

Dr. Ivo Greiter  
Dr. Franz Pegger  
Mag. rer. soc. oec.  
Universitätsprofessor  
Dr. Stefan Kofler  
Dr. Christian Zangerle  
Dr. Norbert Rinderer  
Dr. Herwig Frei  
Dr. Georg Huber  
LL.M. University of Chicago  
Attorney at Law, New York  
akad. Europarechtsexperte  
Dr. Edwin Grubert  
LL.M. New York University  
Attorney at Law, New York  
Dr. Alexandra Eder  
Mag. Melanie Gassler-Tischlinger  
LL.M. Management Center  
Innsbruck / Frankfurt School of  
Finance & Management  
Mag. Barbara Egger-Russe  
MMag. rer. soc. oec.

## Rechtliche Grundlagen des Exportgeschäftes

### Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	3
2. Überblick über die verschiedenen Rechtskreise.....	3
2.1. Allgemeines.....	3
2.2. Deutsch-Österreichischer Rechtskreis .....	3
2.3. Romanischer Rechtskreis .....	4
2.4. Anglo-Amerikanischer Rechtskreis .....	5
2.5. Sonstige Rechtskreise .....	5
3. Der Exportvertrag .....	6
3.1. Vertragsabschluss und Vertragsinhalt .....	6
3.2. Wirkungen des Vertrages .....	7
3.3. Anforderungen an den Exportvertrag .....	8
4. Incoterms.....	9
5. AGB – Allgemeine Geschäftsbedingungen.....	12
6. Verletzung von Rechten Dritter .....	15
7. Absicherung von Ansprüchen .....	16
7.1. Eigentumsvorbehalt .....	17
7.2. Dokumentenakkreditiv.....	18
7.3. Garantie.....	20
7.3.1. Bankgarantie.....	21
7.3.2. Exportgarantie.....	22
7.4. Weitere Sicherungsinstrumente.....	22
7.4.1. Forfaiting .....	22
7.4.2. Exportversicherung .....	23
7.4.3. Dokumenteninkasso .....	23
8. Internationale Rechtsdurchsetzung.....	23
8.1. Allgemeines.....	23
8.2. Ordentliche Gerichte .....	24
8.2.1. Gerichtsstandsvereinbarung.....	24
8.2.2. Gesetzliche Zuständigkeit.....	25
8.2.3. Anerkennung und Vollstreckung von Urteilen .....	25
8.3. Schiedsgerichtsbarkeit .....	26
9. Anwendbares Recht.....	27
9.1. Allgemeines.....	27
9.2. Rechtswahl.....	28
9.3. Keine Rechtswahl .....	29
9.4. UN-Kaufrecht (CISG).....	29
10. Produkthaftung .....	31
11. Transportgeschäfte.....	31
11.1. Allgemeines.....	31
11.2. Spediteur .....	32
11.3. Frachtführer.....	34
11.4. Lagerhalter .....	36
12. Öffentlich-rechtliche Vorschriften.....	37

Stand 1.11.2010

## 1. Einleitung

Im Sog der immer schneller voranschreitenden Globalisierung nehmen auch österreichische Unternehmen mehr und mehr am internationalen Handelsgeschehen teil.

Bemerkenswert ist vor allem, dass der grenzüberschreitende Expansionskurs zunehmend auch Klein- und Mittelunternehmen (KMU) erfasst. Gerade für diese Unternehmen soll die vorliegende Broschüre einen ersten Kurzüberblick über die rechtlichen Besonderheiten im Geschäftsverkehr mit ausländischen Geschäftspartnern bieten.

Zu beachten ist dabei, dass der vorliegende Text keine Rechtsberatung im Einzelfall ersetzen kann. Zudem beziehen sich die Ausführungen in der Regel nur auf österreichisches Recht. Die Rechtsordnungen anderer Länder können gänzlich verschiedene Regelungen vorsehen.

## 2. Überblick über die verschiedenen Rechtskreise

### 2.1. Allgemeines

Jedes Land hat seine eigene Rechtsordnung. Dennoch lassen sich Gruppen von Ländern unterscheiden, die von ähnlichen Rechtsordnungen geprägt sind. Ihre Rechtsordnungen stimmen in grundlegenden Prinzipien und Fragen überein, im Detail können aber auch sehr große Unterschiede bestehen.

Im Folgenden werden die verschiedenen Rechtskreise kurz dargestellt.

### 2.2. Deutsch-Österreichischer Rechtskreis

Zum deutsch-österreichischen Rechtskreis zählen Österreich, Deutschland, Schweiz, Liechtenstein, aber auch Griechenland und die Türkei.

Daneben beeinflusst der deutsch-österreichische Rechtskreis auch die Rechtsordnungen zahlreicher osteuropäischer Staaten.

Typisch für diese Länder ist, dass für die Auslegung von Verträgen der wahre Parteiwille maßgeblich ist. Es wird also gefragt, „Was wollten die Parteien bezwecken?“ Weicht der Parteiwille vom Vertragstext ab, geht der Parteiwille vor.

Der Erwerb von Eigentum an Sachen (Waren) erfolgt in der Regel in zwei Schritten: Zum einen bedarf es eines (gültigen) Vertrages und zum anderen muss die Ware auch tatsächlich übergeben werden. Solange daher nur ein Vertrag existiert, die Waren aber noch nicht tatsächlich übergeben wurden, bleibt der Verkäufer Eigentümer. Die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehaltes ist jedoch möglich.

### 2.3. Romanischer Rechtskreis

Zum romanischen Rechtskreis zählt man etwa Frankreich, Italien, Niederlande, Belgien, Spanien, Rumänien, aber auch Südamerika, die Vereinigten Arabischen Emirate und Teile von Afrika (zB Marokko, Ägypten).

Auch im romanischen Rechtskreis werden Verträge vom Richter nach dem wahren Parteiwillen ausgelegt. Tendenziell sind die Rechtsordnungen dieses Rechtskreises „opferfreundlich“.

Im Gegensatz zum deutsch-österreichischen Rechtskreis geht das Eigentum an Waren bereits im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses auf den Käufer über. Es bedarf also keiner gesonderten Übergabe der Waren. Im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses wird der Käufer daher regelmäßig auch schon Eigentümer der Waren. Ein Eigentumsvorbehalt ist üblicherweise nur eingeschränkt – etwa in Form eines Registereintrags – möglich.

#### 2.4. Anglo-Amerikanischer Rechtskreis

Zu den Ländern des anglo-amerikanischen Rechtskreises zählt man etwa die USA (außer Louisiana), Großbritannien und die übrigen Länder des Commonwealth, sowie Singapur, Malaysia, Südkorea, Hong Kong und Teile von Afrika (zB Nigeria, Kenia).

Die Länder des anglo-amerikanischen Rechtskreises sind wesentlich vom System des Common Law bzw. des Case Law geprägt.

Das Recht stützt sich dabei weniger auf Gesetze als auf richterliche Entscheidungen in ähnlich gelagerten früheren Fällen. Gesetze existieren tendenziell weniger, wiewohl auch in diesen Ländern zusehends gesetzliche Grundlagen geschaffen werden, zB In Großbritannien der „Sales of Goods Act“.

Verträge werden eher nicht nach dem Parteiwillen ausgelegt, maßgeblich ist in erster Linie der reine Vertragstext (*exchange of promises*). Mündlich gemachte Angebote sind – entgegen der österreichischen Rechtsordnung – in der Regel frei widerrufbar.

#### 2.5. Sonstige Rechtskreise

Hiezu zählen etwa der arabische und der chinesische Rechtskreis.

In der arabischen Welt (vor allem Saudi-Arabien, Iran, Jemen) und anderen Ländern, wo der Islam als Religion vorherrschend ist (zB Indonesien), stützt sich das Recht vielfach zur Gänze oder teilweise auf die Sharia. Diese ist von islamistischen Wertvorstellungen geprägt.

Das Rechtssystem in China ist von konfuzianischen und deutsch-österreichischen Einflüssen geprägt. Dabei ist es vor allem wichtig, eine Beziehung mit dem Vertragspartner aufzubauen.

Bei der Auslegung von Verträgen spielt die Branchenüblichkeit eine wichtige Rolle. Diese überlagert in aller Regel den Willen der Parteien.

Dazu kommt, dass auf Grund der politischen Situation Verträge durch einfache Verwaltungsbestimmungen außer Kraft gesetzt werden können.

### 3. Der Exportvertrag

#### 3.1. Vertragsabschluss und Vertragsinhalt

Der Vertrag bildet als wesentliches Instrument im nationalen, wie auch internationalen Geschäftsverkehr die (rechtliche) Grundlage des Handelns der Geschäftspartner.

Nach österreichischem Recht kommt ein Vertrag durch *zwei übereinstimmende Willenserklärungen* zustande.

- *Beispiel:* Im Exportgeschäft verpflichtet sich der Exporteur gegen Bezahlung eines bestimmten Preises zur Lieferung einer bestimmten Ware. Umgekehrt verpflichtet sich der Importeur den Preis zu bezahlen, wenn er dafür die Ware erhält.

Der Vertragsabschluss unterliegt dabei in der Regel keinen formellen Beschränkungen. Ein mündlicher Vertrag, zB infolge einer Besprechung oder eines Telefonats, ist wirksam, freilich aus Beweisgründen – gerade im internationalen Geschäftsverkehr – nicht zu empfehlen.

Die Vertragspartner sind auch hinsichtlich des Inhaltes des Vertrages weitgehend frei. Einer Beschränkung unterliegen sie nur insoweit, als der Vertrag oder einzelne seiner Bestimmungen nicht gegen das Gesetz oder die guten Sitten verstoßen dürfen. Derartige Beschränkungen sieht vor allem das Konsumentenschutzrecht bei Verträgen zwischen einem Unternehmer und einem Konsumenten vor.

Gegen die guten Sitten verstößt zB ein Vertrag zwischen zwei Unternehmern, bei dem ein Unternehmer in seiner Handlungsfreiheit übermäßig eingeschränkt wird.

- *Beispiel:* Die Handlungsfreiheit des Gastwirts wird bei einem Bierbezugsvertrag mit einer Dauer von mehr als 15 Jahren unverhältnismäßig eingeschränkt, da er über einen sehr langen Zeitraum nicht mehr den Bierlieferanten wechseln kann.

Neben den „vereinbarten“ Pflichten wie Lieferung der Ware, Bezahlung des Kaufpreises, Vereinbarung des Transportes, Vertragsauflösung usw. werden auch (gegenseitige) Schutz- und Sorgfaltspflichten Vertragsbestandteil, ohne dass es dafür eine (ausdrückliche) vertragliche Vereinbarung benötigt. Diese Pflichten können bereits vor Vertragsabschluss bestehen, unabhängig davon, ob schlussendlich tatsächlich ein Vertrag zustande kommt oder nicht.

- *Beispiel:* Weiß der Exporteur bereits vor dem vereinbarten Liefertermin, dass er keinesfalls rechtzeitig liefern kann, ist er verpflichtet, den Importeur davon spätestens bei Vertragsabschluss in Kenntnis zu setzen, um Schaden zu vermeiden.

### 3.2. Wirkungen des Vertrages

Durch den Vertragsabschluss werden die Vertragspartner an den Inhalt des Vertrages und damit an die von ihnen versprochenen Leistungen gebunden. Diese Bindungswirkung hat zur Folge, dass eine einseitige Vertragsauflösung nur mehr unter bestimmten Voraussetzungen möglich ist.

Hält sich einer der Vertragspartner nicht an die Bestimmungen des Vertrages, dann hat er in der Regel für den dadurch entstandenen Schaden aufzukommen.

- *Beispiel:* Der Verkäufer liefert einen mangelhaften Ersatzteil für eine Maschine. Dadurch wird die Maschine des Käufers beschädigt. Der Verkäufer hat für die Reparaturkosten der Maschine und den Verlust für die Stehzeiten aufzukommen.

Die Wirkungen eines Vertrages erstrecken sich aber unter Umständen auch über die Vertragsbeendigung hinaus.

- *Beispiel:* Ein selbstständiger Handelsvertreter (HV) vermittelt für ein Unternehmen Waren. Nach der Auflösung seines Vertrages ruft der HV Kunden des Unternehmers an und teilt diesen mit, dass die Waren qualitativ schlecht sind. Das Verleiten der Kunden zur Vertragsbeendigung verstößt gegen die (nachvertragliche) Treuepflicht.

Welche Wirkungen ein Vertrag tatsächlich entfaltet, ist schlussendlich davon abhängig, welche Rechtsordnung auf das Vertragsverhältnis anzuwenden ist (vgl. dazu Kapitel 9, „Anwendbares Recht“, Seite 27)

### 3.3. Anforderungen an den Exportvertrag

Im Allgemeinen ist der grenzüberschreitende Geschäftsverkehr von einer größeren (wirtschaftlichen) Unsicherheit als der innerstaatliche geprägt. Für den Exporteur geht es dabei im Wesentlichen um die Frage, wie er trotz aller Risiken sicher zu seinem Geld kommt.

Zu den Risiken zählen vor allem

- Allgemeine Länderrisiken: zB Kriege, Zahlungsstopps, Schutz von Patentrechten im Ausland.
- Fremde/unbekannte Rechtsordnung: zB hohe Schadenersatzsummen im US-amerikanischen Recht in Folge fehlerhafter Produkte.
- Mentalität/unbekannte Handelsbräuche: zB Vertragstreue des ausländischen Geschäftspartners.
- Transportrisiken: zB Beschädigung der Ware durch mehrmaliges Umladen.
- Keine, nur schwer zu beschaffende oder falsche Informationen über den Geschäftspartner (betrifft vor allem dessen Bonität).
- Fremde Sprache: zB Vertragssprache unterscheidet sich von der Verhandlungssprache.
- Durchsetzbarkeit von Ansprüchen (funktionierendes und objektives Gerichtswesen?).

Auf Grund dieser Unsicherheitsfaktoren verlangt die Gestaltung eines Exportvertrages eine weitaus eingehendere Befassung, als dies etwa bei nationalen Verträgen der Fall ist.

Im Allgemeinen gilt, je detaillierter ein Vertrag ist, desto eher wird man bekannte Unsicherheitsfaktoren ausschließen können. Tatsächlich ist es faktisch unmöglich, alle Eventualitäten in einem Vertrag zu berücksichtigen, weshalb auch bei einer peinlichst genauen Ausgestaltung des Vertrages ein Restrisiko bleibt.

Dennoch sollte durch eine entsprechende vertragliche Gestaltung darauf hingewirkt werden, Risiken, die den Exporteur treffen, zu minimieren.

Die folgenden Kapitel behandeln typische Aspekte des Exportgeschäftes und geben neben allgemeinen rechtlichen Auskünften insbesondere auch Hinweise, worauf bei der Gestaltung von Exportverträgen zu achten ist.

#### 4. Incoterms

Incoterms (International Commercial Terms) sind standardisierte Vertragsklauseln, die bestimmte Käufer- und Verkäuferpflichten festlegen.

Im Wesentlichen regeln Incoterms, wer den Transport zu organisieren hat, wer die Transportkosten übernimmt und wer das finanzielle Risiko im Falle des Verlustes oder einer Beschädigung der Ware beim Transport trägt.

Incoterms regeln aber nicht den Eigentumsübergang, den genauen Liefertermin, den Gerichtsstand, das anwendbare Recht, Gewährleistung und Haftung bei Leistungsstörungen, Ersatzlieferungen, Urheberrechte und die Finanzierung.

Incoterms müssen beim Vertragsabschluss vereinbart werden, damit sie Teil des Kaufvertrages werden. Es sollte dabei immer darauf geachtet werden, dass der ausgewählte Incoterm mit dem Kauf-, Beförderungs- und Speditionsvertrag im Einklang steht.

Die Incoterms werden durch die internationale Handelskammer herausgegeben. Zurzeit aktuell sind die INCOTERMS 2010. Der wesentliche Vorteil der Incoterms besteht darin, dass sie international weitgehend anerkannt sind und ihre Bedeutung in aller Regel einheitlich ausgelegt wird.

Es gibt 11 Klauseln, die wiederum in vier Klauselgruppen (E-, F-, C- und D-Klauseln) unterteilt sind. Während die E-Klausel EXW (ex works) Minimalpflichten des Verkäufers vorsieht – der Verkäufer hat hier die Ware in seinem Betrieb lediglich bereit zu stellen, der Käufer hat diese dann abzuholen – legen D-Klauseln Minimalpflichten des Käufers fest: Der Verkäufer hat den Transport zu organisieren oder selbst durchzuführen, er trägt die Kosten und das wirtschaftliche Risiko des Untergangs der Ware während des Transportes. F- und C- Klauseln teilen die Pflichten zwischen Verkäufer und Käufer mehr oder weniger gleichmäßig auf.

Incoterms werden im internationalen Geschäftsverkehr häufig verwendet. Dennoch werden sie immer wieder falsch verwendet. Die folgenden Punkte zeigen die häufigsten Fehlerquellen auf und geben Hinweise für die richtige Verwendung von Incoterms.

- Oft wird zu wenig präzisiert, wie und wo die Lieferung stattzufinden hat. Incoterms verlangen nach einem exakt definierten Ort.

Wird lediglich eine Ortschaft (zB *EXW Innsbruck*), nicht jedoch die genaue Adresse angegeben, könnte der Lieferant die Ware bei der Ortstafel am Ortsrand abladen. Eine exakte Formulierung könnte wie folgt lauten: *EXW 6020 Innsbruck, Grabenweg 17, Tor 4, Halle A o-*

der *EXW 6020 Innsbruck, Museumsstraße 15, 2. Stock, Zimmer 212* (letztere Formulierung zB für die Lieferung von Büromaterial in einen bestimmten Raum eines Gebäudes).

- Im Vertrag sollte genau angegeben werden, auf welche Fassung der Incoterms Bezug genommen wird, zB durch einen Hinweis direkt nach der Klausel: *CPT 6020 Innsbruck, Rennweg 30, Tor 1 Halle A, INCOTERMS 2010*. Andernfalls besteht das Risiko, dass der Geschäftspartner den gewählten Incoterm auf eine ältere Version der Incoterms (zB INCOTERMS 2000 oder INCOTERMS 1990) bezieht. Diese älteren Versionen sind zum Teil nicht mit den INCOTERMS 2010 ident. Es kann in solchen Fällen zu Schwierigkeiten bei der Vertragsauslegung kommen.
- Einzelne Klauseln sind nur für bestimmte Transportmittel vorgesehen. So ist etwa die Klausel *FOB (free on board)* nur für den Schiffs-transport und keinesfalls für Straßen- und Lufttransporte gedacht. Incoterms müssen daher unter Bedachtnahme auf die jeweilige Transportart ausgewählt werden.
- Bestimmte Klauseln (*FAS, FOB, CFR, CIF*) sind für den Container-transport ungeeignet.
- Bei der Klausel *EXW* hat der Verkäufer die Ware lediglich zur Abholung bereit zu stellen. Die Pflicht zur Verladung liegt beim Käufer. In vielen Fällen hilft jedoch der Verkäufer dem Käufer bei der Verladung, weil er meist die besseren Gerätschaften dafür hat. Dies führt dazu, dass der Verkäufer – entgegen der ursprünglichen Vereinbarung *EXW* – für die mangelhafte Verladung haftet.

Um der Haftung zu entgehen, lässt man den Käufer häufig eine Erklärung unterschreiben, die den Verkäufer von der Haftung befreien

soll („Freizeichnungserklärung“). Bei der Unterzeichnung dieser Erklärung ist darauf zu achten, dass derjenige der unterzeichnet, tatsächlich auch dazu befugt ist (in den wenigsten Fällen ist das der LKW-Lenker, der die Ware abholt!). Andernfalls wäre die Unterzeichnung bedeutungslos.

Steht von vornherein fest, dass der Verkäufer das Transportmittel beladen wird, sollte aber ohnehin ein anderer Incoterm, zB *FCA (free carrier)*, gewählt werden.

- Verlangt ein Incoterm von einem Vertragspartner den Abschluss einer Transportversicherung, ist dies eine Mindestversicherung. Diese Mindestversicherung ist in aller Regel auch nur für einen Teil der Transportstrecke abzuschließen. Verkäufer und Käufer schließen daher häufig eigene, zusätzliche Versicherungen ab. Kann der Ort des Schadeneintrittes nicht festgestellt werden, leisten die jeweiligen Versicherer unter Umständen nicht, da der Schaden nicht nachweisbar auf dem von ihnen versicherten Streckenteil eingetreten ist. Es ist deshalb ratsam, immer eine durchgehende Versicherung abzuschließen.
- Vereinbarungen zum Umfang der Versicherung wie *maximum insurance* sind zu ungenau.
- Auf die in der Praxis häufig verwendete Lieferbedingung „frei Haus“ sollte verzichtet werden, da es keine einheitliche Definition dafür gibt. „Frei Haus“ ist kein Incoterm.

## 5. **AGB – Allgemeine Geschäftsbedingungen**

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) sind von einer Partei vorformulierte Vertragsbedingungen, die für eine Vielzahl von Verträgen Ver-

wendung finden sollen. Der Vorteil von AGB liegt zum einen in der Zeitersparnis – nicht jeder Vertrag muss bis ins letzte Detail einzeln ausgehandelt werden – und zum anderen in der Möglichkeit, seine Vertragsbedingungen faktisch gegen den Willen des Vertragspartners durchzusetzen.

Da es sich bei den AGB um Vertragsbedingungen handelt, bedarf es zu ihrer Wirksamkeit einer gültigen Vereinbarung. Zwischen Unternehmern ist es dabei in der Regel (Ausnahmen existieren!) ausreichend, wenn im Vertrag auf die auf der eigenen Homepage abrufbaren AGB Bezug genommen wird. Im Allgemeinen muss es dem Vertragspartner möglich und zumutbar sein, von den AGB vor oder spätestens bei Vertragsabschluss Kenntnis zu erlangen. Eine einseitige „Vereinbarung“ der AGB nach Vertragsabschluss ist zu spät.

- *Beispiel:* Es ist nicht ausreichend, wenn auf die AGB erstmals auf Lieferscheinen oder Rechnungen verwiesen wird.

Kommt UN-Kaufrecht zur Anwendung (siehe dazu Punkt 9.4, Seite 29), sind an die gültige Vereinbarung von AGB strengere Voraussetzungen geknüpft. So reicht etwa der Hinweis, dass die AGB auf der Homepage zum Download stehen, in der Regel nicht aus. Das UN-Kaufrecht verlangt ein tatsächliches Zusenden der AGB vor oder spätestens bei Vertragsabschluss.

Vorsicht ist bei *versteckten* AGB-Klauseln geboten. Sind solche Klauseln für den Vertragspartner nachteilig und musste er nicht mit ihnen rechnen, wird die betroffene Klausel unter Umständen, trotz sonst gültiger Vereinbarung der AGB, nicht Vertragsbestandteil.

- *Beispiel:* Unter der Überschrift „Vertragsdauer“ werden für den Vertragspartner nachteilige Haftungsbegrenzungen geregelt.

Die Problematik der versteckten Vertragsklauseln spielt vor allem im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmer und Konsumenten eine wichtige Rolle. Im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmern wird den betroffenen Geschäftspartnern in den meisten Fällen zugemutet, dass sie sich mit den AGB ihres Gegenübers ausreichend auseinandersetzen. Aber auch hier ist Vorsicht geboten. AGB sollten daher immer mit fachkundiger Beratung und ohne überraschende „Fallen“ erstellt werden.

Manchmal beziehen sich beide Vertragspartner bei Vertragsabschluss (zB im Angebot und in der Auftragsbestätigung) jeweils auf ihre eigenen AGB, wobei die AGB unter Umständen auch noch sogenannte Abwehrklauseln, wie etwa „*Die AGB des Vertragspartners sind auf den Vertrag nicht anwendbar*“, enthalten. Zunächst kommt in solchen Fällen kein Vertrag zu Stande, da es an den zwei für den Vertragsabschluss erforderlichen übereinstimmenden Willenserklärungen fehlt.

Wird der „Vertrag“ aber trotzdem durchgeführt, etwa weil der Verkäufer liefert und der Käufer die Ware annimmt, stellt sich die Frage, ob und wenn ja, welche AGB wirksam vereinbart wurden („*battle of forms*“).

Nach österreichischem Recht kommt der Vertrag unter Ausschluss beider AGB zustande (soweit sie sich widersprechen). Das heißt, es gelten weder die einen noch die anderen AGB („*knock-out-rule*“). Wenn deshalb vertragliche Regelungslücken entstehen, kommen gesetzliche Regelungen zur Anwendung (zB bei Gewährleistung oder Haftung).

Anders ist die Rechtslage aber nach dem UN-Kaufrecht. Hier gelten die AGB jenes Vertragspartners, denen der andere Vertragspartner zuletzt nicht widersprochen hat, also die AGB desjenigen, der „das letzte Wort hatte“ („*last-shot-rule*“).

- *Beispiel:* A nimmt im Angebot an den B ausdrücklich auf seine AGB Bezug und gibt zu erkennen, dass er zum Vertragsabschluss nur un-

ter Einbeziehung seiner AGB gewillt ist. B teilt dem A in seiner Antwort mit, dass er das Angebot annimmt, allerdings nur unter Einbeziehung seiner AGB. Anschließend liefert A die Ware.

*Lösung:* Nach österreichischem Recht kommt der Vertrag ohne Einbeziehung von AGB zustande. Nach UN-Kaufrecht werden dem Vertrag die AGB des B zugrunde gelegt, weil A diesen AGB zuletzt nicht widersprochen hat.

Im grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr sind die AGB der Vertragspartner häufig in der jeweils eigenen Sprache (zB Deutsch), während der eigentliche Vertragstext oftmals in einer andere Sprache (zB Englisch) abgefasst ist. Dabei stellt sich die Frage, ob AGB auch dann Geltung erlangen, wenn im Vertragstext auf anderssprachige AGB verwiesen wird, wenn sich also zB in einem englischsprachigen Vertrag der Hinweis auf deutschsprachige AGB findet. Entscheidend ist vor allem die Art, Länge und Dauer der Geschäftsbeziehung. Handelt es sich um eine großes Auftragsvolumen, wird es dem anderen Vertragspartner regelmäßig zumutbar sein, die fremdsprachigen AGB übersetzen zu lassen. Bei kleineren Geschäftsfällen wird dies eher nicht der Fall sein. Es hängt also immer vom Einzelfall ab, ob fremdsprachige AGB wirksam vereinbart werden können oder nicht.

In internationalen Geschäftsbeziehungen ist es aber wahrscheinlich zumutbar, die AGB in einer Weltsprache abzufassen. Ist der Vertragspartner damit nicht einverstanden, müsste er den AGB widersprechen. Als Weltsprache gilt zumindest Englisch. Deutsch dürfte eher nicht als Weltsprache betrachtet werden.

## 6. Verletzung von Rechten Dritter

Durch den Export von Waren ins Ausland kann es auch zur Verletzung von Rechten Dritter, insbesondere von deren *Immaterialgüterrechten*

kommen. Immaterialgüterrechte sind etwa Urheber-, Marken-, Muster- schutz oder Patentrechte.

- *Beispiel:* A liefert seinen in Österreich patentierten Zapfwellengenerator in die USA. Dort hat bereits ein anderer Unternehmer ein früher zugelassenes Patent auf die Zapfwellengeneratoren registriert.
- *Beispiel:* Exporteur Z liefert nach Kanada und verletzt durch den Namen seines Produktes dortige Markenrechte.

Der Exporteur ist grundsätzlich dazu verpflichtet, Waren zu liefern, die frei von Rechten Dritter sind.

Erhebt ein Dritter im Ausland gegen den Käufer der Waren Ansprüche, zB einen Unterlassungsanspruch, und kann der Käufer deshalb die Ware nicht weiterverkaufen, hat der Exporteur den Vertrag nicht ordnungsgemäß erfüllt. Der Exporteur haftet dann dem Importeur für den Schaden.

Die Haftung des Exporteurs erfährt jedoch eine Einschränkung, weil er in aller Regel nur für Schäden in jenen Staaten haftet, in die die Ware vorhersehbar – etwa auf Grund der Vertragsverhandlungen – geliefert werden sollte. Im Vertrag sollte daher festgelegt werden, in welche Staaten geliefert wird. Allenfalls sollte auch die Haftung für Schäden durch die Verletzung von Rechten Dritter ausgeschlossen werden.

## 7. Absicherung von Ansprüchen

Die Absicherung von Kaufpreisforderungen spielt im internationalen Geschäftsverkehr für den Exporteur eine tragende Rolle.

Gänzliche Sicherheit bietet für den österreichischen Exporteur nur eine Vorauszahlung des ausländischen Geschäftspartners. Dazu wird dieser aber nur in den seltensten Fällen bereit sein.

Die internationale Praxis hat daher Sicherungsinstrumente geschaffen, die speziell auf die Besonderheiten im grenzüberschreitenden Ge-

schäftsverkehr Rücksicht nehmen. Dazu zählen insbesondere das Dokumentenakkreditiv und die Exportgarantie. Hingegen ist eines der gängigsten innerösterreichischen Sicherungsinstrumente, der Eigentumsvorbehalt, im Verkehr mit einem ausländischen Geschäftspartner nur selten wirksam.

### 7.1. Eigentumsvorbehalt

Beim Eigentumsvorbehalt bleibt der Verkäufer so lange Eigentümer bis der Käufer die Ware vollständig bezahlt hat. In der Zwischenzeit kann der Käufer die Ware benutzen. Der Eigentumsvorbehalt kommt damit den Interessen beider Parteien nahe.

Nach österreichischem Recht ist der Eigentumsvorbehalt konkursfest. Das bedeutet, der Verkäufer kann die Ware bei Insolvenz des Käufers zurückfordern. Die Ware wird nämlich nicht Bestandteil der Insolvenzmasse. Auch bei einer Exekutionsführung in das Vermögen des Käufers hat der Verkäufer die Möglichkeit auf sein Eigentum zu greifen.

Der Eigentumsvorbehalt bietet jedoch selbst innerhalb Österreichs keine vollständige Sicherheit. Insbesondere bei Handelswaren, also Waren die zum Wiederverkauf bestimmt sind, verliert der Verkäufer sein Eigentum, wenn der Käufer die Waren an seine Kunden weiterveräußert. Aus diesem Grund wird bei Handelswaren manchmal ein sogenannter verlängerter Eigentumsvorbehalt vereinbart. Damit kann der Verkäufer auf die Forderung greifen, die dem Wiederverkäufer gegenüber dessen Kunden zusteht. Der verlängerte Eigentumsvorbehalt bietet allerdings lediglich eine beschränkte Sicherheit, da er oft vom Käufer nicht an den Kunden überbunden wird.

Oft scheitert der einfache Eigentumsvorbehalt auch schon daran, dass er nicht wirksam vereinbart wird. Es muss eine vertragliche Grundlage für

ihn geben, d.h. spätestens bei Vertragsabschluss müssen sich die Vertragsparteien darüber einig sein.

- *Beispiel:* Ein Hinweis auf dem Lieferschein oder der Rechnung ist nicht ausreichend.

Im internationalen Geschäftsverkehr ist der Eigentumsvorbehalt mit Vorsicht zu genießen. Während in manchen Staaten der Eigentumsvorbehalt gar nicht bekannt ist, werden in anderen Staaten mehr oder weniger strenge Voraussetzungen an die wirksame Vereinbarung geknüpft oder er verliert in der Insolvenz des Vertragspartners seine Wirksamkeit.

- *Beispiel:* In der Schweiz ist ein Eigentumsvorbehalt nur bei Eintragung in ein öffentliches Register wirksam.

Die Bestimmungen über den Eigentumsvorbehalt richten sich immer nach der Rechtsordnung jenes Staates, in dem sich die Ware gerade befindet. Eine vertragliche Rechtswahl der Parteien ist dafür unerheblich.

- *Beispiel:* Wird ein Eigentumsvorbehalt nach österreichischem Recht wirksam vereinbart und wird die Ware anschließend nach Italien gebracht, ist zu prüfen, ob auch nach italienischem Recht ein wirksamer Eigentumsvorbehalt vorliegt. Umgekehrt kann ein nach ausländischem Recht unwirksamer Eigentumsvorbehalt durch Lieferung der Ware nach Österreich wirksam werden.

Eine Prüfung der ausländischen Rechtslage ist unerlässlich, will man sich auf den Eigentumsvorbehalt als Sicherungsinstrument verlassen.

### 7.2. Dokumentenakkreditiv

Ein hingegen meist taugliches Sicherungsinstrument im grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr ist das Dokumentenakkreditiv.

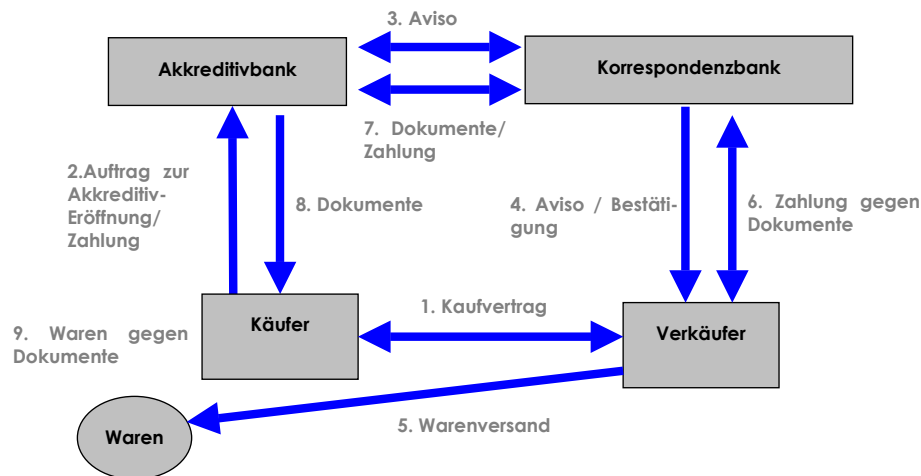
Es soll sicher stellen, dass der Käufer die Ware nur dann in Empfang nehmen kann, wenn er den Kaufpreis vollständig bezahlt. Spiegelbildlich bekommt der Verkäufer sein Geld erst dann, wenn er die Ware ord-

nungsgemäß versendet und die notwendigen Dokumente, vor allem Frachtpapiere zum Nachweis der Warenversendung, übergeben hat.

Die Abwicklung erfolgt in den meisten Fällen über zwei Banken, die Akkreditivbank und die Korrespondenzbank. Die Akkreditivbank übernimmt das Risiko der Zahlungsunfähigkeit des Käufers. Die Korrespondenzbank fungiert hingegen in den meisten Fälle nur als Auszahlungsstelle.

Möglich ist aber auch, dass die Korrespondenzbank selbst die Dokumente prüft und gegenüber dem Verkäufer für den Kaufpreis haftet.

Grafische Darstellung der Abwicklung eines Dokumentenakkreditivs:



Die Akkreditivbank verspricht dem Verkäufer den Kaufpreis zu bezahlen, wenn dieser die Dokumente laut Akkreditiv (Vereinbarung) ordnungsgemäß übergibt. Die Bank prüft dabei lediglich die Übereinstimmung der Dokumente mit dem Akkreditiv. Hier treten immer wieder Probleme auf, weil die Banken bei der Prüfung in aller Regel streng und formell vorgehen.

Damit die Bank den Kaufpreis ausbezahlt, müssen daher Dokumente und Akkreditiv exakt übereinstimmen. Mögliche Dokumente sind etwa die Handelsrechnung, Frachtrechnung, Ursprungszeugnis (beglaubigt durch die Handelskammer im Herkunftsland), Ladepapiere oder Transportdokumente (Frachtbrief, Übernahmebestätigung, etc.), Versicherungspolizzen, Qualitätszeugnisse. Die Dokumente sind vorab mit der Bank, aber auch dem Spediteur abzustimmen. Zu berücksichtigen ist auch der jeweils gewählte Incoterm (zB bei EXW gibt es keine Frachtpapiere, die bei der Bank eingereicht werden können).

Ein Dokumentenakkreditiv erfüllt aber nicht nur eine Sicherungsfunktion, sondern dient auch der leichteren Abwicklung des Zahlungsverkehrs zwischen Exporteur und Importeur.

Die Internationale Handelskammer (ICC) gibt regelmäßig Richtlinien zur Verwendung von Dokumentenakkreditiven heraus. Zur Zeit aktuell sind die Dokumentenakkreditivrichtlinien ERA 600. Das „Recht der Dokumentenakkreditive“ ist damit weitestgehend vereinheitlicht.

Allerdings bietet auch das Dokumentenakkreditiv keine absolute Sicherheit für den Verkäufer. Ein Restrisiko bleibt, wenn dieses auch bei ordnungsgemäßem und sorgfältigem Vorgehen minimiert wird.

Zu beachten ist, dass Banken für die Abwicklung von Dokumentenakkreditiven nicht unerhebliche Gebühren verlangen.

### 7.3. Garantie

Auch eine Garantie ist – wie das Dokumentenakkreditiv – ein Zahlungsverprechen. Im Unterschied zu einem Dokumentenakkreditiv erfüllt eine Garantie aber lediglich eine Sicherungs- und keine Zahlungsfunktion.

Behauptet der Begünstigte, dass der Garantiefall eingetreten sei – etwa, dass die Kaufpreiszahlung fällig ist – hat die garantierende Person (der

„Garant“) die Garantiesumme zu bezahlen. Zahlungsvoraussetzung ist grundsätzlich nur die bloße Behauptung des Begünstigten, die Zahlung sei fällig.

Einwendungen, wie die Mangelhaftigkeit der Warenlieferung, verhindern die Auszahlungspflicht des Garanten zunächst nicht. Es gilt das Motto „zuerst zahlen, dann streiten“. Ausnahmen von der Leistungspflicht bestehen nur dann, wenn eine Garantie nachweislich missbräuchlich in Anspruch genommen wird. Hier kann die Auszahlung verweigert werden.

Eine Garantie kann verschiedenste Ausprägungen annehmen. Am weitesten verbreitet ist die Bankgarantie (siehe dazu Punkt 7.3.1, Seite 21).

Eine Garantie kann ihrer Funktion nach aber auch weitgehend einer Versicherung ähneln. Das ist etwa bei der Exportgarantie der Fall.

#### 7.3.1. Bankgarantie

Bei einer Bankgarantie garantiert eine Bank die Bezahlung eines bestimmten Betrages, sofern der Garantiefall eintritt.

Die Bankgarantie ist eine spezielle Ausprägung der unter Punkt 7.3, Seite 20, behandelten Garantie.

Die Bank hat bei Vorliegen aller Voraussetzungen binnen einer, in der Regel kurzen Frist, den Garantiebtrag auszubezahlen. In diesem Zeitraum hat der Verpflichtete die Möglichkeit die Inanspruchnahme der Garantie wegen Missbrauchs (etwa mittels einer einstweiligen Verfügung) zu verhindern.

Der aus den USA stammende *Standby letter of credit* stellt der Form nach ein Akkreditiv dar. Inhaltlich handelt es sich dabei allerdings um eine Garantie.

Die Bankgarantie ist verhältnismäßig sicher, wenn die Zahlung von einer erstklassigen Bank garantiert wird.

Trotz Vereinheitlichungsbestrebungen (Bankgarantierichtlinien URDG 758 der ICC) ist die Bankgarantie in den einzelnen Ländern unterschiedlichen rechtlichen Bestimmungen unterworfen. Dementsprechend sind Voraussetzungen und Wirksamkeit einer Bankgarantie im Ausland vorab ausführlich zu prüfen.

#### 7.3.2. Exportgarantie

Die Abwicklung dieser Garantieform erfolgt über die österreichische Kontrollbank (ÖKB), die als Dienstleister für das Finanzministerium tätig wird. Die Besonderheit der Exportgarantie besteht darin, dass nicht marktfähige Risiken – langfristige Verträge (ab zwei Jahren) und sehr risikoreiche Märkte – versichert werden.

Die ÖKB verfügt über ein weltweites Datennetz. Dieses ermöglicht es ihr, die Bonität der ausländischen Geschäftspartner des Exporteurs laufend zu überprüfen und das Risiko zu bewerten. Für die Gewährung einer Exportgarantie müssen bestimmte Voraussetzungen (wie etwa österreichische Wertschöpfung, etc.) erfüllt sein. Näheres zu den Voraussetzungen einer Exportgarantie finden Sie auf der Homepage der ÖKB unter <http://www.oekb.at>.

### 7.4. Weitere Sicherungsinstrumente

#### 7.4.1. Forfaiting

Unter Forfaiting versteht man den Ankauf von Forderungen, die ein Exporteur gegenüber seinen ausländischen Geschäftspartnern hat. Das Forfaiting erfüllt dabei in erster Linie eine Finanzierungsfunktion. Je nach Ausgestaltung kann damit allerdings auch die Übernahme des Ausfallsri-

sikos durch den Käufer der Forderung verbunden sein. Neben der Finanzierung und Besicherung von Forderungen bestehen für den Exporteur weitere Vorteile darin, dass es zu einer Entlastung in der Bilanz kommt (liquide Mittel statt Forderungen) und der Käufer der Forderung in aller Regel auch das Eintreiben der Forderung übernimmt (Inkassofunktion).

#### 7.4.2. Exportversicherung

Im Gegensatz zur Exportgarantie werden hier marktfähige Risiken versichert. Anbieter sind öffentliche Unternehmen (Tochtergesellschaften der Kontrollbank) oder private Versicherer. Exportversicherungen sind verhältnismäßig teuer, im Übrigen besteht in den meisten Fällen ein Selbstbehalt des Geschädigten. Dafür übernimmt der Exportversicherer die Überwachung und Risikobewertung der ausländischen Geschäftspartner.

#### 7.4.3. Dokumenteninkasso

Die Abwicklung eines Dokumenteninkassos ist ähnlich der eines Dokumentenakkreditivs. Wesentlicher Unterschied ist allerdings, dass bei einem Dokumenteninkasso die Bank kein Zahlungsverprechen abgibt. Das Dokumenteninkasso stellt daher in erster Linie eine einfache Möglichkeit dar, die Zahlung abzuwickeln.

## 8. Internationale Rechtsdurchsetzung

### 8.1. Allgemeines

Kommt einer der Vertragspartner seinen vertraglichen Pflichten nicht nach, stellt sich die Frage, vor welchem Gericht jemand klagen bzw. geklagt werden kann oder muss. Diese Frage ist oft entscheidend dafür, ob

überhaupt ein Prozess geführt wird und ob ein Urteil dann auch vollstreckbar ist.

### 8.2. Ordentliche Gerichte

#### 8.2.1. Gerichtsstandsvereinbarung

Den Vertragspartnern steht es grundsätzlich frei, vorab – also bereits im Vertrag – die Zuständigkeit eines bestimmten Gerichtes zu vereinbaren. Die Parteien unterliegen dabei wenigen Einschränkungen. Gerichtsstandsvereinbarungen müssen in aller Regel aber schriftlich getroffen werden.

- *Beispiel:* Bei einem Kaufvertrag zwischen einem österreichischen und einem deutschen Unternehmer wird vereinbart, dass für Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis ein Gericht in Italien zuständig sein soll (zulässig).

Einschränkungen unterliegt die Gerichtsstandsvereinbarung dann, wenn der Streitgegenstand ein Grundstück oder registrierte Rechte (Patente etc.) betrifft oder wenn auf der Beklagtenseite ein Verbraucher steht.

Häufig sind Gerichtsstandsvereinbarungen in den AGB zu finden. Das ist zulässig. Zur Einbeziehung von AGB in den Vertrag vgl. Kapitel 5, Seite 12.

Durch die vertragliche Festlegung eines Liefer- bzw. Erfüllungsorts kann unter Umständen ebenfalls ein Gerichtsstand geschaffen werden. Beim Erfüllungsort handelt es sich um den Übergabeort, also jenen Ort, an dem der Käufer die Verfügungsgewalt über die Ware erhält. Die formalen Voraussetzungen einer Gerichtsstandsvereinbarung – im Wesentlichen der schriftliche Nachweis der Vereinbarung – dürfen dadurch nicht umgangen werden.

### 8.2.2. Gesetzliche Zuständigkeit

Haben die Parteien keinen Gerichtsstand vereinbart, richtet sich die Zuständigkeit eines Gerichtes nach den gesetzlichen Bestimmungen. Eine Klage kann in solch einem Fall immer am allgemeinen Gerichtsstand des Beklagten, das ist der Ort seines gewöhnlichen Aufenthaltes, bei Unternehmen der Sitz der Hauptverwaltung, eingebracht werden.

Daneben ist auch ohne formelle Gerichtsstandsvereinbarung eine Klage am oben bereits erwähnten *Gerichtsstand des Erfüllungsortes* möglich. Dieser ist bei Klägern dann beliebt, wenn er identisch mit dem Sitz des Klägers ist (zB bei Wahl des Incoterms EXW). Die Klage muss dann nämlich nicht beim Gericht am Sitz des Beklagten (allgemeiner Gerichtsstand), sondern kann auch beim Gericht am Sitz des Klägers erhoben werden.

### 8.2.3. Anerkennung und Vollstreckung von Urteilen

Von der Frage der Zuständigkeit des Gerichtes ist die Frage der Anerkennung und Vollstreckung (Zwangsdurchsetzung gerichtlicher Entscheidungen) ausländischer Gerichtsurteile zu trennen.

Innerhalb des EWR werden Gerichtsurteile problemlos gegenseitig anerkannt und vollstreckt. Außerhalb des EWR ist eine Vollstreckung nur in wenigen Ländern möglich (zB Israel, Türkei oder British Columbia).

Aus diesem Grund kann für den österreichischen Kläger eine Klage vor einem ausländischen Gericht sogar von Vorteil sein, weil die Urteile dieses Gerichtes dann auch im entsprechenden Land vollstreckt werden können.

Dem Problem der mangelnden Vollstreckbarkeit kann in den meisten Fällen aber durch die Vereinbarung eines Schiedsgerichtes begegnet werden, da deren Urteile fast weltweit vollstreckbar sind.

### 8.3. Schiedsgerichtsbarkeit

Vereinbaren die Parteien, dass der Rechtsstreit durch ein Schiedsgericht entschieden werden soll, erfolgt die Urteilsfindung nicht durch ein staatliches Gericht, sondern durch ein privates Gericht, das Schiedsgericht. Österreich erfreut sich als Schiedsgerichtsland auch bei ausländischen Unternehmen zunehmender Beliebtheit.

Nach österreichischem Recht ist es möglich, eine Schiedsvereinbarung in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) oder mittels E-Mail zu treffen. Das kann aber nach einer anderen Rechtsordnung unzulässig sein.

Einer der zentralen Grundsätze des Schiedsverfahrens liegt darin, dass die Parteien frei festlegen können, wie das Verfahren ablaufen hat. Lediglich grundlegende Prinzipien haben die Parteien und die Schiedsgerichte zu beachten. Dazu gehört etwa der Grundsatz des rechtlichen Gehörs (keine Entscheidung ohne vorher den Parteien die Möglichkeit gegeben zu haben, ihren Standpunkt zu erörtern).

Schiedsgerichte werden in *institutionelle* und *ad-hoc* Schiedsgerichte eingeteilt.

Erstere stellen einen institutionellen Rahmen für die Abwicklung von Schiedsverfahren zur Verfügung (zB Schiedsordnungen und Gebührenverordnungen für die Schiedsrichter). Zu ihnen gehört etwa das Internationale Schiedsgericht der Wirtschaftskammer Österreich (<http://www.internationales-schiedsgericht.at/>).

Demgegenüber werden ad-hoc Schiedsgerichte nur für den konkreten Streitfall gebildet, ohne dass es einen institutionellen Rahmen gibt.

In Österreich finden sich allerdings in der Zivilprozessordnung Regeln über das Schiedsverfahren, denen auch ad-hoc Schiedsgerichte unter-

liegen. Dennoch ist institutionellen Schiedsgerichten im internationalen Kontext der Vorzug gegenüber ad-hoc Schiedsgerichten zu geben.

Die Vorteile eines Schiedsgerichts sind im Wesentlichen folgende:

- Auf Grund des New Yorker Übereinkommens werden Entscheidungen eines Schiedsgerichts so gut wie überall auf der Welt anerkannt und vollstreckt.
- Oftmals pragmatischere Lösung, da Fachexperten am Werk sind.
- In der Regel raschere Entscheidung (nur 1 Instanz).
- Geheimhaltung (keine öffentlichen Gerichtsverhandlungen).

Die Nachteile eines Schiedsgerichtes sind im Wesentlichen folgende:

- In den meisten Fällen kostspieliger als ein Verfahren vor den staatlichen Gerichten.
- Nur beschränkte Anfechtungsmöglichkeit (nur bei schwersten Verfahrensfehlern).

## 9. Anwendbares Recht

### 9.1. Allgemeines

Von der Frage des zuständigen Gerichts ist jene des anwendbaren Rechts zu unterscheiden. Darunter versteht man, nach welcher Rechtsordnung ein internationales Vertragsverhältnis zu beurteilen ist. So kann etwa durchaus ein österreichisches Gericht gezwungen sein, deutsches oder ein sonstiges fremdes Recht anzuwenden (und umgekehrt).

Nach dem anwendbaren Recht bestimmt sich, ob überhaupt ein gültiger Vertrag zustande gekommen ist oder mit welchen Sanktionen die Vertragsparteien bei einem Verstoß gegen den Vertrag rechnen müssen.

Die Frage welches Recht auf den jeweiligen Vertrag anzuwenden ist, ist von nicht zu unterschätzender Bedeutung, weisen doch die Rechtsordnungen einzelner Länder zum Teil gravierende Unterschiede auf. Innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraumes (EWR) und insbesondere der

EU wird versucht, diese rechtlichen Barrieren abzubauen und einheitliche Regelungen zu schaffen. Gänzlich ist dies allerdings noch nicht gelungen.

Die Frage welche Rechtsordnung anzuwenden ist, beantwortet das Kollisionsrecht jedes Staates. Innerhalb der EU ist das Kollisionsrecht größtenteils vereinheitlicht, das heißt, jedes Gericht in einem EU-Staat bestimmt nach den gleichen Vorschriften, welche Rechtsordnung auf ein grenzüberschreitendes Vertragsverhältnis Anwendung findet.

### 9.2. Rechtswahl

Wie bei einer Gerichtsstands- bzw. Schiedsvereinbarung haben die Vertragsparteien die Möglichkeit, das auf den Vertrag anzuwendende Recht vorab, also im Vertrag, selbst zu wählen. Davon wird auch regelmäßig Gebrauch gemacht.

In der Praxis setzt häufig die Partei mit der stärkeren Verhandlungsposition ihre eigene Rechtsordnung durch. Eher selten wird UN-Kaufrecht (dazu siehe Punkt 9.4, Seite 29) vereinbart.

Die Parteien sind bei der Rechtswahl allerdings nicht vollständig frei, da staatliche Zwangsvorschriften die freie Rechtswahl einschränken.

- *Beispiel:* Durch die Vereinbarung von US-Recht ist es bei Geschäftsausübung in der EU oder in Österreich nicht möglich, die herrschenden Wettbewerbsbestimmungen zu umgehen.
- *Beispiel:* Nach der einschlägigen EU-Richtlinie hat ein Handelsvertreter bei Beendigung des Handelsvertretervertrages zwingend Anspruch auf eine Ausgleichszahlung. Dieser Anspruch gebührt auch dann, wenn US-Recht, dem dieser Anspruch fremd ist, vereinbart wurde.

Nicht alle Rechtsordnungen kennen die Möglichkeit einer Rechtswahl. Im konkreten Fall ist daher vorab zu ermitteln, ob eine Rechtswahl überhaupt zulässig ist.

### 9.3. Keine Rechtswahl

Haben die Parteien keine Rechtswahl getroffen, bestimmt sich das anzuwendende Recht im Allgemeinen danach, wer die charakteristische Leistung eines Vertrages erbringt. Das ist etwa bei einem Kaufvertrag der Verkäufer (er liefert die Ware) und bei einem Handelsvertretervertrag der Handelsvertreter. Es würde also das Recht des Staates, in dem der Verkäufer seinen Sitz hat oder der Handelsvertreter tätig ist, Anwendung finden (das kann bei einem Kaufvertrag aber auch UN-Kaufrecht sein – siehe sogleich Punkt 9.4, Seite 29).

### 9.4. UN-Kaufrecht (CISG)

UN-Kaufrecht ist einheitliches Völkerrecht, das speziell auf die Besonderheiten und Anforderungen des Internationalen Geschäftsverkehrs zugeschnitten ist. Als solches stellt das UN-Kaufrecht selbst umfangreiche Regelungen – etwa über den Abschluss und Inhalt von Verträgen – auf.

Derzeit sind 76 Staaten Vertragsstaaten des UN-Kaufrechts ([www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)). Keine Vertragsstaaten sind ua Großbritannien, Brasilien und Portugal.

Das UN-Kaufrecht ist nur auf Kaufverträge über Waren anzuwenden. Durch Vereinbarung zwischen den Vertragsparteien können einzelne Bestimmungen des UN-Kaufrechts abgeändert, oder sogar das komplette UN-Kaufrecht ausgeschlossen werden.

Da das UN-Kaufrecht zum österreichischen Rechtsbestand zählt, schließt eine Vertragsbestimmung, die sich nur auf österreichisches

Recht bezieht (zB *Der Vertrag unterliegt österreichischem Recht*) das UN-Kaufrecht nicht aus. Wenn man UN-Kaufrecht ausschließen möchte, müsste die Bestimmung wie folgt lauten:

- *Der Vertrag unterliegt österreichischem Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts.*

Besonderheiten sieht das UN-Kaufrecht vor allem für den Abschluss eines Kaufvertrages und die Rechtsbehelfe bei Vertragsverletzungen vor. So unterscheidet das UN-Kaufrecht nur zwischen wesentlicher und unwesentlicher Vertragsverletzung und knüpft daran die jeweiligen Rechtsfolgen. Eine Aufhebung des Vertrages ist grundsätzlich nur bei einer wesentlichen Vertragsverletzung möglich. Wann eine wesentliche Vertragsverletzung vorliegt, wird von den Gerichten in den einzelnen Staaten mitunter sehr unterschiedlich beantwortet.

- *Beispiel:* Bestellt wurde Genusswein. Geliefert wurde jedoch nachgezuckerter Wein, der lediglich als Industrialkohol weiter verkauft werden konnte. Das Gericht in Frankreich beschäftigte sich nicht mit der weiteren Verwertbarkeit des Industrialkohols und bejahte eine wesentliche Vertragsverletzung.
- *Beispiel:* Bestellt wurde hochwertiges Kobaltsulfid mit Ursprung England. Geliefert wurde minderwertiges Kobaltsulfid mit Ursprung Südafrika. Der Verkäufer versuchte dies mit gefälschten Papieren zu verschleiern. Obwohl eine Verbesserung nicht möglich war, verneinte das Gericht in Deutschland eine wesentliche Vertragsverletzung, weil auch das minderwertige Kobaltsulfid – wenn auch zu einem deutlich niedrigerem Preis – weiterverkauft werden konnte.

Trotz gewisser Vorteile wird die Anwendung des UN-Kaufrechts vor allem seitens des Exporteurs häufig ausgeschlossen. Ein Grund hierfür dürfte neben dem Umstand, dass viele mit dem UN-Kaufrecht nicht vertraut sind, in der verschuldensunabhängigen Haftung, die das UN-Kaufrecht vorsieht, liegen. Durch eine entsprechende vertragliche Gestaltung ist es allerdings möglich, den Haftungsumfang zu begrenzen.

## 10. Produkthaftung

Kommen durch ein fehlerhaftes Produkt Menschen zu Schaden oder werden dadurch (vom Produkt verschiedene) Sachen beschädigt, haftet in aller Regel der Exporteur als Hersteller. Näheres zu diesem Thema erfahren Sie in unserer Broschüre „Produkthaftung und –sicherheit“.

## 11. Transportgeschäfte

### 11.1. Allgemeines

Von großer Bedeutung sind im internationalen Geschäftsverkehr die Fragen, wie die Waren vom Exporteur zum Käufer kommen (Transportmittel, Organisation des Transportes) und wer dafür einzustehen hat, falls die Waren – etwa durch Beschädigung oder Diebstahl – nicht oder nicht ordnungsgemäß am Bestimmungsort eintreffen.

Für die Beantwortung der zweiten Frage ist zunächst zu klären, wem aufgrund des Vertrages oder von Gesetzes wegen das (finanzielle bzw. wirtschaftliche) Risiko der beschädigten oder untergegangenen Ware zufällt. Der Zeitpunkt des Übergangs des Risikos wird vertraglich etwa durch Incoterms bestimmt.

- *Beispiel:* Bei der Klausel EXW geht das Risiko mit vereinbarungsgemäßer Bereitstellung der Ware zur Abholung im Werk des Verkäufers auf den Käufer über.

Generell steht es den Vertragsparteien frei, eigene Regeln für den Risikoübergang zu treffen. Wird keine Vereinbarung getroffen, gelten die gesetzlichen Regelungen, die einen Übergang des Risikos im Zeitpunkt der vereinbarten Übergabe (Fälligkeit) vorsehen.

Hat der Exporteur seine vertraglichen Verpflichtungen – etwa durch Bereitstellung der Ware auf seinem Gelände oder durch Übergabe an den Frachtführer – erfüllt und wird die Ware während des Transports be-

schädigt, trifft der Schaden (wirtschaftlich) den Importeur. Dieser hat sich dann mit seinen Schadenersatzansprüchen an den Verursacher (zB Frachtführer) oder an die Transportversicherung zu wenden. Umgekehrt haftet der Exporteur, wenn der Schaden in seinem Risikobereich entsteht.

- *Beispiel:* Verkäufer und Käufer einigen sich darauf, für den Transport den Frachtführer A zu beauftragen. Als der Verkäufer dem A die Waren übergibt, sind diese noch in vertragsmäßigem Zustand. Als der Käufer dann vom Transporteur A die Waren erhält, sind sie beschädigt. Sofern die Parteien nichts anderes vereinbaren, geht das Risiko der Beschädigung mit Übergabe des Verkäufers an den ersten Frachtführer auf den Käufer über. Der Verkäufer kann den gesamten Kaufpreis verlangen, der Käufer muss sich zwecks Schadloshaltung an A oder an die Versicherung wenden.

Gerade der im internationalen Geschäftsverkehr typische Containertransport zeigt, dass Ansprüche gegen Frachtführer häufig schwer durchzusetzen sind. Bei mehrmaligem Umladen von Containern kann nämlich oftmals nicht festgestellt werden, wann sich der Transportschaden tatsächlich ereignet hat und welcher Frachtführer deshalb verantwortlich ist. In vielen Fällen können derartige Risiken durch Abschluss einer (durchgängigen) Transportversicherung umgangen werden. Allerdings ist hierbei zu beachten, dass Transportversicherungen häufig weitreichende Haftungsausschlüsse beinhalten und überdies die Haftung meistens betragsmäßig begrenzt ist.

Im Folgenden sollen die wesentlichsten Personen, die einen Transport durchführen, näher beleuchtet werden.

### 11.2. Spediteur

Transporte werden häufig über Speditionsunternehmen abgewickelt. Ein Spediteur übernimmt dabei die *Organisation* des Transportes. Haupt-

pflicht des Spediteurs ist der Abschluss von Verträgen mit Frachtführern, die dann die Ware an den Bestimmungsort befördern.

Wesentliche rechtliche Grundlage für den Speditionsvertrag sind die Allgemeinen Österreichischen Spediteurbedingungen (AÖSp). Die AÖSp sind zwar kein Gesetz, haben aber im nationalen Geschäftsverkehr eine derartige Bedeutung erlangt, dass der Spediteur im Speditionsvertrag nicht mehr auf die Anwendung der AÖSp hinweisen muss. Etwas anderes gilt, wenn der Vertragspartner des Spediteurs aus dem Ausland kommt oder kein Unternehmer bzw. kein branchenkundiger Unternehmer ist. Hier ist im Speditionsvertrag in aller Regel auf die Anwendung der AÖSp hinzuweisen.

Die Haftung des Spediteurs ist weitgehend eingeschränkt. Der Spediteur haftet grundsätzlich nur für Verschulden (keine Haftung für unabwendbare Ereignisse), wobei bei einem leichten Verschuldensgrad die Haftung mit einem Höchstbetrag begrenzt ist oder sogar vollständig wegfällt (Haftungsausschlussgründe).

- *Beispiel:* Für die Aufrechterhaltung des Versicherungsschutzes ist es notwendig, dass für den Transport der Ware keine veralterten Schiffe verwendet werden. Der Spediteur weist seinen Unterspediteur allerdings nicht darauf hin. Der Unterspediteur chartert – als Folge seiner Unwissenheit – ein veraltetes Schiff. In weiterer Folge sinkt das Schiff und die Ware geht verloren. Der fehlende Hinweis des Spediteurs an den Unterspediteur ist eine grobe Pflichtverletzung, für die der Spediteur haftet.

Im Speditionsrecht gilt das Prinzip „Versicherung statt Haftung“. Nach den AÖSp ist der Spediteur zum Abschluss einer Versicherung auf Kosten des Auftraggebers verpflichtet (Speditionsversicherungsschein – SVS). Der Auftraggeber hat dem Spediteur dabei den Betrag mitzuteilen, zu dem das Risiko versichert werden soll. Selbstverständlich steht es dem Auftraggeber frei, eine derartige Versicherung auch abzulehnen

(nur durch schriftliche Mitteilung möglich). Sinnvollerweise wird er das nur tun, wenn er bereits anderweitig eine Transportversicherung abgeschlossen hat.

Ein Spediteur kann eine andere Person mit der tatsächlichen Durchführung des Transportes beauftragen oder selbst den Transport übernehmen. Übernimmt er den Transport selbst, wird er zum Frachtführer. Das ist keine Besonderheit, denn die meisten größeren Spediteure sind nebenbei auch Frachtführer und Lagerhalter.

### 11.3. Frachtführer

Frachtführer übernehmen den tatsächlichen Transport der Ware.

Das Frachtrecht ist in den verschiedensten Gesetzen und Bestimmungen geregelt. Zu den wichtigsten zählen:

- Allgemeines Frachtrecht: Unternehmensgesetzbuch (UGB).
- Straßentransport: CMR (Übereinkommen über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßenverkehr); europaweit gültig.
- Eisenbahnfrachtgeschäft: Eisenbahngesetz (EBG) für Österreich, bzw. COTIF (Übereinkommen über den internationalen Eisenbahnverkehr) grenzüberschreitend.
- Luftverkehr: Montrealer Übereinkommen.
- Güterbeförderung auf See: Hamburger Regeln und Haager-Visby Regeln.
- Binnenschifffahrt: Donau-Abkommen.

Im Folgenden werden nur die Bestimmungen über den Straßentransport (CMR) näher erläutert. Die übrigen frachtrechtlichen Regelungen folgen aber ähnlichen Prinzipien.

Wie der Spediteur haftet der Frachtführer grundsätzlich nur, soweit ihn ein Verschulden trifft. Er haftet daher nicht für unabwendbare Ereignisse.

- *Beispiel* für ein unabwendbares Ereignis: Ein LKW-Fahrer wird während der Fahrt von einem anderen Fahrzeug aus mit einer Schusswaffe bedroht und gezwungen, rechts ranzufahren. Anschließend wird die Ladung geraubt.
- *Beispiel* für ein abwendbares Ereignis: Ein LKW-Fahrer stellt seinen LKW-Anhänger auf einem unbewachten Großparkplatz in Italien ab. Die Ladung wird gestohlen.

Überdies ist die Haftung bei leichten Sorgfaltsverstößen begrenzt bzw. fällt sie unter bestimmten Umständen sogar gänzlich weg.

Eine häufige Quelle von Beschädigungen der Ware ist das Be- und Entladen. Entscheidend für die Haftung des Frachtführers ist, ob er vertraglich zum Be- und/oder Entladen verpflichtet wurde. Fehlt eine derartige vertragliche Regelung, betrachtet das österreichische Recht die Übernahme des Transportgutes durch den Frachtführer als wesentlichen Zeitpunkt für dessen Haftungsbeginn. Die Ware gilt dann als übernommen, sobald der Frachtführer die Verfügungsgewalt darüber erlangt hat.

- *Beispiel*: Eine Maschine wird durch den Verkäufer mit einem Hubstapler auf die hintere Ladebordwand eines LKWs gehoben. Um die Maschine vor schlechter Witterung zu schützen, fährt der LKW-Fahrer rückwärts unter eine überdachte Fläche. Dabei fällt die Maschine von der Ladebordwand und wird beschädigt. Für den Schaden haftet der Frachtführer, weil er spätestens mit dem Losfahren die Ware übernimmt.

Häufig gibt der beauftragte Frachtführer den Frachtauftrag an einen anderen Frachtführer weiter. Dadurch wird der Auftraggeber grundsätzlich nicht schlechter gestellt. Allenfalls erhält er einen weiteren Schuldner, den er zusätzlich in Anspruch nehmen kann.

Der Frachtvertrag wird in einem Frachtbrief festgehalten. Für den Abschluss des Frachtvertrages hat der Frachtbrief in aller Regel keine Bedeutung. Vielmehr ist er eine reine Beweisurkunde. Der Verlust des

Frachtbriefes berührt daher nicht die Gültigkeit des Frachtvertrages. Der Frachtbrief wird in drei Originalausfertigungen ausgestellt. Die erste Ausfertigung bleibt beim Verkäufer, die zweite begleitet das Gut und die dritte behält der Frachtführer. Der Frachtbrief wird mit der Ware befördert und mit Ablieferung der Ware dem Empfänger ausgehändigt.

Das Verfügungsrecht über die zu befördernde Ware steht bis zur Übergabe der zweiten Ausfertigung des Frachtbriefes grundsätzlich dem Absender zu. Durch einen entsprechenden Vermerk im Frachtbrief wird der Empfänger allerdings bereits vor diesem Zeitpunkt Verfügungsberechtigt.

Andere Frachtpapiere, wie etwa die im Schiffsverkehr gebräuchliche *bill of lading* (b/l, Konnossement) verkörpern hingegen das Recht an der Ware, d.h. nur wer die b/l in Händen hält, ist berechtigt, sie vom Frachtführer ausgehändigt zu erhalten.

Die Bestimmungen der CMR sind auch auf den *Huckepackverkehr* anzuwenden. Ein solcher liegt dann vor, wenn zB ein LKW auf einem Zug transportiert wird.

#### 11.4. Lagerhalter

Ein Lagerhalter übernimmt die Lagerung und Aufbewahrung von Waren. Er hat die Ware ordnungsgemäß unterzubringen und regelmäßig zu kontrollieren. Nur in Ausnahmefällen (Notfall, Zustimmung des Einlagerers) darf die Ware zur Lagerung an einen Dritten übergeben werden.

Der Lagerhalter hat einen Lagerschein auszustellen. Dieser bestätigt zum einen die Übernahme der Ware und zum anderen verspricht er die Rückgabe derselbigen.

## 12. Öffentlich-rechtliche Vorschriften

Bei Warenlieferungen ins Ausland sollte der Exporteur in aller Regel auch mit den dortigen behördlichen Vorschriften vertraut sein. Diese Vorschriften können etwa die Zusammensetzung oder die Kennzeichnung der Ware betreffen. In manchen Fällen werden behördliche Bewilligungen verlangt, im Extremfall ist das Produkt im Ausland sogar verboten.

- *Beispiel:* In Frankreich war der Verkauf von Red Bull bis Juli 2008 nicht erlaubt.

Dieses Problem kann durch vertragliche Gestaltung unter Umständen auf den Importeur abgewälzt werden, indem dieser verpflichtet wird, für die Einhaltung sämtlicher öffentlich-rechtlicher Vorschriften (inklusive der Beschaffung etwaiger Bewilligungen) im Bestimmungsland zu sorgen.

## Greiter Pegger Kofler & Partner

Die Rechtsanwaltskanzlei Greiter Pegger Kofler & Partner geht auf Dr. Josef Greiter zurück, der im September 1897 seine Kanzlei eröffnete. Seit damals schenken uns Klienten ihr Vertrauen.

Wir verstehen uns heute als modernes, aus der Tradition gewachsenes Dienstleistungsunternehmen, das Klienten mit einem Team von Spezialisten in fast allen Rechtsgebieten berät und vertritt.

Unser Team besteht aus ca. 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, davon derzeit 11 Rechtsanwälte und 12 Rechtsanwaltsanwärter bzw. juristische Mitarbeiter. Einer unserer Schwerpunkte ist das Wirtschaftsrecht, wobei wir auch international tätige Klienten betreuen.

Der Blick über die eigenen Grenzen ist für uns eine Selbstverständlichkeit. Wir verfügen daher über ein Netzwerk persönlicher Kontakte zu Anwälten in fast allen Ländern und korrespondieren in den vier Sprachen Deutsch, Englisch, Französisch und Italienisch.

Unsere vielfältige Erfahrung und unser Wissen geben wir durch Vortragstätigkeiten, insbesondere an Hochschulen und Universitäten, weiter.

Zu unseren Schwerpunkten zählen folgende Rechtsgebiete:

- Arbeitsrecht
- Architekten- und Baurecht
- Banken- und Kapitalmarktrecht
- Energie- und Telekommunikationsrecht
- Erbrecht und Testamente
- Europäisches Gemeinschaftsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Grundverkehr
- Immobilien- und Liegenschaftsrecht
- IT-Recht
- Kartell- und Beihilfenrecht
- Marken-, Muster-, Patent- und Urheberrecht
- Mediation im Wirtschaftsleben
- Medizinrecht
- Mergers & Acquisitions
- Privatstiftungen
- Produkthaftung und Gewährleistung
- Prozessführung
- Schmerzensgeld und Schadenersatz
- Steuerrecht / Zollrecht
- Transport- und Speditionsrecht
- Umweltrecht
- Unternehmensbezogene Geschäfte
- Vereinsrecht
- Verfassungs- und Verwaltungsrecht
- Vergaberecht (öffentliche Auftragsvergabe)
- Verhandlungsvorbereitung
- Vertragsrecht (national und international)
- Vertriebsrecht
- Vollstreckung ausländischer Urteile
- Wettbewerbs- und Werberecht (unlauterer Wettbewerb)

Impressum / Medieninhaber:



Maria-Theresien-Strasse 24 · AT-6020 Innsbruck  
Tel +43 (0)512 - 57 18 11 · Fax +43 (0)512 - 58 49 25  
www.greiter.lawfirm.at · greiter@lawfirm.at