Kaufrechts zu beachten ist.



RECHTSPRAXIS

UN-Kaufrecht in der Praxis

Interessengerechte Lösungen im Export

Text: Prof. Dr. Burghard Piltz

Im Vergleich zum deutschen BGB gewährt das UN-Kaufrecht sowohl dem Käufer wie auch dem Verkäufer vorteilhafte Rechtspositionen, die den Vertragsparteien bei einem Ausschluss des UN-Kaufrechts entgehen. Praxisrelevante Besonderheiten des UN-Kaufrechts betreffen vor allem den Vertragsabschluss, die Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Vertragspflichten, die Regelungen über den Gefahrübergang und Rechtsbehelfe.

Für und Wider die Anwendung des UN-Kaufrechts

25 Jahre praktische Erfahrung mit dem UN-Kaufrecht belegen, dass der Widerstand gegen die Anwendung des UN-Kaufrechts vor allem aus juristischen Kreisen kommt.¹⁴ Ganz anders hingegen die im Außenhandel tätigen Exporteure sowie Importeure, die grundsätzlich begrüßen, mit dem UN-Kaufrecht eine verlässliche, neutrale und in allen – derzeit 85 – Vertragsstaaten des UN-Kaufrechts respektierte und durchsetzbare Grundlage für die Behandlung der typischerweise bei internationalen Warenlieferungen aufkommenden Rechtsfragen zu haben.

Der Autor weiß von einer Vielzahl von Unternehmen, die im Laufe der vergangenen Jahre ihre Außenhandelsgeschäfte auf das UN-Kaufrecht

umgestellt haben, kennt aber kein Unternehmen, das diese Entscheidung revidiert hätte.

Unabhängig von einer interessenorientierten Beurteilung als Verkäufer oder Käufer sprechen für das UN-Kaufrecht insbesondere folgende Überlegungen:

- Das UN-Kaufrecht ist in praktisch allen Sprachen dieser Welt verfügbar¹⁵ und verlangt daher von keiner Partei, sich mit fremdsprachlichen Gesetzen auseinandersetzen zu müssen.
- Die Herkunft des UN-Kaufrechts (UNO) spricht für Neutralität. Das UN-Kaufrecht ist daher in Verhandlungen ungleich leichter durchzusetzen, als ein Beharren auf dem eigenen, für die andere Vertragspartei in aller Regel fremden und oft nur schwer und kostenaufwändig erschließbaren Recht. Dies gilt in besonderem Maße bei Verhandlungen mit staatlichen Unternehmen.
- Das UN-Kaufrecht gestattet den Parteien deutlich weitergehende inhaltliche Gestaltungsfreiheit als etwa das deutsche BGB und schafft damit einen flexiblen Rahmen, um den Kaufvertrag mit den von den Parteien gewünschten Anpassungen zu verhandeln und abzuschließen. Das UN-Kaufrecht geht als staatsvertraglich vereinbartes (Völker-)Recht den nationalen Rechten der Vertragsstaaten vor. Die Rechtsfragen, die Gegen-

„pro und contra
UN-Kaufrecht“

stand des UN-Kaufrechts sind – und das sind die typischerweise bei internationalen Kaufverträgen aufkommenden Rechtsfragen – werden also abschließend durch das UN-Kaufrecht geregelt und der Exporteur/Importeur muss insoweit keine Sorge haben, dass sich Rechtsentwicklungen nationaler Art auf seinen Vertrag auswirken können.

- Das UN-Kaufrecht stellt damit eine solide Grundlage dar, um mit einheitlichen Vertragsmustern Geschäfte in derzeit 85 Vertragsstaaten des UN-Kaufrechts abzuwickeln.

- Schließlich ist das UN-Kaufrecht anders als die nationalen Kaufrechte wie etwa das deutsche BGB speziell für internationale Kaufverträge konzipiert und regelt die typischerweise im internationalen Geschäft aufkommenden Rechtsfragen. Auch die besonders im internationalen Handel eingesetzten Incoterms der ICC sind auf das UN-Kaufrecht abgestimmt.

Diejenigen, die sich weiterhin gegen das UN-Kaufrecht aussprechen, befürworten stattdessen, für den internationalen Kaufvertrag Klauseln wie „Für diesen Vertrag gilt deutsches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts“ oder ähnlicher Art zu vereinbaren. Damit werden nicht nur die sechs oben aufgelisteten, für das UN-Kaufrecht sprechenden Überlegungen verfehlt. Ungleich folgenreicher ist, dass die mit einer solchen Klausel verbundenen Erwartungen, nämlich dass der Vertrag rechtlich im Prinzip wie ein inländisches Geschäft gewertet wird, nicht nur nicht erfüllt werden, sondern aufgrund rechtlicher Vorgaben auch nicht erfüllt werden können.¹⁶ In einer Reihe von Ländern ist es den Parteien überhaupt nicht oder nur unter besonderen Voraussetzungen gestattet, das Recht zu vereinbaren, nach dem ein internationaler Vertrag beurteilt werden soll. Formulierungen wie „Für diesen Vertrag gilt deutsches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts“ helfen dann nicht weiter, um zu einem in den betroffenen Staaten durchsetzbaren Vertrag zu kommen. Aber auch soweit die betroffenen Rechtsordnungen die Möglichkeit einer Rechtswahl grundsätzlich vorsehen, ist aus nicht änderbaren rechtlichen Gründen nicht gewährleistet, dass vergleichbare Sachverhalte auch gleich judiziert werden. Bei Ausschluss des UN-Kaufrechts hat die Wahl deutschen Rechts selbst in einem Vertrag mit Parteien aus der EU und auch für einen deutschen Richter nicht zur Folge, dass ein internationaler Kaufvertrag deshalb in rechtlicher Hinsicht wie ein vergleichbarer nationaler Kaufvertrag zu behandeln ist. Das Ergebnis

ist nicht nur anders als bei einem Inlandsgeschäft, sondern kann obendrein auch innerhalb der EU je nach den beteiligten Ländern hinsichtlich so wichtiger Fragen wie der wirksamen Vereinbarung von AGB, der Rügeobliegenheiten des Käufers und ähnlicher Rechtsfragen unterschiedlich ausfallen. Bei Geltung des UN-Kaufrechts ist das Ergebnis hingegen unabhängig von den konkret beteiligten Ländern identisch, vorherseh- und kalkulierbar. In aller Regel wird in der Beratungspraxis auf diese Konsequenzen nicht hingewiesen und man gibt sich mit dem Ausschluss des UN-Kaufrechts und der Vereinbarung deutschen Rechts zufrieden.

Diejenigen, die sich gegen das UN-Kaufrecht aussprechen, verweisen stattdessen gern auf folgende Argumente:

- Das UN-Kaufrecht verwende viele unbestimmte Rechtsbegriffe: Dabei wird ausgeblendet, dass auch das deutsche BGB/HGB häufig auslegungsbedürftig ist, und übersehen, dass die Kehrseite eines Begriffes wie „innerhalb angemessener Zeit“ ein besonderes Maß an einzelfallorientierter Flexibilität eröffnet. Wer gleichwohl lieber feste Vorgaben haben möchte, dem gestattet das UN-Kaufrecht ohne Weiteres, anstelle der gesetzlichen auch eine Regelung wie etwa „innerhalb von 2 Kalenderwochen“ oder ähnlicher Art zu vereinbaren.

- Zu vielen Rechtsfragen lägen noch keine abschließenden Entscheidungen der Gerichte vor, deshalb bestehe ein erhebliches Maß an Unsicherheit: Zwischenzeitlich sind zu dem UN-Kaufrecht mehr als 3.000 Entscheidungen staatlicher beziehungsweise Schiedsgerichte in im Internet allgemein zugänglichen Datenbanken¹⁷ publiziert. Das ist deutlich mehr als zu dem seit 2002 geltendem neuem deutschem Kaufrecht berichtet wird. Zudem:

Wer mehr Sicherheit wünscht, kann den Vertrag entsprechend ausformulieren und gestalten. Anders als das deutsche BGB räumt das UN-Kaufrecht dem Anwender ungleich mehr inhaltlichen Gestaltungsspielraum ein.

- An einzelnen Rechtsregelungen sei feststellbar, dass das deutsche BGB/HGB in dem konkreten Fall vorteilhafter sei: Dabei wird übersehen, dass auch das deutsche BGB/HGB Regelungen aufweist, die für den Verkäufer, und andere Regelungen, die eher für den Käufer vorteilhaft sind. Eine Be- oder Verurteilung eines Gesetzes kann nicht isoliert an einzelnen Rechtsregelungen festgemacht werden, zumal das UN-Kaufrecht den Parteien alle Freiheiten

Rechtswahl nicht
immer zulässig

einräumt, den vorgegebenen Text, wenn er ihnen denn nicht gefällt, in ihrem Sinne abzuändern.

Bei einer umfassenden Gesamtschau sowohl des UN-Kaufrechts wie auch des Kaufrechts des BGB/HGB lassen sich natürlich Regelungen feststellen, die eher den Käufer begünstigen, und andere, die eher verkäuferfreundlich sind. Es ist daher kaum zu begründen, dass das UN-Kaufrecht für den Käufer vorteilhafter sei als das deutsche BGB/HGB, noch lässt sich das Gegenteil, dass das UN-Kaufrecht eher den Verkäufer begünstige, behaupten. Solche Wertungen übersehen, dass es für die Lösung konkreter Rechtsfälle meist auf bestimmte Einzelaspekte ankommt und daher eine Globalwertung für den konkreten Einzelfall keinesfalls richtungsweisend sein muss. Zudem bleibt unberücksichtigt, dass die Parteien in ihren Verträgen zu vielen Aspekten ohnehin konkrete Absprachen treffen, die dann an die Stelle des Gesetzestextes treten.

Nach den Interessen des Käufers und des Verkäufers differenzierend lässt sich aber Folgendes festhalten:

Das UN-Kaufrecht gewährt dem Käufer im Falle von Vertragsverletzungen des Verkäufers unter anderem einen ohne jede weitere Voraussetzung und insbesondere ohne jedes Verschulden des Verkäufers zustehenden Anspruch auf Schadensersatz, der nur unter ganz engen Voraussetzungen wie Fällen höherer Gewalt nicht zur Verfügung steht. Das BGB setzt demgegenüber für jeden Schadensersatz wegen Verletzung vertraglicher Pflichten grundsätzlich voraus, dass der Verkäufer schuldhaft gehandelt hat, das heißt im Sinne der §§ 276, 278 BGB verantwortlich ist. Da nach ständiger Rechtsprechung der deutschen Gerichte im Falle der Lieferung mangelhafter Ware dem Zwischenhändler in aller Regel kein Schuldvorwurf gemacht werden kann, scheitert bei Geltung des deutschen BGB jede schadensersatzrechtliche Inanspruchnahme des Verkäufers und damit ein Weiterreichen der Nachteile, die der Käufer durch von einem Zwischenhändler bezogene mangelhafte Ware erleidet. Berücksichtigt man zudem, dass das deutsche Recht nicht gestattet, durch vorformulierte Texte eine Haftung auf Schadensersatz ohne Verschulden des Verkäufers vorzusehen, bleibt für Einkaufsverträge festzuhalten: Das UN-Kaufrecht bietet dem Käufer einen verschuldensunabhängigen, garantieähnlichen Schadensersatzanspruch. Bei Geltung des deutschen BGB lässt sich dieses Ergebnis abgesehen von individuell ausgehandelten Haftungszusagen

nicht einmal durch vertragliche Klauseln erreichen. Der Ausschluss des UN-Kaufrechts im internationalen Einkauf und stattdessen die Vereinbarung des deutschen BGB/HGB haben damit unabänderlich zur Folge, dass in weitem Umfang auf die Geltendmachung von Schadensersatz wegen Lieferung mangelhafter Ware verzichtet wird. Für den internationalen Einkauf deutscher Unternehmen ist das UN-Kaufrecht daher konkurrenzlos.¹⁸

Für den Verkäufer sind andere Aspekte von Bedeutung: Nach dem Recht des deutschen BGB kann der Käufer, der meint, nicht vertragsgemäß beliefert worden zu sein, jederzeit von dem Kaufvertrag zurücktreten, es sei denn die Pflichtverletzung ist lediglich „unerheblich“, § 323 Abs. 4 Satz 2 BGB. Ganz anders das UN-Kaufrecht. Das UN-Kaufrecht erwartet, dass eingegangene Verträge grundsätzlich erhalten bleiben, und gestattet nach erfolgter Lieferung eine Aufhebung des Vertrages nur, wenn die Vertragsverletzung des Verkäufers „wesentlich“ ist, Art. 49 Abs. 1 Buchst. a UN-Kaufrecht, und zudem innerhalb angemessener Frist erklärt wird, Art. 49 Abs. 2 UN-Kaufrecht. Selbst ein nicht reparaturfähiger Mangel (Vertragswidrigkeit) ist im Sinne des UN-Kaufrechts nur wesentlich, wenn es dem Käufer gelingt nachzuweisen, dass ihm eine anderweitige Verwertung oder ein Absatz der vertragswidrigen Ware im gewöhnlichen Geschäftsverkehr auch mit Preisabschlag ohne unverhältnismäßigen Aufwand weder möglich noch zumutbar ist.¹⁹ Unter der Geltung des UN-Kaufrechts hat der Käufer folglich deutlich höhere Hürden zu überwinden, wenn er sich einseitig, gegen den Willen des Verkäufers aus dem Vertrag lösen möchte. Vergleichbar strenge Rücktrittsvoraussetzungen können bei Geltung des deutschen BGB durch standardisierte Texte nicht einmal vereinbart werden.

Bei Lieferung von Ware an einen in einem anderen Staat der EU ansässigen Einzelhändler, der diese dann an einen Verbraucher weiterverkauft (Verbrauchsgüterkauf, §§ 474 ff. BGB), kommen aus der Sicht des Verkäufers weitere Argumente zugunsten des UN-Kaufrechts zum Zuge. Denn wenn der Verkäufer in dem Vertrag mit dem Einzelhändler die an sich vorgesehene Maßgeblichkeit des UN-Kaufrechts ausschließt und den Vertrag dem BGB unterwirft, gelten zugunsten des Käufers die für den Verkäufer nachteiligen und zwingenden, das heißt vertraglich nicht abänderbaren Vorschriften der §§ 478, 479 BGB. Danach kommt es für die Frage, ob das gelieferte

Aufhebung des
Vertrages nur bei
wesentlicher
Vertragsverletzung

Produkt mangelhaft ist oder nicht, in weitem Umfang letztlich auf die Erwartungen des Käufers an, die von Land zu Land unterschiedlich ausfallen können. Zudem gilt eine Beweislastumkehr zulasten des Verkäufers und die Verjährung von Ansprüchen des Käufers gegen den Verkäufer kann bis zu 5 Jahren betragen. Ganz anders das UN-Kaufrecht. Bei Geltung des UN-Kaufrechts ist nicht die Erwartung des Käufers, sondern letztlich die produktrechtliche Umgebung des Verkäufers entscheidend, der Käufer muss beweisen, wenn er meint, dass die gelieferte Ware vertragswidrig sei, und spätestens nach 2 Jahren können keine Ansprüche wegen Lieferung mangelhafter Ware mehr geltend gemacht werden. Die Vereinbarung des deutschen BGB/HGB anstelle des an sich einschlägigen UN-Kaufrechts hat für deutsche Verkäufer bei dem Export von Verbrauchsgütern folglich unabwendbar handfeste Nachteile zur Folge, denen keine erkennbaren Vorteile gegenüberstehen.

Im Hinblick auf die Interessen des Käufers und des Verkäufers ist folglich festzuhalten: Im Vergleich zum deutschen BGB gewährt das UN-Kaufrecht sowohl dem Käufer wie auch dem Verkäufer vorteilhafte Rechtspositionen, die bei Ausschluss des UN-Kaufrechts und Vereinbarung des BGB unwiederbringlich verloren gehen. Natürlich enthält das UN-Kaufrecht auch Vorschriften, die eher die andere Vertragspartei begünstigen. So ist ungeachtet der oben aufgeführten Vorteile für den Verkäufer nachteilig, dass er verschuldensunabhängig auf Schadensersatz haftet. Da das UN-Kaufrecht den Parteien jedoch gestattet, praktisch alle Bestimmungen des UN-Kaufrechts zu modifizieren und anderslautende Regelungen zu vereinbaren, lassen sich diese Nachteile durch entsprechende Verhandlungen und/oder geeignete Vertragsmuster auffangen. Vereinbart zum Beispiel der Verkäufer mit dem Käufer eine in Deutschland übliche Haftungsbeschränkung, erhält er sich die Vorteile, die ihm das UN-Kaufrecht bietet, und entschärft zugleich dessen haftungsrechtliche Nachteile. Entsprechendes lässt sich umgekehrt für den Käufer gestalten. Solange kreative Möglichkeiten bestehen, die die andere Seite begünstigenden Regeln vertraglich zu entschärfen, ist das UN-Kaufrecht folglich sowohl für den Käufer wie auch für den Verkäufer eindeutig attraktiver als das deutsche BGB/HGB. Eine echte Entscheidung für oder gegen das UN-Kaufrecht wird daher eigentlich erst notwendig, wenn die andere Seite solche vertraglichen Anpassungen

rundweg ablehnt – eine Situation, die der Autor in den vergangenen 25 Jahren nicht ein einziges Mal erlebt hat.

Abschluss des Kaufvertrages

Das Zustandekommen des Kaufvertrages vollzieht sich grundsätzlich nach dem auch dem deutschen Recht zugrundeliegende Prinzip von Vertragsangebot einerseits und rechtzeitiger und inhaltlich übereinstimmender Annahme des Vertragsangebots andererseits. Als Vertragsabschlussbesonderheiten des UN-Kaufrechts sind im Vergleich zum deutschen Recht des BGB insbesondere folgende Aspekte herauszustellen:

- Ein Vertragsangebot ist nur wirksam, wenn der Kaufpreis zumindest bestimmbar ist, Art. 14 Abs. 1 UN-Kaufrecht, oder die Parteien unmissverständlich deutlich machen, dass sie eine vertragliche Bindung wollen, obwohl eine Einigung auf den Kaufpreis noch nicht erfolgt ist. Der Gedanke des § 316 BGB ist im UN-Kaufrecht nicht anwendbar.
- Ein wirksam erteiltes Vertragsangebot kann auch, nachdem es der anderen Vertragspartei bereits zugegangen ist, noch einseitig widerrufen werden, bis es von der anderen Seite angenommen wurde, Art. 16 UN-Kaufrecht. Der Adressat eines Vertragsangebots, der eine endgültige Bindung des Anbietenden an das Angebot möchte, muss demnach entweder das Vertragsangebot kurzfristig annehmen oder mit dem Anbietenden vereinbaren, dass dieser für eine bestimmte Zeit auf jeden Widerruf des Angebots verzichtet. Formulierungen wie „Dieses Angebot ist gültig bis ...“ bedeuten nicht immer auch einen Verzicht auf die Widerrufbarkeit des Angebots.²⁰
- Die Annahmeerklärung, die gegenüber dem Vertragsangebot inhaltliche Änderungen ausweist, ist im Prinzip wie im deutschen Recht eine Ablehnung des Vertragsangebots und zugleich ein Gegenangebot, das nun noch angenommen werden muss. Anders als im deutschen Recht führt die inhaltlich gegenüber dem Vertragsangebot nicht wesentlich abweichende Annahmeerklärung hingegen in der Regel zu einem Vertragsschluss nach Maßgabe der Annahmeerklärung, Art. 19 Abs. 2 UN-Kaufrecht. Wenn der Anbietende in keinem Fall anders als in seinem Angebot formuliert abschließen möchte, muss er dies daher unverzüglich dem Annehmenden gegenüber deutlich machen.
- Die verspätete Annahmeerklärung ist verspätet und bleibt in der Regel daher unbeachtlich, wenn

„win-win“ des
UN-Kaufrechts

der Anbietende nicht umgehend erklärt, sie doch zu akzeptieren, Art. 21 UN-Kaufrecht. Anders als nach § 150 Abs. 1 BGB stellt die verspätete Annahmeerklärung insbesondere kein Gegenangebot dar. Um zu einem Vertragsschluss zu kommen, bedarf es nun überhaupt erst eines neuen Vertragsangebots und einer darauf ergehenden, rechtzeitigen und inhaltlich übereinstimmenden Annahme dieses Vertragsangebots.

- Die Grundsätze des in der deutschen Praxis wichtigen Schweigens auf ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben sind im Geltungsbereich des UN-Kaufrechts in der Regel nicht anwendbar. Diese Konsequenz gilt in weitem Umfang allerdings auch außerhalb des UN-Kaufrechts und ist daher von einem deutschen Richter in einem Vertrag mit einem ausländischen Unternehmen selbst dann zu beachten, wenn die Parteien ausdrücklich die Geltung des deutschen BGB vereinbart haben, vgl. Art 10 Abs. 2 Rom I-VO.

- Kaufverträge über Waren bedürfen bei Geltung des UN-Kaufrechts ebenso wie im deutschen Recht und anders als nach vielen ausländischen Rechten grundsätzlich keiner besonderen Förmlichkeiten. Zu dieser Vorschrift haben Argentinien, Armenien, Chile, Paraguay, Russland, Ukraine und Weißrussland allerdings einen Vorbehalt erklärt, sodass Verträge mit Parteien aus diesen Staaten stets schriftlich fixiert werden sollten. Den Parteien steht es aber auch darüber hinaus frei und ist in der Regel zu empfehlen, Schriftform zum Beispiel für den Vertragsabschluss und/oder Vertragsänderungen zu vereinbaren. Anders als im deutschen Recht sind zwischen den Parteien abgesprochene Formerfordernisse gewöhnlich nur unter Einhaltung der vereinbarten Form abänderbar, Art. 29 Abs. 2 UN-Kaufrecht.

AGB in UN-Kaufverträgen

Neben den individuell formulierten Vertragsinhalten wird in Verträgen häufig auf die ansonsten geltenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) verwiesen, in denen generelle, immer wiederkehrende Vertragsregelungen zusammengestellt sind. Von dem Käufer und/oder dem Verkäufer gestellte AGB-Klauseln sind grundsätzlich aber nur beachtlich, wenn sie auch Inhalt des konkreten Kaufvertrages geworden sind. Bei Kaufverträgen, für die das UN-Kaufrecht gilt, bestimmt sich die Einbeziehung von AGB ebenfalls nach dem UN-Kaufrecht. Die Parteien können ausdrücklich vereinbaren, ob, unter welchen Voraussetzungen und in welchem Umfang AGB Vertragsinhalt

werden. Die Geltung von AGB kann sich auch aus beachtlichen Gebräuchen oder zwischen den Parteien praktizierten Gepflogenheiten ergeben, Art. 9 UN-Kaufrecht. Soweit besondere Vereinbarungen, Gebräuche oder Gepflogenheiten nicht feststellbar sind, müssen die AGB so wie andere Vertragsinhalte auch in das zum Vertragsschluss führende Vertragsangebot aufgenommen werden und muss auf dieser Basis der Vertrag zustande kommen. Ganz besondere Umsicht ist angebracht, wenn bereits ein Vertrag geschlossen ist und nun nachträglich für diesen Vertrag noch AGB gestellt werden sollen. Ansonsten gilt:²²

- Für die andere Vertragspartei muss aufgrund eines unmissverständlichen Hinweises in dem Vertragsangebot deutlich werden, dass der den Vertragsschluss Anbietende nur auf Basis seiner AGB den Vertrag abschließen will. Der Geltungshinweis muss aus Anlass des beabsichtigten Vertragsabschlusses, außerhalb des eigentlichen AGB-Textes und vor Abgabe der das Vertragsangebot annehmenden Erklärung erfolgen. Erst später, etwa auf dem Lieferschein oder in einer Rechnung zugehende AGB-Geltungshinweise genügen grundsätzlich nicht.

- Der eigentliche AGB-Text muss zudem der anderen Seite spätestens dann, wenn sie ihre Erklärung abgibt, mit der das Vertragsangebot angenommen wird, vorliegen. Auf der Rückseite des Lieferscheins oder einer Rechnung abgedruckte AGB erfüllen diese Anforderung in aller Regel nicht. Der AGB-Text muss der anderen Seite nicht zeitgleich mit dem Vertragsangebot zugehen oder gar körperlich mit ihm verbunden sein. Soweit die andere Vertragspartei nicht bereits über den Text verfügt, muss der AGB-Verwender ihn der Gegenseite aber entweder unaufgefordert und rechtzeitig zusenden oder sonst für ein rechtzeitiges Vorliegen Sorge tragen. Die Deponierung bei einer Handelskammer, die Bereitschaft, die AGB auf Verlangen zuzusenden, oder der Verweis auf eine Webseite, auf der die AGB eingestellt sind,²³ genügen nicht. Schließen die Parteien den Kaufvertrag per E-Mail ab, ist die Übersendung der AGB als E-Mail-Anhang zu dem Vertragsangebot jedoch ausreichend. Während nach deutschem Recht im B2B-Geschäft der bloße Hinweis auf die Geltung der AGB genügt und es der anderen Partei daher obliegt, sich selbst um den Inhalt der AGB zu kümmern, gilt für das UN-Kaufrecht, dass der AGB-Verwender verpflichtet ist, nicht nur auf die Geltung der AGB hinzuweisen, sondern darüber hinaus der anderen Vertragspartei die Möglichkeit

UN-Kaufrecht
regelt die
Einbeziehung
von AGB

verschaffen muss, von dem Inhalt der AGB unmittelbar Kenntnis zu nehmen.

- Schließlich müssen sowohl der Hinweis auf die Geltung der AGB wie auch der eigentliche AGB-Text für die andere Vertragspartei sprachlich verständlich sein. Bei Verwendung der Heimatsprache der anderen Partei oder der Sprache, in der die Vertragsverhandlungen geführt wurden und der Kaufvertrag abgefasst ist, ist die Verständlichkeit grundsätzlich gewährleistet. Sonst wird sich der Verwender in der Regel nicht auf seine AGB berufen können, es sei denn, dass die andere Vertragspartei die Sprache, in der der Geltungshinweis und die AGB abgefasst sind, doch versteht oder zwischen den Parteien getroffene Absprachen, zu beachtende Gebräuche oder praktizierte Gepflogenheiten ausnahmsweise dazu führen, dass die AGB gleichwohl gelten.

- Wenn der Hinweis auf die Geltung der AGB und die Übermittlung des eigentlichen AGB-Textes in der gebotenen Sprache und rechtzeitig erfolgen, sind die AGB mit Annahme des den Geltungshinweis enthaltenden Vertragsangebots regelmäßig in den Vertrag einbezogen. Nicht erforderlich ist, dass die andere Partei die AGB-Klauseln liest oder ausdrücklich ihre Geltung bestätigt.

Manche Rechtsordnungen sehen neben dem Erfordernis der Einbeziehung der AGB in den konkreten Vertrag zusätzlich vor, dass die AGB-Klauseln auch noch einer besonderen inhaltlichen Kontrolle unterworfen werden.²⁴ Die Inhaltskontrolle überprüft die Gültigkeit der AGB-Klauseln. Da Rechtsfragen der Gültigkeit nicht Gegenstand des UN-Kaufrechts sind, Art. 4 Satz 2 Buchst. a UN-Kaufrecht, ist für die Inhaltskontrolle von AGB nationales Recht maßgeblich. Die Parteien sind daher gut beraten, sich Gedanken zu dem Recht zu machen, das subsidiär als Ergänzungsrecht für die von dem UN-Kaufrecht nicht geregelten Rechtsfragen gilt. Da das deutsche Recht im internationalen Vergleich betrachtet eine besonders strenge Inhaltskontrolle praktiziert, sollte nicht stets gleichsam automatisch das deutsche Recht als die einzige in Betracht kommende Variante gesehen werden. Bei internationalen Kaufverträgen können die Parteien des Kaufvertrages in weitem Umfang selbst bestimmen, welches Recht für die von dem UN-Kaufrecht nicht geregelten Rechtsfragen gelten soll. Dieser Gestaltungsspielraum lässt sich nutzen.

In der Praxis passiert es nicht selten, dass nicht nur eine Partei des Kaufvertrages, sondern jede

Vertragspartei jeweils auf ihre eigenen AGB verweist. Der Einkäufer erklärt in seiner Bestellung, dass allein seine Allgemeinen Einkaufsbedingungen maßgeblich sind, und der Verkäufer antwortet, dass für die Lieferung ausschließlich seine Allgemeinen Verkaufsbedingungen gelten (battle of forms). Wie mit solchen Situationen umzugehen ist, wird insbesondere in Deutschland kontrovers diskutiert. Die in der Lehre vertretenen Meinungen schlagen überwiegend den gleichen Lösungsansatz vor, der von der Rechtsprechung bei kollidierenden AGB im Inlandsgeschäft praktiziert wird. Danach heben sich die AGB-Klauseln, soweit sie sich widersprechen, gegenseitig auf und mangels vertraglicher Vereinbarung gilt insoweit das deutsche Gesetzesrecht (Konsens-Dissens-Theorie oder knock-out-rule).

Die deutsche Rechtsprechung²⁵ folgt wohl der im Ausland vorherrschenden Ansicht²⁶ und sieht den Lösungsansatz in Art. 19 Abs. 1 UN-Kaufrecht. Danach liegen keine inhaltsgleichen Vertragserklärungen vor, vielmehr unterbreitet die auf das Vertragsangebot mit AGB reagierende und auf ihre eigenen AGB verweisende Gegenseite ein Gegenangebot. Der Kaufvertrag ist mithin noch nicht geschlossen. In der Praxis erfolgt dann häufig die Annahme eines solchen Gegenangebotes durch ein konkludentes Handeln des Adressaten des Gegenangebots wie etwa die Überweisung einer geforderten Anzahlung, die Versendung der bestellten Ware oder ähnliche Maßnahmen, aus denen geschlossen werden kann, dass der Vertrag nun durchgeführt werden soll. Anders als die Knock-out-rule führt dieser Lösungsansatz dazu, dass sich in aller Regel die AGB der Vertragspartei durchsetzen, die als letzte auf ihre AGB verwiesen hat (last-shot-rule). Die oberste Rechtsprechung hat sich noch nicht abschließend festgelegt.²⁷

Die Knock-out-rule basiert auf der nach Ansicht des Autors im Außenhandel nicht haltbaren Prämisse, dass den Vertragsparteien das Zustandekommen des Kaufvertrages wichtiger sei als die Durchsetzung ihrer Vertragsbedingungen und führt zu von den Parteien im internationalen Geschäft häufig nicht gewollten Verschiebungen des Haftungs- und Risikopotenzials. Während bei nationalen Geschäften hinnehmbar ist, dass die durch die Knock-out-rule entstehende Regelungslücke durch das beiden Parteien gemeinsame deutsche Gesetzesrecht aufgefüllt wird, stellt sich die Situation bei internationalen Geschäften mangels eines gemeinsamen Gesetzesrechts ganz anders dar. Wiederholt von dem Autor durchgeführte Befragungen von Praktikern des Außenhan-

Inhaltskontrolle
von AGB richtet
sich nach nationalem
Recht

dels bei Veranstaltungen von IHKn und ähnlichen Institutionen zeigen, dass insbesondere die Verkäufer überwiegend nicht bereit sind, das preislich verhandelte Auslandsgeschäft durchzuführen, wenn sie nicht zumindest in den Grundzügen auch ihre in den AGB enthaltenen Haftungsbeschränkungen durchsetzen können.

Auch aus rechtlicher Sicht besteht keine Notwendigkeit, grundsätzlich von Art. 19 Abs. 1 UN-Kaufrecht und damit von der Last-shot-rule Abstand zu nehmen, wenn eine Seite ungeachtet ihrer ursprünglichen Absicht, auf Basis der eigenen AGB den Vertrag abschließen zu wollen, durch ihr späteres Verhalten konkludent Zustimmung zu dem AGB-Gegenangebot der anderen Seite signalisiert. Wenn der Einkäufer aus dem obigen Beispiel, der in seiner Bestellung noch erklärt hatte, dass seine Allgemeinen Einkaufsbedingungen maßgeblich seien, auf die Antwort des Verkäufers, in der dieser auf die ausschließliche Geltung seiner Allgemeinen Verkaufsbedingungen verweist, reagiert, indem eine erbetene Anzahlung leistet oder den von dem Verkäufer vorgeschlagenen Liefertermin bestätigt, oder sonst wie sich grundsätzlich positiv äußert, hat er auf diese Weise Zustimmung zu dem Gegenangebot der Verkäufers zum Ausdruck gebracht. Möchte die jetzt konkludent Zustimmung äuernde Partei nicht an ihrem aktuellen Verhalten, sondern entgegen ihrem jetzigen Verhalten an ihrer früheren Erklärung gemessen werden, muss sie dies auf geeignete Weise zum Ausdruck bringen. Dies gilt umso mehr, wenn sie ihr aktuelles Verhalten zum Nachteil der anderen Seite als deren AGB ablehnend und damit abweichend von der Normwertung der Art. 19 Abs. 1, Art. 18 Abs. 1 UN-Kaufrecht und des nach Art. 8 UN-Kaufrecht maßgeblichen Empfängerhorizonts gewertet wissen möchte. Allerdings ist auch dieser Lösungsansatz mit einer gewissen Flexibilität zu handhaben. Eine Anpassung ist insbesondere geboten, wenn ausnahmsweise eine konkludente Annahme nicht in Betracht kommt oder beide Parteien einverständlich den Kaufvertrag durchführen, gleichwohl aber weiter auf widersprechende AGB verweisen.

Pflichten des Verkäufers

Die Pflichten des Verkäufers sind in den Art. 30-52 UN-Kaufrecht zusammengestellt. Den Schwerpunkt der Regelungen bildet die Lieferpflicht des Verkäufers. Daneben sieht Art. 30 UN-Kaufrecht vor, dass der Verkäufer dem Käufer die die Ware betreffenden Dokumente zu übergeben hat. Die näheren Einzelheiten folgen in aller Regel aus den Absprachen

der Parteien beziehungsweise den Umständen des Geschäftes, Art. 34 UN-Kaufrecht. Des Weiteren bestimmt Art. 30 UN-Kaufrecht, dass der Verkäufer dem Käufer das Eigentum an der Ware zu übertragen hat. Der Eigentumsübergang selbst vollzieht sich außerhalb des UN-Kaufrechts, Art. 4 Satz 2 Buchst. b UN-Kaufrecht, und beurteilt sich grundsätzlich nach dem Recht des Ortes, an dem sich die Ware gerade befindet (lex rei sitae). Diese Regel gilt praktisch weltweit und ist zwingend. Für den deutschen Exporteur folgt daraus, dass namentlich auch der Eigentumsvorbehalt nur insoweit brauchbar ist, als er in dem Zielland des Exportes durchgesetzt werden kann. Neben den Art. 30-52 UN-Kaufrecht sind ferner die allgemeinen Bestimmungen der Art. 25 ff. UN-Kaufrecht sowie die in den Art. 66-88 UN-Kaufrecht getroffenen Regeln zu berücksichtigen, die für den Verkäufer wie für den Käufer gelten.

Der Verkäufer ist verpflichtet, die Ware an dem Lieferort zu liefern. Der Lieferort ist grundsätzlich die Schnittstelle, an der in einem weiteren Sinn die Verantwortung für die Ware von dem Verkäufer auf den Käufer übergeht. Im Zweifel bestimmt sich letztlich nach dem Lieferort, wer (Verkäufer oder Käufer) welche Transportkosten oder Risiken zu tragen hat, welche Partei zu entrichtende Zölle oder Abgaben zu übernehmen sowie sich um erforderliche Export- beziehungsweise Importgenehmigungen, Durchfuhrfreimachungen und Sicherungsfreigaben zu kümmern hat. Der Lieferort wird häufig aufgrund von Absprachen des Verkäufers und des Käufers oder über AGB festgelegt. Typische Klauseln zur Bestimmung des Lieferortes sind die Incoterms, die in der seit dem 1.1.11 geltenden Fassung ebenso wie die vorangegangenen Versionen 4 Gruppen unterscheiden:

- Bei der E-Klausel (EXW) hat der Käufer die Ware bei dem Verkäufer abzuholen.
- Nach den F-Klauseln (FAS, FCA und FOB) bestellt und bezahlt der Käufer den Hauptfrachtführer. Der Verkäufer ist lediglich verpflichtet, die Ware an den von dem Käufer beauftragten Frachtführer zu liefern. Die Beförderung bis zu dem bezeichneten Lieferort (zum Beispiel „FCA airport Frankfurt“) ist Angelegenheit des Verkäufers. Nach den F-Klauseln ist es allerdings auch möglich, dass der Verkäufer den Frachtführer auf Kosten des Käufers kontraktiert.
- Bei den C-Klauseln (CFR, CIF, CPT und CIP) hat zwar der Verkäufer anders als nach den F-Klauseln den Beförderungsvertrag bis zu dem benannten

Lieferort in der Regel durch Incoterms bestimmt

Bestimmungsort (zum Beispiel „CIP Buenos Aires“) auf eigene Kosten abzuschließen. Der Lieferort ist jedoch wie bei den F-Klauseln dort, wo die Ware dem Frachtführer des Haupttransportes übergeben wird. Der Lieferort einerseits und die Schnittstelle für die Kostentragung sowie der Ort, an dem der Käufer die Ware zu übernehmen hat, andererseits fallen demzufolge auseinander.

• Die D-Klauseln (DAP, DAT und DDP) sind sogenannte Ankunfts-klauseln. Danach obliegt es dem Verkäufer, für das Eintreffen der Ware an dem bezeichneten Bestimmungsort (zum Beispiel „DAT Barcelona“) Sorge zu tragen. Der Lieferort ist in diesen Gestaltungen auf den Endpunkt des Haupttransportes verschoben.

Wenn Lieferort nicht vertraglich bestimmt: „Art. 31 UN-Kaufrecht ist maßgeblich“

Soweit weder eine Klausel der Incoterms noch sonst eine Lieferortregelung vereinbart ist oder sich aus den Umständen des Vertrages ergibt, bestimmt Art. 31 UN-Kaufrecht den Lieferort. Gemeinsames Kennzeichen der Varianten des Art. 31 Buchst. b und Buchst. c UN-Kaufrecht ist es, dass der Verkäufer die Ware an dem dort jeweils vorgesehenen Ort lediglich für den Käufer übernahmefertig bereitzustellen hat und es im Übrigen Sache des Käufers ist, die Ware abzuholen beziehungsweise abholen zu lassen. Soweit nicht besondere Vereinbarungen getroffen worden sind, herrscht ansonsten der Beförderungsverkauf des Art. 31 Buchst. a UN-Kaufrecht vor. Von einem Beförderungsverkauf wird gesprochen, wenn nach dem Kaufvertrag eine Beförderung der Ware erforderlich ist, weil einerseits der Lieferort und andererseits der Ort, an dem der Käufer die Ware zu übernehmen hat, nicht identisch sind. Daher liegt kein Beförderungsverkauf im Sinne des Art. 31 Buchst. a UN-Kaufrecht vor, wenn die Parteien einen bestimmten Ort vereinbart haben, an dem der Verkäufer die Ware zu liefern und der Käufer die Ware zu übernehmen hat (zum Beispiel „ab Werk“ oder „frei Haus“).²⁸ Wenn jedoch wie im Zweifel der Ort, an dem der Verkäufer zu liefern hat, und der Ort, an dem der Käufer die Ware zu übernehmen hat, nicht identisch sind, ist von einem Beförderungsverkauf im Sinne des Art. 31 Buchst. a auszugehen.²⁹ Bei einem Beförderungsverkauf hat der Verkäufer nach Art. 32 Abs. 2 UN-Kaufrecht zwar die zur üblichen Beförderung erforderlichen Verträge abzuschließen. Die Kosten der Beförderung gehen jedoch zu Lasten des Käufers und die Beförderung als solche zählt nicht mehr zu den Pflichten des Verkäufers. Mit Übergabe der Ware an den ersten Beförderer, also etwa den Frachtführer oder den für ihn

handelnden Güterterminal, die Post, die Bahn, private Paketdienste, den Verfrachter usw., ist der Lieferort markiert. Des Weiteren verpflichtet Art. 32 Abs. 1 UN-Kaufrecht den Verkäufer zu einer Versendungsanzeige an den Käufer, wenn die beispielsweise in Sammelladung aufgegebene Ware andernfalls nicht eindeutig dem mit dem Käufer abgeschlossenen Vertrag zugeordnet werden kann.

Der Liefertermin macht in der Praxis neben dem Preis einen der wesentlichen Verhandlungspunkte aus und folgt häufig unmittelbar aus den Absprachen der Parteien. Das UN-Kaufrecht hat sich daher auf einige wenige Regeln beschränken können:

• Ergibt sich aus dem Vertrag, dass die Lieferung zu einem bestimmten Datum zu erfolgen hat, ist dieses Datum von dem Verkäufer selbstverständlich einzuhalten, Art. 33 Buchst. a UN-Kaufrecht.

• Ist für die Lieferung ein Zeitraum (zum Beispiel: „Lieferung in der 43. KW“) vereinbart, bestimmt Art. 33 Buchst. b UN-Kaufrecht, dass der Verkäufer grundsätzlich jederzeit innerhalb des vereinbarten Zeitraumes liefern kann. Die Lieferung ist daher auch dann noch rechtzeitig, wenn sie etwa erst am letzten Werktag der vereinbarten Kalenderwoche vorgenommen wird. Allerdings kann sich aus den Umständen auch ergeben, dass der Käufer berechtigt ist, das maßgebliche Lieferdatum innerhalb des vereinbarten Lieferzeitraumes vorzugeben. Ein solches Recht des Käufers kommt in Betracht, wenn nach dem Kaufvertrag der Verkäufer auf Abruf des Käufers zu liefern hat oder wie bei den F-Klauseln der Incoterms der Käufer den Beförderer des Haupttransportes bestellt und deshalb ihm die zeitliche Koordinierung obliegt. Die Parteien können natürlich auch vereinbaren, wer von ihnen berechtigt ist, das Lieferdatum letztlich festzulegen.

• Lässt sich die Lieferzeit weder aus dem Vertrag noch aus den begleitenden Umständen ermitteln, hat der Verkäufer nach Art. 33 Buchst. c UN-Kaufrecht innerhalb angemessener Frist nach Vertragsabschluss zu liefern.

Besonders attraktiv ist für den Verkäufer das in Art. 48 UN-Kaufrecht vorgesehene Recht der Nacherfüllung. Artikel 48 UN-Kaufrecht eröffnet dem Verkäufer die Möglichkeit, bislang noch nicht ordnungsgemäß erbrachte Leistungen auch noch nach Ablauf der Lieferzeit nachzuholen oder zu sanieren, um auf diese Weise weitergehende, insbesondere auf Schadensersatz gerichtete Rechtsbehelfe des Käufers abzuwenden.

Gefahrübergang

Die besondere Bedeutung des Gefahrüberganges folgt daraus, dass der Käufer zur Zahlung des Kaufpreises verpflichtet bleibt, wenn die Ware nach Gefahrübergang aufgrund zufälliger Ereignisse verloren geht oder beschädigt wird, Art. 66 UN-Kaufrecht. Mit anderen Worten: Bis zum Gefahrübergang trägt der Verkäufer das Risiko für die Ware, während mit Gefahrübergang die Verantwortung auf den Käufer überwechselt. Nach den Incoterms tritt der Übergang der Gefahr grundsätzlich mit der Lieferung an dem jeweiligen Lieferort ein.³⁰ Sonstige Klauseln außerhalb der Incoterms lassen nicht immer eindeutig erkennen, ob mit ihnen lediglich eine Kostenregelung oder auch eine Absprache zur Gefahrtragung getroffen werden soll. So enthält die Formulierung „frei ... Bestimmungsort“ eine Aussage im Hinblick auf die Transportkosten; ob darüber hinaus auch eine Regelung zum Gefahrübergang getroffen ist, entscheidet die Rechtsprechung nach den Umständen des Einzelfalles.

Das UN-Kaufrecht unterscheidet für den Gefahrübergang vier verschiedene Gestaltungen. Allgemeine Voraussetzung für alle Gefahrtragungstatbestände ist eine eindeutige Zuordnung der Ware zu dem jeweiligen Kaufvertrag, vgl. Art. 67 Abs. 2 und Art. 69 Abs. 3 UN-Kaufrecht:

- Bei einem Beförderungsverkauf geht die Gefahr auf den Käufer über, sobald die Ware dem ersten Beförderer zur Übermittlung an den Käufer übergeben wird, Art. 67 UN-Kaufrecht. Der Gefahrübergang hat zur Folge, dass unsachgemäße Verhaltensweisen des Transportunternehmens nicht mehr zu dem Verantwortungsbereich des Verkäufers zählen, sondern vielmehr Teil der auf den Käufer übergegangenen Gefahr sind.
- Art. 68 UN-Kaufrecht hat Geschäfte zum Gegenstand, bei denen sich die verkaufte Ware zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bereits auf dem Transport befindet und erfasst beispielsweise den Verkauf von Weizen, der zur Zeit des Vertragsabschlusses per Schiff von den USA nach Europa unterwegs ist. Für den Gefahrübergang ist primär der Zeitpunkt des Abschlusses des Kaufvertrages maßgeblich. Allerdings kann sich nach Art. 68 Satz 2 UN-Kaufrecht unter bestimmten Umständen wie etwa bei Vorhandensein einer geschäftsüblichen, den Käufer begünstigenden Transportversicherung eine Vorverlegung des Gefahrüberganges ergeben.

- Wenn weder ein Beförderungsverkauf noch ein Geschäft über zur Zeit des Abschlusses auf dem Transport befindlicher Ware vorliegen, bestimmt Art. 69 Abs. 1 UN-Kaufrecht, dass die Gefahr entweder mit tatsächlicher Übernahme der Ware durch den Käufer oder aber zu dem Zeitpunkt übergeht, zu dem die Übernahme durch den Käufer hätte erfolgen müssen. Wenn jedoch der Käufer die Ware an einem anderen Ort als der Niederlassung des Verkäufers zu übernehmen hat, geht die Gefahr auf den Käufer über, sobald der Verkäufer die Ware dem Käufer zur Verfügung gestellt und der Käufer davon Kenntnis hat.

Rechtsbehelfe des Käufers

Das Recht kann nicht garantieren, dass der Verkäufer sein Leistungsversprechen erfüllt und insbesondere rechtzeitig die verkaufte Ware in der vereinbarten Qualität und Menge liefert. Das Recht kann dem Käufer jedoch besondere Rechtsbehelfe für den Fall einräumen, dass der Verkäufer seinen Verpflichtungen nicht vertragsgemäß nachkommt. Die für diese Fälle in den Art. 45 ff. UN-Kaufrecht vorgesehenen Rechtsbehelfe

- Erfüllungsanspruch, das heißt der Käufer verlangt von dem Verkäufer, weiterhin seine vertraglichen Pflichten zu erfüllen,
- alternativ die Aufhebung des Kaufvertrages, das heißt Käufer und Verkäufer werden von ihren vertraglichen Leistungspflichten im Wesentlichen frei und sind stattdessen gehalten, die empfangenen Leistungen einander zurück zu gewähren,
- und stets Anspruch auf Schadensersatz

stehen dem Käufer in aller Regel zur Verfügung, ohne dass der Käufer zuvor mahnen oder eine Nachfrist setzen oder sonst wie aktiv werden müsste. Als Auslöser genügt, dass der Verkäufer das vereinbarte Vertragsprogramm nicht eingehalten hat.

Diese Situation ändert sich, sobald der Verkäufer in Erfüllung des abgeschlossenen Kaufvertrages geliefert hat, wobei es gleichgültig ist, ob die Lieferung rechtzeitig erfolgt und die Ware vertragsgemäß ist. Möchte der Käufer nun Rechtsbehelfe geltend machen, weil der Verkäufer den Vertrag in irgendeiner Hinsicht nicht wie vorgesehen erfüllt hat, muss er beachten:

- Alle wegen der Lieferung vertragswidriger Ware geltend gemachten Rechtsbehelfe setzen grundsätzlich voraus, dass der Käufer die Ver-

**Käufer hat stets
Anspruch auf
Schadenersatz**

tragswidrigkeit ordnungsgemäß angezeigt hat, Art. 39 UN-Kaufrecht. Wenn der Käufer dieser Obliegenheit nicht nachkommt, riskiert er insoweit den Verlust seiner Rechtsbehelfe.

- Gleiches gilt, wenn der Käufer Rechtsbehelfe reklamiert, weil die gelieferte Ware mit Rechten oder Ansprüchen Dritter belastet ist, Art. 41 ff. UN-Kaufrecht.
- Nach Lieferung vertragswidriger Ware kann der Käufer zwar weiterhin Erfüllung des Vertrages in Form der Nachbesserung oder Ersatzlieferung verlangen. Nachbesserung und Ersatzlieferung können jedoch nur unter besonderen Voraussetzungen und nur innerhalb bestimmter Fristen geltend gemacht werden, Art. 46 Abs. 2 und 3 UN-Kaufrecht.
- Auch der Rechtsbehelf der Vertragsaufhebung ist nunmehr fristgebunden und muss innerhalb angemessener Zeit vorgebracht werden, Art. 49 Abs. 2 UN-Kaufrecht.

Wenn der Verkäufer vertragswidrige Ware geliefert hat, steht dem Käufer neben den Rechtsbehelfen Nachbesserung, Ersatzlieferung, Vertragsaufhebung und Schadensersatz als weiterer Rechtsbehelf die Möglichkeit der Kaufpreisherabsetzung (Minderung) offen, Art. 50 UN-Kaufrecht. Soweit der Verkäufer bereits Zahlungen erhalten hat, die über dem reduzierten Preis liegen, ist der Verkäufer verpflichtet, die Differenz an den Käufer zurückzuzahlen und gemäß Art. 78 zu verzinsen. Die Herabsetzung des Kaufpreises ist ebenso wie die Geltendmachung von Schadensersatz nicht an die Wahrung besonderer Fristen gebunden. Wenn der Käufer der Ansicht ist, dass die von dem Verkäufer gelieferte Ware nicht dem entspricht, was er nach dem abgeschlossenen Vertrag erwarten durfte, ist er gehalten, die Abweichung zu rügen. Andernfalls läuft er Gefahr, etwaige Rechtsbehelfe wegen vertragswidriger Lieferung zu verlieren, Art. 39 Abs. 1 UN-Kaufrecht. Soweit nicht andere Vorgaben maßgeblich sind, muss die Ware für die Zwecke geeignet sein, für die Ware gleicher Art gewöhnlich gebraucht wird, Art. 35 Abs. 2 Buchst. a UN-Kaufrecht. Die gewöhnliche Nutzung beurteilt sich, dem Exporteur sehr entgegenkommend, insbesondere nach den objektiven Standards im Land des Verkäufers.³¹ Namentlich für den deutschen Importeur ist daher aber wichtig, mit dem ausländischen Lieferanten die Einhaltung der in Deutschland für die jeweilige Ware maßgeblichen produktrechtlichen Bestimmungen ausdrücklich zu vereinbaren.

Um zu wissen, ob die Ware vertragsgemäß ist oder nicht, sieht das UN-Kaufrecht vor, dass der Käufer die angelieferte Ware innerhalb kurzer Frist zu untersuchen hat. Als Mittelwert für die Praxis kann von einem Zeitraum von einer Woche ausgegangen werden.³² In aller Regel wird der Käufer zumindest eine Mengenprüfung vorzunehmen haben, wohingegen Ausmaß und Tiefe der qualitativen Überprüfung am Maßstab des allgemein Üblichen zu orientieren ist. Wenn sich Qualitätsmängel nur bei Verarbeitung der Ware erkennen lassen, erwartet die Rechtsprechung allerdings eine Probeverarbeitung.³³

Der Käufer ist nach Art. 39 UN-Kaufrecht verpflichtet, Vertragswidrigkeiten innerhalb angemessener Frist dem Verkäufer anzuzeigen. Die Rügefrist läuft mit dem Zeitpunkt an, zu dem der Käufer die Vertragswidrigkeit „festgestellt hat oder hätte feststellen müssen“. Daraus folgt:

- Von dem Käufer bei Anlieferung erkannte sowie offen zu Tage liegende beziehungsweise ohne Weiteres erkennbare Vertragswidrigkeiten lösen ohne weiteres das Anlaufen der Anzeigefrist aus. Für eine zusätzliche Untersuchungsfrist ist insoweit kein Bedarf.
- Vertragswidrigkeiten, die aufgrund der Untersuchung entdeckt werden oder bei ordnungsgemäßer Untersuchung hätten aufgedeckt werden müssen, sind innerhalb angemessener Frist nach Abschluss der Untersuchung anzuzeigen. Betreibt der Käufer die Untersuchung nur nachlässig und bleiben ihm daher Mängel der Ware verborgen, die bei sachgerechter Kontrolle aufgefallen wären, können die Rechtsbehelfe des Käufers an der Versäumung einer rechtzeitigen Anzeige scheitern.
- Für alle sonstigen, auch aufgrund der gebotenen Untersuchung nicht erkennbaren Fehler beginnt die Anzeigefrist auf jeden Fall mit Feststellung der Abweichung. Der Käufer, der etwa anlässlich der Versendung der Ware an seine Abnehmer Vertragswidrigkeiten aufdeckt, sollte nicht erst abwarten, ob sein Kunde die Lieferung vielleicht hinnimmt, sondern die Vertragswidrigkeit auf jeden Fall sofort rügen. Allerdings kann die Frist auch bereits vorher anlaufen, wenn der Käufer die Abweichung nach den jeweiligen Umständen bereits früher hätte erkennen müssen. Dem Importeur ist daher zu empfehlen, auch nach durchgeführter Eingangsuntersuchung die im Lager verbliebene Ware weiterhin zu beobachten.

Käufer muss Ware kurzfristig untersuchen und Vertragswidrigkeit rügen

Da letztlich die rechtzeitige Anzeige der Vertragswidrigkeit gegenüber dem Verkäufer entscheidend ist, differenzieren die Gerichte nicht immer zwischen kurzer Untersuchungsfrist einerseits und angemessener Anzeigefrist andererseits. Stattdessen wird häufig im Sinne einer Gesamtschau darauf abgestellt, ob der Käufer den Verkäufer rechtzeitig über die Vertragswidrigkeit informiert hat oder nicht. Ganz überwiegend praktiziert die Rechtsprechung Fristen zwischen zwei Wochen und einem Monat.³⁴ Diese Regel wird in dem Maße modifiziert, wie der zu beurteilende Sachverhalt für die Bemessung der Anzeigefrist beachtliche Besonderheiten aufweist. Dies gilt insbesondere bei leicht verderblicher Ware, Pflanzen und lebenden Tieren. Nach Ablauf von zwei Jahren können keine Rügen wegen vertragswidriger Lieferung mehr vorgebracht werden, Art. 39 Abs. 2 UN-Kaufrecht.

Neben der Einhaltung der angemessenen Frist schreibt Art. 39 Abs. 1 UN-Kaufrecht des Weiteren vor, dass in der Anzeige die Vertragswidrigkeit genau zu bezeichnen ist. Pauschale Angaben wie „erhebliche Mängel am Fahrzeug“³⁵ oder „nicht oder schwer verwertbar“³⁶ sind keine hinreichend genaue Bezeichnung. Vielmehr muss aufgrund der Anzeige für den Verkäufer erkennbar sein, welcher Art die gerügte Vertragswidrigkeit ist und in etwa in welchem Umfang die gelieferte Ware davon betroffen ist. Ferner muss die Anzeige für den Verkäufer natürlich auch sprachlich verständlich sein.

Unter der Bezeichnung Vertragsaufhebung eröffnet das UN-Kaufrecht dem Käufer die Möglichkeit, wegen bestimmter Arten von Pflichtverletzungen des Verkäufers die Aufhebung und damit die Rückabwicklung des Vertrages durchzusetzen. Der Rechtsbehelf der Vertragsaufhebung entspricht von seiner Funktion dem Rücktritt des deutschen BGB. Das Recht zur Vertragsaufhebung kann auch gegeben sein, wenn der Verkäufer vertragswidrige Ware geliefert hat. Voraussetzung ist natürlich grundsätzlich, dass der Käufer die Vertragswidrigkeit ordnungsgemäß angezeigt hat. Im Interesse alsbaldiger Klarheit sowie um zu vermeiden, dass der Käufer zu Lasten des Verkäufers die weitere Preisentwicklung spekulativ abwartet, ist die Aufhebung innerhalb angemessener Frist zu erklären, Art. 49 Abs. 2 UN-Kaufrecht. Grundsätzlich ist zudem Voraussetzung, dass der Käufer bereits erhaltene Ware im Wesentlichen in unverändertem Zustand an den Verkäufer zurückgeben kann, Art. 82

UN-Kaufrecht. Ansonsten können verschiedene Tatbestände den Käufer berechtigen, die Aufhebung des Kaufvertrages zu erklären:

- Nach Art. 49 Abs. 1 Buchst. a UN-Kaufrecht kann der Käufer die Aufhebung des Vertrages erklären, wenn die von dem Verkäufer begangene Vertragsverletzung wesentlich ist. Dabei ist gleichgültig, auf welche Art und Weise sich das pflichtwidrige Verhalten des Verkäufers äußert, sodass dem Käufer das Aufhebungsrecht unabhängig davon erwachsen kann, ob der Verkäufer überhaupt nicht liefert, zu spät leistet oder vertragswidrige oder rechtsmangelhafte Ware übergibt. Aus der Rechtsprechung lässt sich jedoch erkennen, dass die Anforderungen für das Vorliegen einer wesentlichen Vertragsverletzung hoch angesetzt werden. Selbst schwerwiegende Mängel der Ware berechtigen nicht zur Vertragsaufhebung, wenn der Verkäufer ohne unzumutbare Belastung für den Käufer zu einer Nachlieferung bereit ist oder wenn dem Käufer ein gegebenenfalls auch mit Preisabschlag denkbarer Absatz oder eine sonstige Verwertung der mangelhaften Ware zumutbar ist.³⁷ Diese Regelung führt im Vergleich zum BGB zu einer erheblichen Verkürzung der Möglichkeiten des Käufers, sich wegen eines Mangels aus dem Vertrag lösen zu können. Erklärt der Käufer in der Annahme, die Vertragsverletzung sei wesentlich, die Aufhebung des Vertrages und kommt später ein Gericht zu der Erkenntnis, dass die Vertragsverletzung nicht erheblich gewesen sei, bleibt der Käufer nicht nur auf den nun möglicherweise nicht mehr verkäuflichen Waren sitzen, sondern hat sich auch seinerseits mit allen daraus für den Verkäufer resultierenden Rechten pflichtwidrig verhalten. Der Käufer sollte daher sehr sorgfältig abwägen, ob die Vertragsaufhebung tatsächlich die richtige Reaktion ist oder ob er über andere Rechtsbehelfe nicht risikoloser zu seinem Recht kommt. Bei der Vertragsgestaltung sollte zudem Wert darauf gelegt werden, die angesprochenen Unwägbarkeiten durch geeignete Absprachen einzugrenzen.

- Nach Art. 49 Abs. 1 Buchst. b UN-Kaufrecht kann der Käufer den Vertrag auch aufheben, wenn der Verkäufer nicht innerhalb einer von dem Käufer gesetzten Nachfrist liefert oder die Lieferung verweigert. Diese Variante gilt nach dem ausdrücklichen Wortlaut der Vorschrift allerdings nur, soweit die Lieferung ausbleibt, und steht daher nicht zur Verfügung, wenn der Verkäufer mangelhafte Ware geliefert hat.

Anzeige der Vertragswidrigkeit muss Mängel genau bezeichnen

Schadensersatz auch ohne Ver- schulden

• Weitere Tatbestände der Vertragsaufhebung sind in den Art. 51 Abs. 2, 72 Abs. 1 und 73 UN-Kaufrecht angesprochen.

Bei jeder Art von Leistungsstörung ist der Verkäufer zudem verpflichtet, grundsätzlich verschuldensunabhängig Schadensersatz zu leisten, Art. 45 Abs. 1 Buchst. b UN-Kaufrecht. Anders als im deutschen Recht müssen nicht weitere Voraussetzungen erfüllt sein. Insbesondere kommt es auf ein Verschulden des Verkäufers grundsätzlich nicht an, um zu einem Schadensersatzanspruch des Käufers zu kommen. Vielmehr ist ausreichend, dass der Verkäufer beispielsweise nicht rechtzeitig liefert; eine Mahnung des Käufers oder In-Verzug-Setzung ist nicht erforderlich. Gleichermaßen führt die bloße Lieferung vertragswidriger Ware zu einem Schadensersatzanspruch, wenn der Käufer die Vertragswidrigkeit rechtzeitig und ordnungsgemäß gerügt hat; ob die Vertragsverletzung wesentlich ist oder nicht, ist unerheblich. Die Grundregel geht vielmehr dahin, dass alle dem Käufer durch eine Pflichtverletzung des Verkäufers entstandenen Nachteile von dem Verkäufer auszugleichen sind. Die Höhe des zu leistenden Schadensersatzes wird allein durch das Kriterium der Vorhersehbarkeit begrenzt, Art. 74 Satz 2 UN-Kaufrecht. Zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht absehbare Schadenskonsequenzen kann der Käufer daher nicht ersetzt verlangen, während andererseits alle als Folge der Vertragsverletzung voraussehbaren Schäden von dem Verkäufer zu erstatten sind.

Selbstverständlich kann der Käufer keinen Schadensersatz geltend machen sowie auch nicht die anderen nach dem UN-Kaufrecht vorgesehenen Rechtsbehelfe ausüben, wenn er letztlich selbst für die Leistungsstörung verantwortlich ist, Art. 80 UN-Kaufrecht. Soweit die Leistungsstörung hingegen nicht von dem Käufer zu vertreten ist, verbleiben ihm grundsätzlich alle Rechtsbehelfe, ohne dass es darauf ankommt, ob der Verkäufer überhaupt „etwas dafür kann“, dass der Kaufvertrag nicht ordnungsgemäß erfüllt wurde. Lediglich der Anspruch auf Schadensersatz entfällt, wenn sich der Verkäufer nach Maßgabe des Art. 79 UN-Kaufrecht entlasten kann:

• Entscheidend ist, dass aufgrund eines objektiven, von außen wirkenden und für ihn nicht beherrschbaren Umstandes der Verkäufer die ihm obliegende Leistung nicht in der bei Vertragsabschluss zugesagten Art und Weise erbringen kann. Außerhalb des Verantwortungsbereichs liegen regelmä-

ßig gesetzgeberische Akte, hoheitliche Eingriffe sowie Vorgänge höherer Gewalt. Hingegen trägt der Verkäufer das Beschaffungsrisiko und ist für die Vertragsgemäßheit der Ware verantwortlich, selbst wenn er nur als Zwischenhändler fungiert.

• Neben der Nichtbeherrschbarkeit des objektiven Hinderungsgrundes ist weiter erforderlich, dass das Hindernis aus Sicht des Verkäufers bei Vertragsabschluss nicht vorhersehbar war. Gesetzgeberische Akte liegen regelmäßig außerhalb des Verantwortungsbereichs des Verkäufers, können aber vorhersehbar sein. Schließlich wird von dem Verkäufer erwartet, dass er das nicht beherrschbare und nicht vorhersehbare Hindernis oder seine Folgen zu vermeiden oder zu überwinden versucht. Der Verkäufer muss initiativ werden und alle zumutbaren Anstrengungen unternehmen, um dem Hinderungsgrund und seinen Auswirkungen auf den Vertrag entgegenzuwirken. Erhält der Verkäufer keine Exportlizenz, ist Lieferung durch einen Dritten denkbar. Ausbleibende Lieferungen des Zulieferers sind bei marktgängiger Ware durch Bezüge von Dritten überwindbar. Für die Vermeid- beziehungsweise Überwindbarkeit des Hindernisses und seiner Folgen gilt ein strenger Maßstab. Mehraufwendungen auch erheblichen Umfangs oder ein gegebenenfalls eintretender Geschäftsverlust sind abgesehen von Ausnahmefällen keine Umstände, mit denen sich der Verkäufer entlasten könnte.

Die Regelungen des UN-Kaufrechts zum Schadensersatz wie auch Art. 79 UN-Kaufrecht sind nicht zwingend. Will der Verkäufer seine Schadensersatzhaftung reduzieren, bieten sich verschiedene Möglichkeiten. Angesichts der im Ausgangspunkt verschuldensunabhängigen Garantiehaftung des Verkäufers ist allerdings nahezu legen, haftungsbeschränkende Absprachen sehr sorgfältig unter Berücksichtigung des UN-Kaufrechts sowie auch der Gültigkeitsbestimmungen des subsidiär als Ergänzungsrecht für die von dem UN-Kaufrecht nicht geregelten Rechtsfragen geltenden Rechts zu redigieren:

• Die Parteien können vereinbaren, dass der Verkäufer für bestimmte Hinderungsgründe, zum Beispiel Streik einschließlich des Streiks im eigenen Unternehmen oder den Ausfall von Zulieferern, von vornherein nicht verantwortlich ist.

• Die Parteien können näher eingrenzen, für welche Arten von Schäden, zum Beispiel Folgeschäden, der Verkäufer nicht einzustehen hat.

- Schließlich können die Parteien vorsehen, dass die Schadensersatzhaftung des Verkäufers auf bestimmte Summen, beispielsweise das doppelte des Auftragswertes, beschränkt wird.

Pflichten des Käufers

Die Pflichten des Käufers sind in den Art. 53-65 UN-Kaufrecht zusammengestellt. Im Vordergrund steht die Pflicht des Käufers, den Kaufpreis zu zahlen. Nach Art. 53, 60 ist der Käufer darüber hinaus verpflichtet, die Ware abzunehmen. Neben den Art. 53-65 UN-Kaufrecht sind ferner die allgemeinen Bestimmungen der Art. 25 ff. UN-Kaufrecht sowie die in den Art. 66-88 UN-Kaufrecht getroffenen Regeln zu berücksichtigen, die für den Käufer wie für den Verkäufer gelten.

Zur Zahlung des Kaufpreises schuldet der Käufer im Zweifel Zahlungsmittel in der am Sitz des Verkäufers geltenden Währung. Vorbehaltlich anderer Absprachen oder Umstände ist die Zahlung an der Niederlassung des Verkäufers zu leisten, Art. 57 Abs. 1 Buchst. a UN-Kaufrecht. Der Käufer hat folglich dafür Sorge zu tragen, dass der Kaufpreis rechtzeitig, das heißt zum Fälligkeitszeitpunkt, dort eintrifft. Die Kosten und Risiken des Zahlungstransfers treffen den Käufer.³⁸ Die Höhe des zu zahlenden Preises ergibt sich in aller Regel unmittelbar aus dem Vertrag. Wenn der Kaufpreis nach dem Gewicht der Ware festzusetzen ist, gilt im Zweifel das Nettogewicht, Art. 56 UN-Kaufrecht. Versäumt der Käufer, gelieferte Übermengen ordnungsgemäß zu rügen, sind diese entsprechend dem vertraglichen Preis zu vergüten, Art. 52 Abs. 2 UN-Kaufrecht. Wenn die Parteien einen Vertrag verbindlich geschlossen haben, ohne sich über den Preis zu einigen, und sich auch später nicht über den Kaufpreis einigen können, ist der Käufer nach Art. 55 UN-Kaufrecht zur Zahlung des üblichen Preises verpflichtet.

Der Zahlungszeitpunkt, das heißt die Fälligkeit des Kaufpreises, ergibt sich in aller Regel aus den vertraglichen Absprachen der Parteien. Die zur Fälligkeit in Art. 58 UN-Kaufrecht getroffenen Bestimmungen haben demzufolge in der Praxis nur sekundäre Bedeutung. Für den Fall des Beförderungsverkaufes folgt aus Art. 58 UN-Kaufrecht, dass der Verkäufer im Zweifel vorleistungspflichtig ist und die Kaufpreiszahlung erst fällig wird, wenn das mit der Beförderung beauftragte Transportunternehmen die Ware dem Käufer am Bestimmungsort zur Verfügung gestellt hat. Mit Fälligkeit des Kaufpreises muss die Zahlung erfolgt sein, ohne dass der Verkäufer den Käufer

zuvor gesondert zur Zahlung auffordern oder sonstige Maßnahmen vornehmen müsste, Art. 59 UN-Kaufrecht.

Von besonderem Interesse für den Verkäufer ist Art. 54 UN-Kaufrecht. Danach ist der Käufer verpflichtet, rechtzeitig alle Schritte zu unternehmen, die aufgrund des Vertrages oder rechtlich beachtlicher Vorschriften erforderlich sind, damit der Kaufpreis zum Fälligkeitszeitpunkt vereinbarungsgemäß gezahlt werden kann. Der Käufer kann folglich nicht bis zur Zahlungsfälligkeit zuwarten und sich erst dann um den Zahlungstransfer kümmern. Vielmehr hat er die zur Durchführung der Zahlung erforderlichen Schritte so rechtzeitig einzuleiten, dass der Kaufpreis dem Verkäufer zum maßgeblichen Fälligkeitstermin zur Verfügung steht. Erfüllt der Käufer diese Verpflichtungen nicht, beantragt er zum Beispiel nicht rechtzeitig im Voraus eine erforderliche Devisentransfergenehmigung, begeht er eine Vertragsverletzung mit allen sich daraus ergebenden Konsequenzen. Der Verkäufer muss dann nicht erst bis zur Fälligkeit des Kaufpreises warten, sondern kann sich in einem solchen Fall unter Berufung auf Art. 54 UN-Kaufrecht bereits vor der Fälligkeit nach Art. 64 UN-Kaufrecht von dem Vertrag lösen und damit seine Dispositionsfreiheit zurückgewinnen oder nach Art. 71 UN-Kaufrecht die eigenen Leistungen zurückhalten, ohne dass er eine Vertragsverletzung begeht und ohne von dem Käufer deshalb in Haftung genommen werden zu können.

Rechtsbehelfe des Verkäufers

Das Recht kann nicht garantieren, dass der Käufer seine Vertragspflichten erfüllt und insbesondere rechtzeitig zahlt. Das Recht kann dem Verkäufer jedoch besondere Rechtsbehelfe für den Fall einräumen, dass der Käufer seinen Verpflichtungen nicht vertragsgemäß nachkommt. Die für diese Fälle in den Art. 61 ff. UN-Kaufrecht vorgesehenen Rechtsbehelfe

- Erfüllungsanspruch, das heißt der Verkäufer verlangt von dem Käufer, weiterhin seine vertraglichen Pflichten zu erfüllen,
- alternativ die Aufhebung des Kaufvertrages, das heißt Verkäufer und Käufer werden von ihren vertraglichen Leistungspflichten im Wesentlichen frei und sind stattdessen gehalten, die empfangenen Leistungen einander zurück zu gewähren,
- und stets Anspruch auf Schadensersatz stehen dem Verkäufer in aller Regel zur Verfügung, ohne

Käufer muss sich rechtzeitig um Zahlungstransfer kümmern

dass der Verkäufer zuvor mahnen oder eine Nachfrist setzen oder sonst wie aktiv werden müsste. Als Auslöser genügt, dass der Käufer das vereinbarte Vertragsprogramm nicht eingehalten hat.

Vertragsaufhebung als „ultima ratio“

Wenn der Käufer bis zum Fälligkeitszeitpunkt nicht gezahlt hat, kann der Verkäufer weiterhin auf Zahlung des Kaufpreises bestehen, Art. 62 UN-Kaufrecht. Diese an sich selbstverständliche Aussage war im Hinblick auf abweichende Vorstellungen namentlich in den anglo-amerikanischen Rechten geboten. Artikel 28 UN-Kaufrecht berücksichtigt diese Sichtweisen.

Ebenso wie bei den Pflichtverletzungen des Verkäufers sieht das UN-Kaufrecht auch für den Fall der nicht ordnungsgemäßen Erfüllung der dem Käufer obliegenden Pflichten vor, dass der Verkäufer gestützt auf diesen Umstand die Aufhebung des Vertrages erklären kann. Wegen der weitreichenden Auswirkungen der Vertragsaufhebung rechtfertigen jedoch nur wesentliche Pflichtverletzungen diesen Rechtsbehelf. Die Vertragsaufhebung ist als ultima ratio gedacht. In der Regel begründet die nicht rechtzeitige Zahlung keine wesentliche Pflichtverletzung³⁹ und eröffnet daher kein Recht zur Aufhebung des Vertrages. Der Verkäufer kann jedoch die Aufhebung des Vertrages erklären, wenn eine dem Käufer gesetzte Nachfrist fruchtlos verstrichen ist oder aber der Käufer endgültig erklärt hat, nicht zahlen zu wollen. Weitere Tatbestände der Vertragsaufhebung sind in Art. 72 Abs. 1 und 73 UN-Kaufrecht angesprochen.

Der bloße Umstand, dass der Käufer nicht rechtzeitig oder sonst nicht vertragsgemäß zahlt oder sonstige vertragliche Pflichten verletzt, berechtigt den Verkäufer zudem, Schadensersatz geltend zu machen, Art. 61 Abs. 1 Buchst. b UN-Kaufrecht. Anders als nach dem deutschen BGB müssen keine weiteren Voraussetzungen, insbesondere nicht der Tatbestand des Verzuges erfüllt sein. Vielmehr reicht aus, dass der Käufer beispielsweise überhaupt nicht oder verspätet zahlt, in einer anderen Währung leistet oder sonst wie seine Zahlungs- oder eine andere ihm obliegende Pflicht nicht in der Art und Weise erbringt, wie es nach dem Vertrag beziehungsweise dem UN-Kaufrecht vorgesehen ist. Der Schadensersatzanspruch besteht dem Grunde nach unabhängig davon, ob der Verkäufer im Übrigen wegen der ausbleibenden Zahlung weiterhin auf Erfüllung besteht oder aber die Aufhebung des Vertrages erklärt. Auch kann der Verkäufer Schadensersatz anstelle der anderen Rechtsbehelfe geltend machen.

Wenn keine Zahlung: Zinsen werden fällig

Wie umgekehrt auch der Verkäufer ist der Käufer nur dann von der Schadensersatzpflicht befreit, wenn er entweder darlegt, dass der Verkäufer selbst für die Leistungsstörung verantwortlich ist, weil er zum Beispiel eine unzutreffende Bankverbindung angegeben hat, oder die der Zahlung entgegenstehenden Umstände für den Käufer nicht beherrschbar, nicht vorhersehbar und auch nicht anderweitig überwindbar sind, Art. 79 UN-Kaufrecht. Diese Voraussetzungen werden nur in seltenen Fällen gegeben sein, so beispielsweise, wenn kurz vor Fälligkeit im Land des Käufers devisenrechtliche Beschränkungen erlassen werden, die die Zahlung an den Verkäufer nicht gestatten, und der Käufer nicht über Zahlungsmittel außerhalb des kontrollierten Devisenraumes verfügt. Soweit der Käufer jedoch Zugang zu Geldmitteln in einem anderen Land hat, werden daher nicht einmal hoheitliche Eingriffe von der Zahlungspflicht befreien. Jenseits hoheitlicher Eingriffe sind kaum Gestaltungen vorstellbar, mit denen der Käufer die Nichtzahlung entschuldigen könnte. Jedenfalls wird der Käufer nicht damit gehört, dass er aus welchem Grund auch immer augenblicklich nicht über die erforderlichen Zahlungsmittel verfüge.

Konsequenz des Schadensersatzanspruches des Verkäufers ist, dass der Käufer dem Verkäufer alle als Folge der Pflichtverletzung, namentlich also alle infolge der nicht rechtzeitigen oder sonst nicht vertragsgemäßen Zahlung voraussehbaren Nachteile zu ersetzen hat, Art. 74 UN-Kaufrecht. Neben Zinsen und Kursverlusten zählen dazu etwa auch die Kosten, die der Verkäufer für die Rechtsverfolgung aufwenden muss. Diese Schadenspositionen sind auch ohne Weiteres im Sinne des Art. 74 UN-Kaufrecht vorhersehbar. Die Kosten für die Einschaltung eines Inkassobüros im Land des Verkäufers hingegen sind nicht stets erstattbar. Der Verkäufer ist zudem gehalten, alle den Umständen nach angemessenen Vorkehrungen zur Verringerung des Schadens zu ergreifen, Art. 77 UN-Kaufrecht.

Typischer Schaden einer vorenthaltenen Zahlung sind Zinsaufwendungen. Hierzu sieht das UN-Kaufrecht in einer eigenen Vorschrift vor, dass im Falle nicht rechtzeitiger Zahlung auch ohne Nachweis eines entsprechenden Schadens Zinsen zu zahlen sind, Art. 78 UN-Kaufrecht. Der Zinsanspruch des Verkäufers besteht unabhängig davon, ob der Käufer die nicht vertragsgemäße Zahlung im Sinne des Art. 79 UN-Kaufrecht zu vertreten hat oder nicht, sodass staatliche

Eingriffe in den Zahlungsverkehr nicht von der Pflicht zur Verzinsung vorenthaltener Zahlungen befreien. Das UN-Kaufrecht trifft allerdings keine Aussage zur Höhe der Zinsen. Die deutsche Rechtsprechung greift überwiegend auf den gesetzlichen Zinssatz der Rechtsordnung zurück, die subsidiär als Ergänzungsrecht für die von dem UN-Kaufrecht nicht geregelten Rechtsfragen gilt. Danach kann etwa der deutsche Exporteur über Art. 78 UN-Kaufrecht gewöhnlich Zinsen in Höhe von 9 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz geltend machen, § 288 Abs. 2 BGB.⁴⁰ Ausländische Gerichte greifen gern auf den Zinssatz der Währung zurück, in der die Zahlung zu leisten ist oder orientieren sich an anderen Zinssätzen. Ungeachtet dessen stellt Art. 78 UN-Kaufrecht ausdrücklich klar, dass weitergehende Schadensersatzansprüche nicht ausgeschlossen sind. Über den gesetzlichen Zinssatz hinausgehende Finanzierungskosten muss der Verkäufer dann aber nachweisen.



MÖGLICHKEIT DER ABBEDINGUNG

Ausschluss, Modifikation und Wahl

UN-Kaufrecht ist flexibel einsetzbar

Text: Prof. Dr. Hans-Friedrich Müller,
Wiss. Mit. Tobias Roth

Es steht den Vertragsparteien frei, das UN-Kaufrecht auszuschließen oder zu modifizieren. Allerdings sind für die Wirksamkeit solcher Vereinbarungen Besonderheiten zu beachten. Schließlich können die Parteien auch Regelungen des UN-Kaufrechts wählen, obwohl die Anwendungsvoraussetzungen nicht vorliegen.

Regelungen sind nicht zwingend

Das UN-Kaufrecht (im Folgenden CISG (United Nations Convention on Contracts for the international Sale of Goods)) gewinnt seit der Ratifizierung durch die Bundesrepublik Deutschland vor 25 Jahren bei Kaufverträgen mit Auslandsbezug zunehmend an Bedeutung. Mittlerweile haben 85 Staaten das Übereinkommen ratifiziert. Dabei verfolgt das CISG ein sogenanntes Opting-out Modell, das heißt die in seinen Anwendungsbereich fallenden Verträge unterliegen dem Abkommen, soweit es nicht qua Parteivereinbarung abbedungen wird. Nach Art. 6 CISG können die Parteien das Übereinkommen ausschließen oder modifizieren. Ob eine entsprechende Einigung erzielt worden ist, richtet sich nach den Regeln des Übereinkommens zum Vertragsschluss (Artt. 14-24 CISG), nicht nach unvereinheitlichtem nationalen

Recht.⁴¹ Ziel des CISG ist die Gewährleistung einer einheitlichen Rechtsanwendung bei Verträgen mit internationalem Bezug. Gleichwohl soll es den Parteien nicht aufgezwungen werden, sondern ihnen die Chance gegeben werden, dass sie im Wege einer privatautonomen Entscheidung das CISG auf ihre Bedürfnisse anpassen oder ganz ausschließen können.⁴² Dieser dispositive Charakter des CISG kommt neben dem bereits erwähnten Art. 6 CISG auch an anderer Stelle (zum Beispiel Artt. 30, 53 CISG) zum Ausdruck.⁴³ Ohne auf Zweckmäßigkeitserwägungen einzugehen,⁴⁴ stellt der vorliegende Beitrag zunächst die Ausschluss- und Modifikationsmöglichkeiten dar und diskutiert dann die Wahl des CISG für solche Verträge, die an sich nicht in dessen Anwendungsbereich liegen.

Ausdrücklicher Ausschluss

Wenn die Parteien das UN-Kaufrecht abbedingen wollen, so sollten sie dies klar und unmissverständlich vereinbaren, etwa durch die Formulierung „Das CISG gilt nicht für diesen Vertrag“. Es ist nicht notwendig, zugleich das stattdessen zur Anwendung kommende Recht zu bestimmen.⁴⁵ Dieses muss bei Fehlen einer positiven Rechtswahl über die kollisionsrechtlichen Normen ermittelt werden.⁴⁶

Abbedingung durch AGB ist zulässig

Ein ausdrücklicher Ausschluss muss nicht unbedingt in einer Individualvereinbarung der Parteien

enthalten sein. Auch eine Abwahl durch Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) ist möglich.⁴⁷ Dies setzt allerdings voraus, dass die Parteien die entsprechenden AGB wirksam einbeziehen. Dabei gilt es zu beachten, dass die nationalen Regeln (zum Beispiel § 305 II, III BGB) durch die allgemeinen Vertragsschlussregeln des CISG, namentlich Artt. 14-24 CISG, verdrängt werden.⁴⁸ Entscheidende Voraussetzung für die Einbeziehung ist, dass die AGB Bestandteil des Angebots werden, was im Rahmen der Auslegung gemäß Art. 14 i.V.m. Art. 8 CISG zu ermitteln ist.⁴⁹ Anders als im nationalen deutschen Recht ist heute international anerkannt, dass den Offerenten dabei eine sogenannte Kenntnisverschaffungsobliegenheit trifft. Der Antragende ist verpflichtet, dem anderen Vertragsteil ungefragt die notwendigen und angemessenen Informationen zum Vorhandensein und dem Inhalt der AGB mitzuteilen.⁵⁰ Ausnahmen von dieser Obliegenheit sind nur in besonderen Ausnahmefällen zulässig.⁵¹

Auch der stillschweigende Ausschluss ist möglich

Gerade die anglo-amerikanische Lehre und Rechtsprechung stand der Möglichkeit eines stillschweigenden Ausschlusses lange Zeit kritisch gegenüber.⁵² Dieser Ansicht ist zuzugestehen, dass das CISG seinem Wortlaut nach die Möglichkeit eines stillschweigenden Ausschlusses nicht ausdrücklich regelt. Im Haager Einheitlichen Kaufgesetz, dem Vorgänger des CISG, war ein stillschweigender Ausschluss noch ausdrücklich im Gesetz kodifiziert, was dafür sprechen könnte, dass der Gesetzgeber des CISG diese Möglichkeit verwerfen wollte.⁵³ Dem muss aber entgegengehalten werden, dass die Streichung der Formulierung lediglich den Sinn und Zweck verfolgte, einem übereilten Ausschluss des CISG vorzubeugen.⁵⁴ Infolgedessen muss ein stillschweigender Ausschluss, wenn eine entsprechende Interessenlage deutlich erkennbar ist, trotz fehlender Regelung im Übereinkommen, möglich sein.⁵⁵ Gleichwohl vermeidet ein ausdrücklicher Ausschluss Rechtsunsicherheit, zumal Gerichte anderer Länder sehr zurückhaltend mit der Annahme eines stillschweigenden Ausschlusses sind.⁵⁶

Wille zum Ausschluss muss aber deutlich erkennbar sein

Schweigen ist rechtsgeschäftliches nullum! Dieser nicht nur im deutschen Recht geltende Grundsatz verlangt auch hier Beachtung. Deshalb ist bei einem Schweigen der Parteien bezüglich der (Un-)Anwendbarkeit des Einheitskaufrechts nicht

von einem Ausschluss auszugehen.⁵⁷ Dies gilt auch für die Fälle, in denen die Parteien das Eingreifen des CISG gänzlich übersehen haben. Vielmehr bedarf es einer Parteivereinbarung, bei der ein übereinstimmender Parteiwille hinreichend deutlich und sicher erkennbar sein muss.⁵⁸ Dabei ist aber nicht auf einen hypothetischen Willen abzustellen, sondern, gegebenenfalls durch Auslegung, der wirkliche Wille zu erforschen.⁵⁹ In bestimmten Fallkonstellationen wird eine starke Indizwirkung für die Annahme eines stillschweigenden Ausschlusses unterstellt.

Konkludenter Ausschluss durch Rechtswahl

Ein stillschweigender Ausschluss des CISG kann in einer Rechtswahl liegen. Damit sind die Fälle gemeint, in denen die Parteien ihren Sachverhalt einer Rechtsordnung unterwerfen, ohne das Einheitsrecht ausdrücklich auszuschließen.⁶⁰ Die Wirksamkeit einer solchen Rechtswahl ergibt sich aus dem Internationalen Privatrecht des Gerichtsstandes.⁶¹ Dies vorausgesetzt, ist zunächst zu unterscheiden, ob die Parteien das Recht eines Nichtvertrags- oder eines Vertragsstaates in Bezug nehmen.⁶² In der zuerst genannten Konstellation ist das CISG nicht Bestandteil der nationalen Rechtsordnung, weshalb in der Regel ein stillschweigender Konventionsausschluss vorliegt.⁶³ Dieser Grundsatz gilt allerdings nur, soweit das Recht des Nichtvertragsstaates nicht lediglich als ergänzende Rechtsquelle herangezogen wird.⁶⁴

Wählen die Vertragsparteien das Recht eines Vertragsstaates, so ist weiter zu differenzieren. Verweist der Vertrag auf das unvereinheitlichte Recht (zum Beispiel durch die Klausel: „Es gilt deutsches Recht“), so ist das Übereinkommen nicht ausgeschlossen, denn es ist durch die Ratifizierung Bestandteil des deutschen Rechts.⁶⁵ Damit ist auch Art. 1 CISG anwendbar, der bei einem Verweis des Internationalen Privatrechts auf das Recht eines Vertragsstaates ja gerade die Anwendbarkeit der (übrigen) Bestimmungen des CISG statuiert. Sehen die am Gerichtsort maßgeblichen Regelungen des IPR die Zulässigkeit einer solchen Rechtswahl vor (wie dies innerhalb der EU der Fall ist) und handelt es sich bei dem gewählten Recht um ein solches eines Vertragsstaates (was für deutsches Recht zutrifft), so schließt die Vereinbarung des Rechts eines Vertragsstaates das CISG nicht aus, sondern führt – ganz im Gegenteil – zur Anwendbarkeit sämtlicher CISG-Regelungen.

Soll das CISG gleichwohl ausgeschlossen werden, so müssen weitere Umstände hinzutreten, die die-

Verschiedene
Möglichkeiten
des Ausschlusses

sen Ausschluss zweifelsfrei belegen.⁶⁶ Insofern gilt das oben Gesagte. Anders ist die rechtliche Bewertung hingegen, wenn auf die interne Regelung des unvereinheitlichten Rechts verwiesen wird (zum Beispiel: „Es gilt das Kaufrecht des BGB“).⁶⁷ Dadurch wird hinreichend deutlich, dass sich die Vertragsparteien gerade nicht dem CISG unterwerfen, sondern das unvereinheitlichte Recht des Vertragsstaates zugrunde legen wollen.⁶⁸ Aber auch bei einer solchen Bestimmung ist aus praktischer Sicht Vorsicht geboten. Durch die Auslegungsbedürftigkeit lassen nicht eindeutige Formulierungen (zum Beispiel: „Es gilt deutsches Kaufrecht“) Raum für divergierende gerichtliche Entscheidungen und damit Rechtsunsicherheit.

Konkludenter Ausschluss durch Gerichtsstandsvereinbarung

Eine weitere Variante eines stillschweigenden Ausschlusses besteht in der Vereinbarung der gerichtlichen Zuständigkeit. Wählen die Parteien einen Gerichtsstand in einem Nichtvertragsstaat, so ist darin regelmäßig eine wirksame Abbedingung des CISG zu sehen.⁶⁹ Dadurch geben die Parteien zu erkennen, dass das Recht desjenigen Staates Anwendung finden soll, dessen Gericht über den Sachverhalt zu entscheiden hat.⁷⁰ Andernfalls wäre ein Prozess für die Parteien unnötig zeit- und kostenintensiv, was deren Interesse widerspricht.⁷¹ Liegt der vereinbarte Gerichtsstand hingegen in einem Vertragsstaat, so ist für eine Deutung als konkludent vereinbarter Ausschluss des CISG kein Raum, denn dann müssen die Gerichte nicht auf der Grundlage eines für sie fremden Rechts entscheiden.⁷²

Konkludenter Ausschluss durch Schiedsvereinbarung?

Die wohl überwiegende Auffassung in Literatur und Rechtsprechung will auch bei Schiedsvereinbarungen in der vorstehend beschriebenen Weise differenzieren. Hier bestehe eine mit der Gerichtsstandsvereinbarung vergleichbare Abrede, weshalb aus der Bestimmung des Schiedsorts auf das anwendbare Recht geschlossen werden könne.⁷³ Liege ein Schiedsort in einem Vertragsstaat, gelte im Zweifel dessen Recht und damit auch das Einheitsrecht.⁷⁴ Liege der Schiedsort hingegen in einem Nichtvertragsstaat, sei dessen Recht anzuwenden und die Konvention ausgeschlossen.⁷⁵

Diese Differenzierung ist zu Recht auf Kritik gestoßen.⁷⁶ Ziel einer Schiedsvereinbarung ist regelmäßig die Wahl eines parteineutralen Gerichts, weshalb nicht ohne Weiteres von der Wahl des Schiedsorts auf das anwendbare Recht

geschlossen werden kann.⁷⁷ Denkbar ist, dass ein Vertrag zwischen zwei Parteien zustande kommt, die aus Staaten kommen, die das CISG ratifiziert haben, sie aber gleichwohl in ihrem Vertrag die Vereinbarung treffen, dass das Schiedsgericht in einem Nichtvertragsstaat liegen soll.⁷⁸ Hier wäre die Annahme eines stillschweigenden Ausschlusses des CISG nicht interessengerecht.⁷⁹ Einigkeit besteht hingegen für den Fall, in dem die Parteien ein Schiedsgericht in einem Vertragsstaat benennen. Hier kommt ein stillschweigender Ausschluss in der Regel nicht in Betracht.⁸⁰

Konkludenter Ausschluss durch sonstige Umstände

Neben diesen typischen Fallgestaltungen sind zahlreiche weitere Umstände denkbar, die auf einen Ausschluss hindeuten. So sind im grenzüberschreitenden Handelsverkehr die internationalen Handelsklauseln, die sogenannten INCOTERMS (International Commercial Terms), häufig wichtiger Vertragsbestandteil. Bei diesen handelt es sich um ein verschriftlichtes Regelwerk, welches Handelsbräuche bei Kaufverträgen mit internationalem Bezug erfasst und daraus Käufer- und Verkäuferpflichten festlegt.⁸¹ Insofern stellt sich die Frage, ob die INCOTERMS auf eine vollständige Abbedingung der Konvention gerichtet sind. Ziel beider Instrumente ist sicherlich die Vereinheitlichung internationalen Handelsverkehrs.⁸² Aus dem soeben Gesagten ergibt sich jedoch, dass die INCOTERMS die gesetzlichen Rechte und Pflichten aus dem Kaufvertrag lediglich hinsichtlich einzelner Punkte modifizieren, weshalb grundsätzlich nicht von einem stillschweigenden Ausschluss des gesamten Einheitskaufrechts ausgegangen werden kann.⁸³ Soweit INCOTERMS wirksam vereinbart wurden, wird das CISG nur hinsichtlich einzelner Vorschriften abbedungen.⁸⁴

Praxisrelevant sind darüber hinaus etwaige Gepflogenheiten zwischen den Vertragsparteien. Wenn die Parteien in einem früheren Vertrag das CISG abbedungen haben, kann sich die Frage stellen, ob dieser Ausschluss auch für die zeitlich späteren Verträge fortgilt.⁸⁵ Zur Vermeidung von Rechtsunsicherheit ist eine solche Fortgeltung allerdings abzulehnen. So bliebe nicht nur unklar, wann rein begrifflich von einer Gepflogenheit gesprochen werden kann, sondern auch, ob ein einmaliger Vertragsschluss ausreicht oder in welchem Maße der zeitliche Abstand zwischen den Vertragsschlüssen zu berücksichtigen ist. Dies würde zu einer Vielzahl differierender gerichtlicher Entscheidungen führen.⁸⁶ Auch dass

die Parteien Zahlung in einer bestimmten Landeswährung vorgesehen oder die Vertragsverhandlungen in einer Sprache geführt haben,⁸⁷ genügen, zumindest isoliert betrachtet, als Indizien nicht, um eine stillschweigende Abbedingung des CISG zu unterstellen.⁸⁸

Einschränkung in zeitlicher Hinsicht?

Soll das Übereinkommen für den Kaufvertrag nicht gelten, so bietet sich für die Vertragsparteien ein Ausschluss schon bei Vertragsschluss an. Gleichwohl ist ein solcher auch zeitlich später möglich, was vor allem dann von Bedeutung ist, wenn die Beteiligten die Anwendbarkeit des CISG zunächst übersehen haben.⁸⁹ Der Ausschluss ist nach wohl einhelliger Meinung auch noch im Prozess möglich. Entscheidender Zeitpunkt dafür ist der Abschluss der letzten mündlichen Verhandlung, wobei ein Ausschluss hier ebenfalls ausdrücklich oder stillschweigend erfolgen kann.⁹⁰ Dabei ist streitig, ob ein bloßes Verhandeln auf Grundlage des beispielsweise deutschen BGB ausreicht, um einen stillschweigenden Ausschluss während des Prozesses zu bejahen. Dies wurde früher höchstrichterlich vertreten.⁹¹ Die Konsequenz wäre eine allzu leichte Abbedingung des Einheitsrechts, weshalb dieser Ansicht heute nicht mehr zu folgen ist.⁹² Vielmehr kann ein solcher Ausschluss nur dann angenommen werden, wenn die Parteien „Erklärungsbewusstsein und Erklärungswillen“ für ebendiesen hatten und nicht schon dann, wenn die Parteien das CISG übersehen haben.⁹³ Für die Praxis bedeutet dies, dass ein solcher Ausschluss wohl nur dann anzunehmen ist, wenn die Parteien, gegebenenfalls durch richterlichen Hinweis, den Anwendungsbereich des CISG erkannt, diesen aber bewusst ignoriert haben.⁹⁴

Auch Modifizierungen sind möglich

Nicht immer ist Ziel der Parteien der vollständige Ausschluss des Einheitskaufrechts. Fraglich ist die rechtliche Behandlung insbesondere, wenn die Parteien durch Individualvereinbarung oder, das wird der wohl häufigere Fall sein, durch AGB von einzelnen Bestimmungen des CISG abweichen. Darin ist in der Regel kein stillschweigender Ausschluss des gesamten CISG zu sehen.⁹⁵ Es handelt sich dann lediglich um eine Modifikation des CISG, das heißt dieses wird im Rahmen der Parteivereinbarung verdrängt (Art. 6 CISG i.V.m. Art. 4 CISG).⁹⁶ Von diesem Grundsatz werden allerdings zwei Ausnahmen, mit der Rechtsfolge des kompletten Ausschlusses des CISG, gemacht: 1) Die Vereinbarung wurde Vertragsinhalt, sie lässt sich aber ohne Heranziehung des unvereinheitlichten Rechts nicht

anwenden.⁹⁷ 2) Aus der Vereinbarung ergibt sich, dass diese so sehr mit unvereinheitlichtem Recht verbunden ist, dass der Vertragsinhalt mit dem Übereinkommen als Ganzem unvereinbar ist.⁹⁸

Soweit AGB wirksam in den Vertrag einbezogen wurden, ist bei unklarem Wortlaut zunächst durch Auslegung nach den Regeln des CISG der Aussagegehalt der jeweiligen Klausel zu ermitteln.⁹⁹ Außerdem unterliegen AGB der Inhaltskontrolle. Da einheitsrechtliche Regeln hierzu fehlen, richtet sich die Beurteilung verbotener und missbräuchlicher Klauseln nach dem einschlägigen nationalen Recht (zum Beispiel § 307 ff. BGB).¹⁰⁰ Prüfungsmaßstab bleibt allerdings das CISG.¹⁰¹ Das bedeutet, dass den Wertungen Rechnung zu tragen ist, die dem UN-Kaufrecht zugrunde liegen.¹⁰² Nicht einheitlich wird die Anwendbarkeit überraschender Klauseln beurteilt. Sofern die nationale Rechtsordnung Bestimmungen hierzu enthält, im deutschen Recht ist das § 305c BGB, müssen diese richtigerweise im Rahmen der CISG-Verträge Anwendung finden.¹⁰³ Dem Grunde nach handelt es sich dabei um eine inhaltliche Kontrolle, weshalb die Gültigkeit nach Art. 4 S. 2 lit. a CISG zu bemessen ist.¹⁰⁴

Festzuhalten bleibt, dass sich die Parteien die Vorzüge des CISG zu Nutze machen und bestimmte Vorschriften materiellrechtlich abwählen können.¹⁰⁵ Dies umfasst sowohl einzelne Vorschriften, mit Ausnahme von Art. 12 CISG, bei dem sich aus dem Wortlaut ergibt, dass eine Abwahl nicht möglich ist, als auch ganze Kapitel.¹⁰⁶ Im Falle einer teilweisen Abwahl bleibt stets die Frage, welche Regelung an dessen Stelle tritt. Primär ist sicherlich auf eine etwaige Parteivereinbarung abzustellen. Haben die Parteien hierzu keine Regelung getroffen, kommen für eine Lückenfüllung mehrere Lösungswege in Betracht. Einerseits wird argumentiert, dass die Parteien durch fehlende Parteivereinbarung hinsichtlich des anwendbaren Rechts einen Rückgriff auf nationales Recht gerade nicht wünschen.¹⁰⁷ Daraus könne der Schluss gezogen werden, dass eine Lücke durch allgemeine Grundsätze des CISG, namentlich durch Art. 7 II CISG, geschlossen werden müsse.¹⁰⁸ Führe das nicht zum Ziel, so solle hilfsweise auf den kollisionsrechtlichen Weg abgestellt werden.¹⁰⁹ Richtigerweise ist der Rückgriff auf die allgemeinen Regeln aber abzulehnen. Durch Abbedingung spezieller Vorschriften entscheiden sich die Parteien, zumindest in diesem Punkt, gegen die Anwendbarkeit des CISG. Dieser Parteiwille ist bei der rechtlichen Betrachtung entsprechend zu berücksichtigen, weshalb nicht davon auszugehen ist, dass die

UN-Kaufrecht
auch teilweise
abwählbar

Lücke durch die allgemeinen Grundsätze des CISG geschlossen werden soll.¹¹⁰ Vielmehr ist nationales Recht anzuwenden, welches seinerseits über die Regeln des IPR zu bestimmen ist.¹¹¹

UN-Kaufrecht wählen

Im Falle fehlender Anwendungsvoraussetzungen haben die Parteien die Möglichkeit, das CISG trotzdem zur Anwendung kommen zu lassen.¹¹² Diese Möglichkeit wird als Opting-in bezeichnet.¹¹³ Sie ergibt sich, anders als noch beim Haager Kaufrecht, nicht mehr aus dem Gesetz, ist aber weiterhin anerkannt.¹¹⁴ Zulässig ist allerdings nach ganz herrschender Meinung nur eine materielle, nicht aber eine kollisionsrechtliche Wahl.

Durch die materiellrechtliche Wahl beziehen die Parteien das CISG qua Vereinbarung in den Vertrag ein, obwohl die Anwendungsvoraussetzungen oder der notwendige Anwendungsbereich nicht vorliegen.¹¹⁵ Die rechtliche Zulässigkeit einer solchen Wahl bestimmt sich nach dem über das Kollisionsrecht anwendbaren nationalen Recht.¹¹⁶ Das heißt: Erlaubt ein nationales Recht (im Rahmen der Privatautonomie) die Vereinbarung von Regelungen des CISG, so können die Vertragsparteien diese unmittelbar wählen. Demgegenüber könnte bei einer kollisionsrechtlichen Wahl das CISG wie staatliches Recht gewählt werden.¹¹⁷ Die Vertragsparteien würden nicht unmittelbar einzelne Regelungen des UN-Kaufrechts, sondern das UN-Kaufrecht in seiner Gesamtheit (wie etwa die Wahl „deutschen Rechts“) wählen. Diese Unterscheidung ist vor dem Hintergrund zwingender nationaler Normen relevant.¹¹⁸ Während bei materiellrechtlicher Geltungsvereinbarung weiterhin ein Anwendungsvorrang der zwingenden Normen besteht, so bleiben diese bei der kollisionsrechtlichen Wahl nur dann anwendbar, wenn sie als sogenannte Eingriffsnorm Geltung beanspruchen.¹¹⁹ Von dieser Erkenntnis ausgehend ist das CISG, jedenfalls im Geltungsbereich der Rom I-VO, nicht kollisionsrechtlich wählbar. Damit es als Kollisionsrecht angesehen werden kann, müsste dieses zwingend eine vom staatlichen Rechtssystem abgehobene und eigenständige Qualität aufweisen.¹²⁰ Wie zuvor bereits gezeigt handelt es sich bei dem CISG aber lediglich um inkorporiertes nationales Recht.¹²¹ Folglich ist eine kollisionsrechtliche Einbeziehung schon formal nicht möglich.¹²²

Fazit und Ausblick

Das CISG hat in den letzten 25 Jahren kontinuierlich an Bedeutung gewonnen und ist heute schon vielfach Rechtsgrundlage internationaler Kaufverträge. Hierzulande haben daran nicht zuletzt auch die deutschen Gerichte großen Anteil, die an einen Anwendungsauschluss schon früh zu Recht hohe Anforderungen gestellt haben. Die Vertragspraxis hat mittlerweile die Chancen und Vorteile des CISG erkannt. Während früher häufig ein Ausschluss oder eine entsprechende Empfehlung in Musterverträgen verbreitet vorgesehen war, zeigen empirische Studien, dass dies heute keineswegs mehr gängige Praxis ist.¹²³ Diese Entwicklung ist erfreulich und begrüßenswert. Dennoch muss Berücksichtigung finden, dass das CISG den Parteien nicht gegen ihren Willen aufoktroziert werden soll, sondern dem Grundsatz der Vertragsfreiheit verpflichtet ist. Neben dem kompletten Ausschluss bietet das CISG differenzierte Möglichkeiten zur Verwirklichung der Privatautonomie. In diesem Zusammenhang stellt gerade die Modifikation durch Abwahl einzelner Vorschriften ein für die Vertragsparteien außergewöhnlich interessantes Instrument dar, durch den sie die Rechtsgrundlage des Vertrages ihren Bedürfnissen anpassen können. Zukünftig sollte sich daher für die Parteien weniger die Frage nach dem „Ob“ des Ausschlusses, sondern vielmehr die nach dem „Wie“ der Anwendbarkeit stellen. Wird dies beherzigt, dürfte die Erfolgsgeschichte des CISG auch in Zukunft ungebrochen anhalten.

Abkürzungsverzeichnis

AW-Prax	Zeitschrift für außenwirtschaftliche Praxis
BB	Betriebsberater (Zeitschrift)
BeckOK	Beck Online
BeckRS	Beck Rechtsprechung
BGH	Bundesgerichtshof
DB	Der Betrieb (Zeitschrift)
IHR	Zeitschrift für Internationales Handelsrecht
LG	Landgericht
MünchKomm BGB	Münchner Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch (zitiert: MünchKommBGB/Bearbeiter oder MüKoBGB/Bearbeiter)
NJW	Neue Juristische Wochenschrift
OLG	Oberlandesgericht
RIW	Recht der Internationalen Wirtschaft (Zeitschrift)
Staudinger	von Staudingers Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch (zitiert: Staudinger/Bearbeiter)
vgl.	vergleiche
i.V.m.	in Verbindung mit
ZEuP	Zeitschrift für Europäisches Privatrecht

Literaturhinweise

Ferrari / Kieninger / Mankowski / Otte / Saenger / Schulze / Staudinger

Internationales Vertragsrecht

2. Aufl., München 2012

Honsell, Heinrich

Kommentar zum UN-Kaufrecht

Berlin/Heidelberg 2010

(zitiert: Honsell/Bearbeiter)

Köhler, Martin F.

Das UN-Kaufrecht und sein Anwendungsausschluss

Frankfurt 2007

Müller, Hans Friedrich

Unternehmensregress im internationalen Geschäftsverkehr

IHR 2005, 133-138

Piltz, Burghard

AGB in UN-Kaufverträgen

IHR 2004, Seite 133-138

Piltz, Burghard

Internationales Kaufrecht. Das UN-Kaufrecht in praxisorientierter Darstellung

2. Aufl., München 2008

Piltz, Burghard

Incoterms 2010

IHR 2011, Seite 1-7

Piltz, Burghard; Bredow, Jens

Incoterms, Kommentar

München 2015

Schlechtriem/Schwenzer

Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht

6. Aufl., München 2013

(zitiert Schlechtriem/Schwenzer oder Schlechtriem/Bearbeiter)

Staudinger/Magnus

Wiener UN-Kaufrecht (CISG)

Berlin, Neubearbeitungen 2013

Autoren

Dr. Achim Kampf wurde 1965 geboren und studierte Jura in Genf und in Mainz, wo er auch promoviert wurde. Sein Referendariat absolvierte er unter anderem in Brüssel und Luxemburg. Nach über achtjähriger Tätigkeit in verschiedenen Funktionen in der IHK-Organisation ist er seit dem 1.4.2004 Referent bei Germany Trade & Invest, vormals Bundesagentur für Außenwirtschaft, und dort stellvertretender Leiter des Bereichs Ausländisches Wirtschaftsrecht. Herr Dr. Kampf hat zahlreiche Publikationen zum ausländischen und internationalen Wirtschaftsrecht verfasst.

Prof. Dr. Hans-Friedrich Müller, LL.M. wurde 1964 in Wiesbaden geboren. Er studierte Rechtswissenschaft in Mainz und Bristol, das Referendariat absolvierte er im OLG-Bezirk Koblenz. Prof. Dr. Hans-Friedrich Müller hat in Mannheim promoviert und in Köln habilitiert.

2004 bis 2011 war er Universitätsprofessor in Erfurt, seit dem Wintersemester 2011/12 ist er Inhaber des Lehrstuhls für Bürgerliches Recht, Handels- und Wirtschaftsrecht an der Universität Trier und Direktor des Rheinland-pfälzischen Zentrums für Insolvenzrecht und Sanierungspraxis (ZEFIS). 2015 wurde er zum Richter im Nebenamt am Oberlandesgericht Koblenz ernannt.

Prof. Dr. Burghard Piltz ist Partner der Rechtsanwaltskanzlei Ahlers & Vogel, Hamburg und blickt auf mehr als 35 Jahre Berufserfahrung als Rechtsanwalt zurück. Bevor er 2014 als Partner bei Ahlers & Vogel eintrat, war er Gründungspartner einer überörtlichen Sozietät in Westfalen.

Prof. Dr. Piltz ist spezialisiert auf internationale Handelskaufverträge und damit verwandte Gebiete, insbesondere UN-Kaufrecht, Incoterms, Vertriebshändlerrecht etc., und zudem häufig als Schiedsrichter in internationalen Verfahren tätig.

Darüber hinaus lehrt er Internationales Privatrecht und UN-Kaufrecht. Im Jahre 1997 wurde er zum Honorarprofessor ernannt. Er ist Präsident des Schiedsgerichtszentrums der Deutsch-Argentinischen Außenhandelskammer in Buenos Aires, Berater des Präsidenten der Union Internationale des Avocats (UIA) und Mitglied der Task Force International Sales bei der Internationalen Handelskammer (ICC) in Paris.

Tobias Roth wurde 1990 in Trier geboren. Er studierte Rechtswissenschaft an der Universität Trier mit dem Schwerpunkt Unternehmensrecht und studienbegleitender fachspezifischer Fremdsprachenausbildung im anglo-amerikanischen Recht. Seit Oktober 2015 ist er wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Handels- und Wirtschaftsrecht an der Universität Trier.

Appendix

- 1 Siehe hierzu Martiny, "Die Haager principles on Choice of Law in International Commercial Contracts – Eine weitere Verankerung der Parteiautonomie", *RabelsZ* 2015, 624(632) m.w.N.
- 2 Siehe hierzu Ferrari in Schlechtriem/Schwenzer, Kommentar zum einheitlichen UN-Kaufrecht, 6. Aufl., München/Basel 2013, vor Artt. 1-6, Rn 34 m.w.N., Kampf, UN-Kaufrecht und Kollisionsrecht, *RiW* 2009, 297 ff.
- 3 Auflistung unter www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html
- 4 Ferrari in Schlechtriem/Schwenzer, a.a.O., Art. 1 Rn 13 m.w.N.; Piltz, internationales Kaufrecht, 2. Aufl. München 2008, Rn 2-20.
- 5 Siehe Ferrari in Schlechtriem/Schwenzer, a.a.O., Art. 1, Rn 38.
- 6 Siehe hierzu Piltz, a.a.O., Rn 79.
- 7 Das OLG München vertritt in einer Entscheidung (IHR 2014,68) die Ansicht, dass bereits die Vereinbarung deutschen Rechts (als solche) zum Ausschluss des UN-Kaufrechts führt. Dies stellt jedoch (zumindest bislang) eine absolute Mindermeinung dar. Zu den Auswirkungen eines Ausschlusses aus Sicht der Praxis siehe im Folgenden ausführlich Piltz, „Das UN-Kaufrecht in der Praxis“, zu den möglichen Konstruktionen siehe im Folgenden Müller, „Ausschluss, Modifikation und Wahl des UN-Kaufrechts“.
- 8 Zu den Auswirkungen eines Ausschlusses aus Sicht der Praxis siehe im Folgenden ausführlich Piltz, „Das UN-Kaufrecht in der Praxis“, zu den möglichen Konstruktionen siehe im Folgenden Müller, „Ausschluss, Modifikation und Wahl des UN-Kaufrechts“.
- 9 Zeitschrift für Internationales Handelsrecht (IHR) 2015, 157 ff.
- 10 Übersicht der Vertragsstaaten in Schlechtriem/Schwenzer, a.a.O., S. 1277.
- 11 Abrufbar unter https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/Aussenhandel/Handelspartner/Tabellen/RangfolgeHandelspartner.pdf?__blob=publicationFile
- 12 Vgl. hierzu Martiny in Reithmann/Martiny, Internationales Vertragsrecht, 7. Aufl., Köln 2010, Rn 952.
- 13 Martiny, ebenda.
- 14 „Denkfaulheit“, Mankowski, *RIW* 2003, S. 3 ff., 8.
- 15 <http://cisg7.institut-e-business.de/index2.php?lang=1>
- 16 Näher dazu Piltz, *NJW* 2012, 3061 ff.
- 17 Insbesondere www.globalsaleslaw.org und <http://www.cisg.law.pace.edu/>
- 18 Näher dazu Piltz, *AW-Prax* 2015, 334 f.
- 19 BGH (VIII ZR 394/12), *RIW* 2015, 72 ff. = *NJW* 2015, 867 ff. = *IHR* 2015, 8 ff.
- 20 Staudinger/Magnus, Wiener UN-Kaufrecht (CISG), Neubearbeitung 2013, Art. 16 Rn 12.
- 21 MünchKommBGB/Gruber, CISG, 2012, Art. 21 Rn 14 f.
- 22 BGH (VIII ZR 60/01), *NJW* 2002, 370 = *RIW* 2002, 145 f. = *DB* 2002, 1366-7 = *IHR* 2002, 14 ff.
- 23 OLG Celle (13 W 48/09), *IHR* 2010, 81 ff.
- 24 Zum Beispiel §§ 307 ff. BGB.
- 25 OLG Köln (16 W 25/06), *IHR* 2006, 147 ff., OLG Düsseldorf (I-15 U 88/03), *IHR* 2005, 24 ff.
- 26 Steensgard, *IHR* 2015, 89 ff., Jimenez, ICC Guide to Export/Import, Paris 2012, 69.
- 27 Der BGH (VIII ZR 304/00), *NJW* 2002, 1651 ff. argumentiert mit beiden Lösungsansätzen.
- 28 Vgl. BGH (VIII ZR 108/12), *IHR* 2013, 15 ff. = *NJW-RR* 2013, 309 ff.
- 29 LG Bamberg (2 O 51/02), *IHR* 2007, 113 ff., LG Flensburg (2 O 291/98), *IHR* 2001, 202 f.
- 30 Siehe die Erläuterungen unter A5/B5 zu der jeweiligen Klausel der Incoterms.
- 31 BGH (VIII ZR 159/94), *RIW* 1995, 595 ff. = *NJW* 1995, 2099 ff.
- 32 OLG Koblenz (2 U 1556/98), *IHR* 2001, 109 ff., Appellationshof Bern, *IHR* 2006, 149 ff.
- 33 OLG Karlsruhe (1 U 280/96), *RIW* 1998, 235 ff.
- 34 Janssen, *AW-Prax* 2003, 93 ff.
- 35 OLG Hamm (28 U 107/08), *IHR* 2010, 59 ff. = *NJW-RR* 2010, 708 ff.
- 36 OLG Oldenburg (13 U 5/00), *IHR* 2001, 159 f.
- 37 BGH (VIII ZR 394/12), *RIW* 2015, 72 ff. = *NJW* 2015, 867 ff. = *IHR* 2015, 8 ff.
- 38 Staudinger/Magnus, Wiener UN-Kaufrecht (CISG), Neubearbeitung 2013, Art. 57 Rn 19.
- 39 MünchKommBGB/Huber, CISG, 2012, Art. 64 Rn 6 f.
- 40 OLG Saarbrücken (8 U 75/09), *IHR* 2010, 202 ff., OLG Karlsruhe (4 U 31/13), *BeckRS* 2014, 11901.
- 41 Schlechtriem/Schroeter, Internationales UN-Kaufrecht, 5. Aufl. 2013, Rn. 47.
- 42 Honsell/Siehr, 2. Aufl. 2010, Art. 6 CISG Rn. 1; MükoBGB/H. P. Westermann, 6. Aufl. 2012, Band 3, Art. 6 CISG Rn. 1; Staudinger/Magnus, CISG, Neubearbeitung 2013, Art. 6 Rn. 1.
- 43 Köhler, Das UN-Kaufrecht und sein Anwendungsausschluss, 2007, S. 32; Ferrari/Kieninger/Mankowski/Saenger, 2. Aufl. 2011, Art. 6 CISG Rn. 1.
- 44 Siehe dazu bereits Mankowski, in: Festschrift für Ulrich Magnus zum 70. Geburtstag, 2014, S. 255; Koch, *IHR* 2015, 52.
- 45 Ferrari, *ZEuP* 2002, 737 (740); BeckOK BGB/Saenger, 35. Ed. 01.05.2015, Art. 6 CISG Rn. 3; MükoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 4; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 17.
- 46 BeckOK BGB/Saenger (o. Fn. 45), Art. 6 Rn. 3; Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari, 6. Aufl. 2013, Art. 6 CISG Rn. 15.
- 47 OLG Bamberg, *RIW* 1979, 566 (zum EKG); Ferrari, *ZEuP* 2002, 737 (740 f.); Piltz, *NJW* 2015, 2548 (2550).
- 48 Piltz, *IHR* 2004, 133 (133); MükoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 4 Rn. 5; Schlechtriem/Schwenzer/Schroeter (o. Fn. 46), Vor Artt. 14-24 Rn. 3.

- 49 Honsell/Dornis (o. Fn. 42), Vor Artt. 14–24 Rn. 6; Schlechtriem/Schwenzer/Schroeter (o. Fn. 46), Art. 14 Rn. 33.
- 50 BGH, 31.10.2001, CISG-online 617; Piltz, IHR 2004, 133 (135); Schlechtriem/Schwenzer/Schroeter (o. Fn. 46), Art. 14 Rn. 40 ff.
- 51 Schlechtriem/Schwenzer/Schroeter (o. Fn. 46), Art. 14 Rn. 51.
- 52 Siehe dazu Cedar Petrochemicals Inc. v. Dongbu Han-nong Chemical Co. Ltd., IHR 2007, 243 ff.; US Court of Appeals, 11.06.2003, CISG-online 730; Isaak Dore, (1983) 77 American Journal of International LAW (Am.J.Int'l L.), 521 (532); Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Fn. 80 m.w.N.
- 53 Ferrari, ZEuP 2002, 737 (741).
- 54 Ferrari, ZEuP 2002, 737 (742); MüKoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 5; Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 18.
- 55 So auch die ganz h.M. und Rspr.: Cour de Cassation, 3.11.2009, CISG-online 2004; OGH, IHR 2007, 237 (239); Lindbach, Rechtswahl im Einheitsrecht am Beispiel des Wiener UN-Kaufrechts, 1996, S. 294; Ferrari/Kieninger/Mankowski/Saenger (o. Fn. 43), Art. 6 Rn. 4; MüKoBGB/Martiny, 6. Aufl. 2015, Band 10, Art. 6 CISG Rn. 79; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 20.
- 56 siehe dazu Magnus, ZEuP 2013, 111 (121) mit zahlreichen Beispielen.
- 57 Witz/Hlawon, IHR 2011, 93 (94).
- 58 Köhler (o. Fn. 43), S. 161; Honsell/Siehr (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 6; Ferrari/Kieninger/Mankowski/Saenger (o. Fn. 43), Art. 6 Rn. 4.
- 59 MüKoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 4; Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 18; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 20; zustimmend im Ergebnis Köhler (o. Fn. 43), S. 166.
- 60 OLG Linz, 23.01.2006, CISG-online 1377, S. 27 f.; Köhler (o. Fn. 43), S. 203; MüKoBGB/Martiny (o. Fn. 55), Art. 6 Rn. 80.
- 61 Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 16; wohl auch BeckOK BGB/Saenger (o. Fn. 45), Art. 6 Rn. 3; a.A. MüKoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 8.
- 62 Köhler (o. Fn. 43), S. 203.
- 63 Ferrari/Kieninger/Mankowski/Saenger (o. Fn. 43), Art. 6 Rn. 4; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 23.
- 64 Ferrari, ZEuP 2002, 737 (743); Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 20.
- 65 Magnus, ZEuP 2015, 160 (168); ausführlich Köhler (o. Fn. 43), S. 205 ff.; BeckOK BGB/Saenger (o. Fn. 45), Art. 6 Rn. 4; MüKoBGB/Martiny (o. Fn. 55), Art. 6 Rn. 80; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 24; a.A. OLG München, IHR 2014, 68 (69).
- 66 BeckOK BGB/Saenger (o. Fn. 45), Art. 6 Rn. 4; MuekoHB/Benicke, 3. Aufl. 2013, Art. 6 CISG Rn. 11.
- 67 BeckOK BGB/Saenger (o. Fn. 45), Art. 6 Rn. 4; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 30.
- 68 OLG Celle, 24.05.1995, CISG-online 152.
- 69 BeckOK BGB/Saenger (o. Fn. 45), Art. 6 Rn. 4; Honsell/Siehr (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 6; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 36; wohl ablehnend: Köhler (o. Fn. 43), S. 259; MüKoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 5; Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 31; danach ist eine Gerichtsstandsvereinbarung zwar als Indiz zu werten, dieses solle aber für einen stillschweigenden Ausschluss nicht ausreichen.
- 70 So wohl auch OLG Stuttgart, IHR 2008, 102 (104); Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 36.
- 71 OLG Stuttgart, IHR 2008, 102 (104).
- 72 OLG Hamm, IHR 2010, 59 (62); OLG Stuttgart, IHR 2008, 102 (104); zustimmend auch Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 31.
- 73 Ferrari/Kieninger/Mankowski/Saenger (o. Fn. 43), Art. 6 Rn. 5; Honsell/Siehr (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 6; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 37.
- 74 Ferrari/Kieninger/Mankowski/Saenger (o. Fn. 43), Art. 6 Rn. 5; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 37.
- 75 Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 37.
- 76 allen voran: Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 32; Köhler (o. Fn. 43), S. 261.
- 77 Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 32.
- 78 Köhler (o. Fn. 43), S. 261.
- 79 Köhler (o. Fn. 43), S. 261.
- 80 Siehe dazu schon Fn. 76; OLG Celle, 24.05.1995, CISG-online 152; Köhler (o. Fn. 43), S. 262.
- 81 Zwilling-Pinna, BB 2010, 2980 (2980).
- 82 Magnus/Lüsing, IHR 2007, 1 (5 f.).
- 83 OGH, IHR 2002, 24 (26); Magnus/Lüsing, IHR 2007, 1 (6); MüKoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 6; Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 29.
- 84 BeckOK BGB/Saenger (o. Fn. 45), Art. 6 Rn. 4; MüKoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 6; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 46.
- 85 Lindbach (o. Fn. 55), S. 294.
- 86 Im Ergebnis zustimmend: Köhler (o. Fn. 43), S. 294.
- 87 Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 47.
- 88 In der Rechtsprechung: OLG Celle, 24.05.1995, CISG-online 152; BGH, NJW-RR 1990, 183 f.; in der Lit.: Köhler (o. Fn. 43), S. 298; MüKoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 5; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 47.
- 89 BGH, NJW-RR 2000, 1002 (1004); Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 25; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 51.
- 90 Reifner, IHR 2002, 52 (57); MüKoBGB/Martiny (o. Fn. 55), Art. 6 Rn. 77.
- 91 BGH, NJW 1981, 1156 (1156 f.) (zum EKG).
- 92 Cour de Cassation, 13.09.2011, CISG-online 2311; Ferrari/Kieninger/Mankowski/Saenger (o. Fn. 43), Art. 6 Rn. 6; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 51.
- 93 Ferrari, ZEuP 2002, 737 (745); zustimmend auch Wasmer, Vertragsfreiheit im UN-Kaufrecht, 2003, S. 32; Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 25.
- 94 So auch Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 51.
- 95 So die ganz h.M.: OLG Zweibrücken, IHR 2002, 67 (68); Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn.

- 30; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 40; die a.A. will ein Ausschluss des vollständigen CISG für möglich halten, wenn zentrale Bestimmungen ausgeschlossen werden, MükoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 8.
- 96 MükoBGB/Martiny (o. Fn. 55), Art. 6 Rn. 83; Honsell/Siehr (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 9; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 41.
- 97 MükoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 8; Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 30; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 42.
- 98 Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 42.
- 99 Piltz, IHR 2004, 133 (138); Honsell/Dornis (o. Fn. 42), Vor Artt. 14-24 Rn. 15.
- 100 Piltz, IHR 2004, 133 (138); Schlechtriem/Schwenzer/Schroeter (o. Fn. 46), Vor Artt. 14-24 Rn. 3.
- 101 MükoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 4 Rn. 6.
- 102 Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 4 Rn. 20.
- 103 So die wohl h.M. Piltz, IHR 2004, 133; BeckOK BGB/Saenger (o. Fn. 45), Art. 14 Rn. 7; Schlechtriem/Schwenzer/Schroeter (o. Fn. 46), Vor Artt. 14-24 Rn. 5; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 14 Rn. 42.
- 104 BeckOK BGB/Saenger (o. Fn. 45), Art. 14 Rn. 7.
- 105 MükoBGB/Martiny (o. Fn. 55), Art. 6 Rn. 76; Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 33.
- 106 MükoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 8; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 48.
- 107 Zum Meinungsstand siehe Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 35.
- 108 Honsell/Siehr (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 13, so wohl auch MükoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 8.
- 109 Honsell/Siehr (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 13.
- 110 So die ganz h.M. Ferrari, ZEuP 2002, 737 (745); MükoHGB/Benicke (o. Fn. 66), Art. 6 Rn. 21; Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 35; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 60.
- 111 Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 35; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 60.
- 112 Piltz, NJW 2015, 2548 (2550); MükoBGB/H. P. Westermann (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 12.
- 113 MükoBGB/Martiny (o. Fn. 55), Art. 6 Rn. 84.
- 114 Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 39, dort wurde diese Möglichkeit noch in Art. 4 EKG gesetzlich fixiert.
- 115 BeckOK BGB/Saenger (o. Fn. 45), Art. 6 Rn. 4c; MükoBGB/Martiny (o. Fn. 55), Art. 6 Rn. 84; Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 41.
- 116 Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 62.
- 117 Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 42.
- 118 Schlechtriem/Schroeter (o. Fn. 41), Rn. 59.
- 119 Schlechtriem/Schroeter (o. Fn. 41), Rn. 59.
- 120 Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 43; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 62.
- 121 Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 62.
- 122 MükoBGB/Martiny (o. Fn. 55), Art. 6 Rn. 84; Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari (o. Fn. 46), Art. 6 Rn. 43; Staudinger/Magnus (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 62; a.A. Honsell/Siehr (o. Fn. 42), Art. 6 Rn. 13.
- 123 Schwenzer/Kee, International Sales Law: The Actual Practice, 29 Penn St. Int'l L. Rev. (2011), 425 (434).

Impressum

Herausgeber

Germany Trade and Invest
Gesellschaft für Außenwirtschaft
und Standortmarketing mbH
Villemombler Straße 76
53123 Bonn

T +49 (0)228 249 93-0
F +49 (0)228 249 93-212
info@gtai.de
www.gtai.de

Hauptsitz

Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

Geschäftsführung

Dr. Benno Bunse, Erster Geschäftsführer
Dr. Jürgen Friedrich, Geschäftsführer

Autoren

Dr. Achim Kampf, Prof. Dr. Hans-Friedrich Müller,
Prof. Dr. Burghard Piltz, Tobias Roth

Redaktion

Dr. Achim Kampf

Ansprechpartner

Dr. Achim Kampf
T +49 (0)228 249 93-415
achim.kampf@gtai.de

Layout

Germany Trade & Invest

Druck

inpuncto:asmuth druck + medien gmbh, Köln

Bildnachweise

Titelfoto: shutterstock/Alex Kolokythas Photography; S.4: istockphoto/mizoula; S.9: istockphoto/IPGutenbergUKLtd; S.24: istockphoto/Rawpixel Ltd.; S.36: shuttertock/Arseniy Krasnevsky

Rechtlicher Hinweis

©Germany Trade & Invest, Februar 2017
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

Bestellnummer

20832

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Über uns

Germany Trade & Invest (GTAI) ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland. Die Gesellschaft sichert und schafft Arbeitsplätze und stärkt damit den Wirtschaftsstandort Deutschland. Mit über 50 Standorten weltweit und dem Partnernetzwerk unterstützt GTAI deutsche Unternehmen bei ihrem Weg ins Ausland, wirbt für den Standort Deutschland und begleitet ausländische Unternehmen bei der Ansiedlung in Deutschland.

Das Informations- und Dienstleistungsangebot ist überwiegend kostenfrei. Germany Trade & Invest wird gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie.

Germany Trade & Invest Hauptsitz

Friedrichstraße 60
10117 Berlin
Germany
T +49 (0)30 200 099-0
F +49 (0)30 200 099-111
invest@gtai.com
www.gtai.com

Germany Trade & Invest Standort Bonn

Villemombler Straße 76
53123 Bonn
Germany
T +49 (0)228 249 93-0
F +49 (0)228 249 93-212
trade@gtai.de
www.gtai.de