

## DOWNLOADS

[Checkliste Verträge\(.pdf; 111.0kb\)](#)

[Checkliste Akkreditive\(.pdf; 208.7kb\)](#)

[Checkliste Vollstreckbarkeit österreichischer Urteile\(.pdf; 124.9kb\)](#)

# Vertragsgestaltung

## Vertrauen Sie nur dem geschriebenen Wort

Der Kaufvertrag kommt durch **Willensübereinstimmung** der beiden Partner zustande. Eine solche Willensübereinstimmung ist beispielsweise dann gegeben, wenn ein verbindliches Angebot ohne Einschränkung oder Veränderung vom Käufer angenommen wird. Angebot und Bestellung stimmen dann vollständig miteinander überein und der Kaufvertrag ist damit rechtsgültig abgeschlossen. Meist funktioniert das aber nicht so einfach, vielmehr gehen dem Vertragsabschluss im Außenhandel umfangreiche Korrespondenz und langes Verhandeln voraus.

Der Kaufvertrag unterliegt keinem **Formzwang** d.h. er kann mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden. Nur für bestimmte Bestandteile wie Gerichtsstand oder Schiedsgericht ist in jedem Fall Schriftform erforderlich. Im Export sollten aber grundsätzlich alle Verträge schriftlich abgefasst werden. Denn die Schriftform erleichtert die Beweisführung im Falle von Streitigkeiten. Viele Staaten messen schriftlichen Vereinbarungen (Urkundenbeweise) wesentlich höhere Bedeutung bei als mündlichen, durch Zeugenaussagen gestützten Vereinbarungen (Zeugensbeweise).

## Formen des Kaufvertrages

Grundsätzlich bestehen folgende Möglichkeiten, einen Vertrag abzuschließen:

- schlüssig (konkludent)
- mündlich
- schriftlich
- in „höheren Schriftformen“ z.B. mit beglaubigten Unterschriften

Eine schlüssige oder konkludente Handlung ist dann gegeben, wenn die Willensäußerung der Vertragspartner auf „irgendeine Art erkennbar“ ist.

Beispiel einer konkludenten Handlung: In der Trafik nimmt sich der Kunde eine Zeitung und legt den entsprechenden Betrag aufs Pult. Weder er noch der Trafikant müssen dabei ein Wort sprechen, vielmehr wird durch konkludentes Handeln, das die Einigung über Ware und Preis beinhaltet, ein

Kaufvertrag geschlossen.

Bei einem mündlichen Abschluss ist zu beachten, dass auch durch ein Telefongespräch eine Willenserklärung abgegeben werden kann.. Im Außenhandel ist jedoch unbedingt Schriftform zu empfehlen, mündliche Vereinbarungen sollten stets nachträglich schriftlich bestätigt werden.

Die wichtigsten Formen schriftlicher Kaufverträge sind:

- Korrespondenz (Brief, Fax, E-Mail)
- Schlussbrief
- Schlussschein oder Schlussnote
- Formularkontrakt

Im Außenhandel sind so genannte Korrespondenzverträge die bei weitem wichtigste Vertragsform. Es kommt nämlich selten vor, dass der Vertrag nur aus einer einzigen Urkunde besteht, zu deren Errichtung sich die Vertragspartner an einem Ort treffen. Üblich ist vielmehr ein Vertrag zumindest aus zwei Urkunden, nämlich Angebot und Annahme (Bestellung). Es kann aber auch einen Briefwechsel mit mehreren Schreiben geben, bis schließlich der Vertrag nach längeren Verhandlungen zustande kommt.

Schlussbriefe sind standardisierte Kaufverträge, wie sie im Geschäft mit Großfirmen üblich sind. Sie beginnen meist mit der Formel: „Wir verkaufen Ihnen und Sie kaufen von uns folgende Waren zu nachstehenden Bedingungen.“ Auf diesen Formularen stehen vorne die allgemeinen Ein- und Verkaufsbedingungen und auf der Rückseite die individuellen Vereinbarungen. Schlussscheine oder Schlussnoten sind vereinfachte Formen des Schlussbriefes.

Formularkontrakte gibt es für häufig vorkommende, internationale Geschäfte z.B. bei Getreide oder bei Ölen und Fetten. Je nach Geschäft werden Streichungen oder Ergänzungen vorgenommen, wobei die geschriebenen Bedingungen stets vor den gedruckten gelten. Diese Vertragsformulare sind sorgfältig ausgearbeitet und der Praxis angepasst. Sie bieten damit die Gewähr, dass keine wesentlichen Punkte vergessen wurden.

## **Vertragsgegenstand**

Nach dem Vertragsgegenstand unterscheidet man Waren- und Leistungsverträge. Bei Warenverträgen handelt es sich um Handels- oder Transitgeschäfte. Unter den Leistungsverträgen sind Vertretungsverträge (mit Handelsvertretern oder Eigenhändlern) und Kooperationsverträge (etwa bei Joint Ventures) von besonderer Bedeutung.

## **Welche Bestandteile muss ein Kaufvertrag mindestens enthalten?**

Im Außenhandel umfasst der Kaufvertrag mindestens Bestimmungen über

- die Leistungen des Exporteurs

- die Leistungen des Importeurs
- den rechtlichen Rahmen

Die **Leistungen des Exporteurs** werden durch folgende Punkte festgelegt:

- Qualität (Art und Güte der Ware)
- Quantität (Menge der Ware)
- Preis
- Lieferbedingungen (Erfüllungsort und Erfüllungszeit)

Die **Leistungen des Importeurs** regeln folgende Punkte:

- Zahlungsmodus
- Zahlungsbedingungen

Der **rechtliche Rahmen** wird bestimmt durch Vereinbarung von

- Anzuwendendes Recht
- Gerichtsstand oder Schiedsgericht

## Wie wird die Qualität der Ware festgelegt?

Für die Festlegung der Qualität gibt es verschiedene Methoden, die im Vertrag ihren Niederschlag finden:

- Besichtigung der gesamten Ware z.B. bei Auktionen
- Besichtigung eines Teils der Ware z.B. von Mustern oder Proben
- Beschreibung der Ware z.B. durch Pläne, Fotos, Zeichnungen, Spezifikationen
- Bezugnahme auf Typenbezeichnungen oder Normen

Danach unterscheidet man:

- Kauf nach Besicht: Die gesamte Ware wird besichtigt und danach der Vertrag geschlossen
- Kauf nach Probe: Man kauft auf Grund einer Probe. Voraussetzung dafür ist, dass die Ware „fungibel“ (vertretbar) ist d.h. dass alle Waren einer Sorte gleich sind.
- Kauf auf Probe:: Dies ist ein bedingter Kauf. Er kommt nur dann zustande, wenn die Erprobung der Ware positiv ausfällt.
- Kauf zur Probe: Dies ist ein unbedingter Kauf, allerdings nur einer kleinen Menge. Man kann sich dann ein Bild von der Ware machen, ist aber nach diesem probeweisen Kauf nicht zu weiteren Bestellungen verpflichtet.

Nach der Ankunft der Ware kommt es zur **Qualitätsfeststellung**:

Der Käufer überprüft die gelieferte Qualität im Vergleich zu jener, die vertraglich vereinbart wurde. Dabei können offene oder geheime Mängel festgestellt werden. Offene Mängel müssen sofort, geheime Mängel nach ihrer Entdeckung, spätestens aber sechs Monate nach Warenauslieferung gerügt werden.

## Die Mängelrüge

Offene Mängel sind sofort bei der ersten Überprüfung erkennbar und müssen unverzüglich gerügt werden. „Unverzüglich“ bedeutet zum frühest möglichen Zeitpunkt nach Anlieferung, ohne dass aber deswegen Überstunden oder Nacharbeit geleistet werden müssen.

Die Mängelrüge muss aber nicht nur unverzüglich erfolgen, sondern auch inhaltlich aussagekräftig sein. Es genügt nicht, lediglich mitzuteilen, dass die Ware in mangelhaftem Zustand angekommen ist, sondern die aufgetretenen Mängel müssen auch beschrieben werden. Werden sie falsch beschrieben, dann ist die Rüge unwirksam.

An sich bestehen für Mängelrügen keine Formvorschriften, es ist aber auf jeden Fall ratsam, sie wegen späterer Beweisführung schriftlich abzugeben. Quantitätsmängel sind immer offene Mängel und daher sofort nach Anlieferung zu melden.

Übernimmt der Käufer die Ware trotz offenkundiger Mängel, dann hat er später keinerlei Gewährleistungsanspruch. Auch eine Übernahme „unter Vorbehalt“ sichert bei offenen Mängeln die Gewährleistungsansprüche nicht.

Geheime Mängel, die erst im Lauf der Zeit erkennbar werden, müssen spätestens sechs Monate nach Warenübergabe geltend gemacht werden. Von vielen Anbietern insbesondere industrieller Erzeugnisse wird diese Frist freiwillig durch Garantie oder Gewährleistung verlängert z.B. für Waschmaschinen wird eine dreijährige Garantie gewährt. Auf Grund einer EU-Richtlinie beträgt die gesetzliche Gewährleistungspflicht in Österreich zwei Jahre, unter Kaufleuten ist jedoch eine Verkürzung dieser Frist je nach Vereinbarung zulässig.

Grundsätzlich ist der Käufer nicht verpflichtet, eine mangelhafte Ware anzunehmen. Tut er es doch und rügt die Mängel rechtzeitig, dann hat er einen **Gewährleistungsanspruch**. Ohne Rücksicht auf die Art des Mangels gilt innerhalb der EU, dass die primäre Gewährleistungsfolge die Verbesserung (bzw. die Nachlieferung des Fehlenden) oder der Austausch ist. Das Wahlrecht hierfür liegt, sofern nichts anderes vereinbart wurde, beim Käufer. Nur dann, wenn Verbesserung oder Austausch nicht möglich oder nicht zumutbar sind, treten an die Stelle der primären die sekundären Gewährleistungsfolgen. Diese sind Preisminderung oder „Wandlung“ (Rückabwicklung des Geschäfts d.h. Rücknahme der Ware und der Zahlung).

Etwas anderes als die Gewährleistung ist die **Produkthaftung**. Darunter versteht man die Haftung des Herstellers für Personen- und Sachschäden, die durch die Fehlerhaftigkeit des Produkts entstehen. Hat der Hersteller seinen Sitz außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums oder der Schweiz, dann kann der Importeur innerhalb dieses Raumes für die Haftung herangezogen werden.

Hat ein fehlerhaftes Produkt zu einem Schaden geführt, dann haftet der Hersteller oder der Importeur in jedem Fall, auch ohne Verschulden.. Diese

Produkthaftung kann durch Vereinbarung nicht ausgeschlossen werden. Ausgenommen sind nur Sachschäden, die ein Unternehmer (nicht aber ein Konsument) erleidet. In diesem Fall ist ein Ausschluss möglich.

**Schadenersatzanspruch** besteht nach österreichischem Recht nur bei Verschulden. Bei leichter Fahrlässigkeit ist er ausschließbar, bei grober Fahrlässigkeit und Vorsatz dagegen nicht. Gemäß UN-Kaufrecht ist der Anspruch verschuldensunabhängig und besteht in jedem Fall einer „Leistungsstörung“. Die Ansprüche sind kumulierbar und zu ersetzen sind der unmittelbare (voraussehbare) Schaden, der entgangene Gewinn und alle Folgeschäden. Bezüglich des Ausschlusses von Schadenersatzansprüchen enthält das UN-Kaufrecht keine Regelung, hier kommt subsidiäres Recht zur Anwendung. Ausschließbar sind somit Schäden durch leichte Fahrlässigkeit, indirekte Schäden (Mangelschäden und Mangelfolgeschäden) und Verdienstentgang.

Viele Entwicklungsländer verlangen vor Absendung eine Kontrolle der Ware durch eine neutrale Prüfstelle, die ein Qualitätsattest oder Qualitätszeugnis ausstellt. Vor Einschaltung einer solchen **Kontrollgesellschaft** sollte bereits im Vertrag festgelegt werden, wer die Kontrollgebühren trägt.

## **Wie erfolgt die Festlegung der Warenmenge?**

Die Quantität kann auf folgende Arten festgelegt werden:

- Direkte Maßangabe: Dabei wird die Menge exakt in Kilogramm, Tonnen, Litern oder Metern angegeben
- Indirekte Maßangabe: Hier arbeitet man mit genormten Maßeinheiten z.B. Sack (bag), Ballen (bale) oder Fass (barrel)
- Ungefähre Mengenfestlegung (Zirkakauf, Kauf mit Von-bis-Klausel, Kauf „Brutto für Netto“)

## **Festlegung der Quantität und der Tara**

Bei „ungefährer Mengenfestlegung“ wird der Verkäufer dann, wenn der Marktpreis niedriger ist als der vertraglich fixierte Preis, möglichst viel liefern, bei hohem Marktpreis wird er dagegen mit seiner Lieferung zurückhaltend sein, also möglichst wenig liefern. Um das zu vermeiden, wird vereinbart, dass die Über- oder Untermengen zum jeweiligen Tagespreis abgerechnet werden.

Beim “Zirkakauf“ kann etwas mehr oder weniger geliefert werden, wobei die Mehr- oder Mindermenge durch die Usancen bestimmt wird z.B. 5% mehr oder weniger.

Bei der „Von-bis-Klausel“ kann der Verkäufer innerhalb der vereinbarten Bandbreite eine beliebige Menge liefern.

„Brutto für Netto“ wird dann angewandt, wenn der Wert der Tara ungefähr dem Wert der Ware entspricht oder die Ermittlung der Tara zu umständlich

wäre.

Bei der Tara, dem Gewicht der Verpackung unterscheidet man:

- Reelle Tara: Sie wird durch Abwaage sämtlicher Kolli ermittelt
- Durchschnittstara: Auf Basis einer Stichprobe, die abgewogen wird, ermittelt man einen Durchschnittswert
- Usotara: Dies ist die Tara gemäß den Usancen
- Originaltara: Am Versandort vom Verkäufer festgestellte Tara
- Verifizierte Tara: Am Ankunftsart vom Käufer festgestellte Tara

## **Wodurch kann der Preis im Laufe der Geschäftsabwicklung verändert werden?**

In der Regel wird im Kaufvertrag der Preis fix vereinbart. Bei einem längeren Zeitraum zwischen Vertragsabschluss und Warenauslieferung besteht jedoch die Gefahr, dass sich wesentliche Kostenelemente der ursprünglichen Kalkulation verändern. Daher nimmt man in solchen Fällen spezielle Anpassungsklauseln auf.

Diese Klauseln können sein

- Kostenschwankungsklauseln und
- Preisschwankungsklauseln

Bei einer **Kostenschwankungsklausel** werden Veränderungen wichtiger Kosten z.B. der Löhne oder der Rohmaterialpreise berücksichtigt. So kann etwa gemäß Vereinbarung eine Lohnsteigerung um 25% zu einer Erhöhung des Verkaufspreises um 10% führen.

**Preisschwankungsklauseln** können nur bei Gütern mit objektiv feststellbaren Marktpreisen (z.B. Börsennotierungen oder offiziell veröffentlichte Weltmarktpreise) angewandt werden. Dabei werden bei Hausseklauseln steigende, bei Baisseklauseln sinkende Preise berücksichtigt, bei Hausse-Baisseklauseln jede Veränderung der Marktpreise.

Bei **On-Call-Verträgen**, wie sie vor allem im Baumwollhandel üblich sind, hat je nach Vereinbarung entweder der Käufer das Recht auf Abruf oder der Verkäufer das Recht auf Zuteilung (Andienung). Grundlage des Abrufes bzw. der Zuteilung ist der Tagespreis.

Bei **Skalaverträgen** werden die Durchschnittspreise z.B. die durchschnittlichen Börsennotierungen jener Woche berücksichtigt, in der der Abruf erfolgt.

## **Die Lieferbedingungen**

Die Lieferbedingungen regeln **Erfüllungsort** und Erfüllungszeit. Erfüllungsort ist jener Ort, an dem der Exporteur die für die Vertragserfüllung maßgebliche Übergabehandlung zu vollbringen hat. Bis zum Erfüllungsort hat er Kosten und Risiken zu tragen. Je nach Vereinbarung kann dies seine Fabrik, die

Landesgrenze, der Verschiffungshafen oder auch ein anderer Ort sein. Im Außenhandel wird dieser Ort durch die Incoterms geregelt (siehe Kapitel "[Produkt- und Preisgestaltung](#)"). Ist kein Erfüllungsort vereinbart, gilt der Geschäftssitz des Exporteurs als solcher.

**Erfüllungszeit** ist jener Zeitpunkt oder Zeitraum, innerhalb dessen der Exporteur die für die Vertragserfüllung maßgebliche Übergabehandlung zu erbringen hat. Dabei unterscheidet man:

- Promptgeschäfte: Sie sind sofort d.h. innerhalb eines ganz kurzen Zeitraums zu erfüllen
- Geschäfte auf spätere Lieferung: Hier ist ein späterer Erfüllungszeitpunkt festgelegt.

Manchmal können Käufer und Verkäufer die Erfüllung innerhalb einer bestimmten Periode verlangen. Bei der „Andienung“ hat der Verkäufer diese Möglichkeit, hier muss der Käufer während einer bestimmten Frist zur Übernahme der Ware bereit sein. Beim „Abruf“ gibt der Käufer die Frist bekannt, innerhalb welcher der Verkäufer zu liefern hat. Abruf und Andienung kommen bei „On-Call-Verträgen“ vor.

## Zahlungsmodus und Zahlungsbedingungen

Die Leistung des Importeurs besteht neben der Warenannahme in der ordnungsgemäßen Bezahlung des Kaufpreises. Dies aber bereitet dem Exporteur in vielen Fällen Kopfzerbrechen, sodass er sich bestmöglich abzusichern sucht. Die Möglichkeiten der Zahlungsabsicherung im Auslandsgeschäft sind:

- Vorkassa (Vorauszahlung)
- Sachenrechtliche Sicherung: Eigentumsvorbehalt
- Schuldrechtliche Sicherung:
  - Kreditversicherung
  - Bankgarantie und Bankbürgschaft
  - Forfaitierung und Factoring
  - Dokumentenakkreditiv
  - Dokumenteninkasso
  - Wechsel

Bei einer hundertprozentigen **Vorauszahlung**, die allerdings im Außenhandel sehr selten vorkommt, hat der Exporteur keinerlei Risiko mehr, bei einer Anzahlung verbleibt immerhin noch das Restrisiko für den noch nicht bezahlten Betrag.

Bei einem **Eigentumsvorbehalt** verbleibt die Ware bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises im Eigentum des Verkäufers. Im Falle eines Konkurses des Käufers fällt sie nicht unter die Konkursmasse, sondern wird davon ausgesondert.

Ein Eigentumsvorbehalt ist auch im Geschäft mit dem Ausland möglich, doch hängt seine Wirksamkeit von unterschiedlichen nationalen Regelungen ab. Manchmal wird verlangt, dass er ausdrücklich im Vertrag vereinbart und nicht

bloß in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen erwähnt wird. In einigen Ländern hat der Eigentumsvorbehalt in der Bilanz des Käufers aufzuscneinen, in der Schweiz muss er sogar gerichtlich registriert werden. Unproblematisch ist seine Vereinbarung lediglich in Deutschland, denn hier gelten dieselben Regeln wie in Österreich.

Man muss sich also von Fall zu Fall bei einem örtlichen Anwalt oder über das österreichische AußenwirtschaftsCenter vor Ort erkundigen. Insgesamt ist der Eigentumsvorbehalt in der Regel kein taugliches Sicherungsmittel für ein Exportgeschäft. Dafür gibt es – abgesehen von seiner vielfach problematischen Durchsetzbarkeit – zwei Gründe:

- Vor allem in Entwicklungsländern ist die Wiederausfuhr von Waren, die auf Grund des Eigentumsvorbehaltes ausgesondert wurden, an eine Ausfuhrbewilligung gebunden, die aber von einem Ausländer kaum erwirkt werden kann. Die Ware kann also nicht mehr zurückgenommen werden.
- Die Transportkosten aus weit entfernten Ländern können so hoch sein, dass sich die Rücknahme einer – nicht sehr wertvollen – Ware gar nicht mehr lohnt.

Als **Kreditversicherer** fungieren die „Österreichische Kontrollbank (OeKB)“ und private Versicherungsunternehmen. Die OeKB übernimmt dabei „nicht marktfähige“ Risiken, die „marktfähigen“ Risiken bleiben den privaten Versicherern überlassen. Als „marktfähig“ gelten Forderungen an private Abnehmer in den meisten OECD-Ländern mit einer Laufzeit von maximal zwei Jahren.

Durch eine **Bankgarantie** wird der Exporteur gegen Zahlungsausfall, aber auch gegen andere Risiken abgesichert. Man versteht darunter die unwiderrufliche Verpflichtung einer Bank, eine Geldsumme zu bezahlen, wenn der Vertragspartner (Importeur oder Exporteur) eine bestimmte Leistung nicht erbringt. Die Bankgarantie ist dabei eine vom Hauptschuldverhältnis unabhängige Verpflichtung. Dies bedeutet, dass die Bank „auf erstes Anfordern“ und „ohne Einwendungen“ bezahlen muss.

## Bankgarantien

Bankgarantien können sowohl vom Exporteur als auch vom Importeur zur Absicherung ihrer Ansprüche herangezogen werden. Sicherheit für den Exporteur bieten folgende Garantien:

- **Zahlungsgarantie** (payment guarantee): Dabei haftet die Bank für die Bezahlung der Lieferung. Die Inanspruchnahme der Garantie seitens des Exporteurs erfolgt in der Regel durch seine schriftliche Erklärung, dass er die Ware geliefert, aber bei Fälligkeit keine Zahlung erhalten hat. Eine derartige Garantie wird vor allem bei Lieferungen auf offene Rechnung eingesetzt.
- **Konnossementsgarantie**: Bei Versendung per Schiff muss der Importeur zum Empfang der Ware dem Reeder oder Spediteur ein Original-Konnossement vorlegen. Wenn nun der Importeur aus irgendwelchen

Gründen dieses Konnossement nicht in Händen hat, kann er die Fracht durch Beibringung einer Konnossementsgarantie zugunsten des Reeders oder Spediteurs trotzdem in Empfang nehmen. Der Reeder bzw. Spediteur ist durch die Garantie vor Schadensansprüchen Dritter geschützt, die ein Recht auf die Ware nachweisen können. Ähnliche Bankgarantien sind auch für den Fall von anderen in Verlust geratenen Dokumenten einsetzbar.

- **Zollgarantie:** Hier garantiert die Bank der Zollbehörde die Bezahlung des Zolls durch den Importeur oder je nach Vertragsvereinbarung durch den Exporteur.

Bankgarantien zum Schutz des Importeurs können von ihm in Anspruch genommen werden, wenn der Exporteur seinen Verpflichtungen nicht nachkommt:

- **Liefer- und Leistungsgarantie** (performance bond): Die Bank ist zur Zahlung verpflichtet, wenn der Exporteur seinen Lieferpflichten nicht nachkommt. Eine umfassendere Sicherung bietet die Vertragserfüllungsgarantie (contract bond), die die Erfüllung des Vertrags in sämtlichen Punkten sichert.
- **Gewährleistungsgarantie** (warranty bond): Sie wird fällig, wenn der Exporteur seinen Gewährleistungsverpflichtungen nicht nachkommt. Es kann ja vorkommen, dass die gelieferten Maschinen nicht funktionieren oder nicht die vertraglich zugesicherten Eigenschaften aufweisen. Die garantierende Bank ist dann verpflichtet, dem Importeur eine Geldleistung zu erbringen, die meist zwischen 5-10% des Vertragswerts liegt.
- **Bietungsgarantie** (bid bond): Sie wird bei öffentlichen Ausschreibungen verlangt. Dabei verpflichtet sich die garantierende Bank gegenüber der ausschreibenden Stelle, einen bestimmten Betrag auszuzahlen, falls der Anbieter sein Angebot zurückzieht oder nach erteiltem Zuschlag den Vertrag nicht erfüllt.
- **Anzahlungsgarantie** (advance payment bond): Die Bank verpflichtet sich gegenüber dem Importeur, die von ihm geleistete Anzahlung (eventuell samt Zinsen) zu ersetzen, wenn der Exporteur seinen Lieferverpflichtungen nicht nachkommt.

**Bankbürgschaften** kommen im internationalen Geschäft seltener vor als Bankgarantien. Auch hier liegt die Zahlungsverpflichtung einer Bank vor, doch ist diese im Gegensatz zur Bankgarantie nicht „abstrakt“, sondern an das Grundgeschäft gebunden. Der Käufer kann also bei nicht ordnungsgemäßer Lieferung Einwendungen erheben. In der Regel tritt die Bank als „Bürge und Zahler“ auf. In diesem Fall kann sie direkt ohne Mahnung des Hauptschuldners in Anspruch genommen werden. Etwas anderes ist die Ausfallsbürgschaft. Hier haftet der Bürge nur dann, wenn der Gläubiger die Erfüllung durch den Schuldner auch zwangsweise (durch Exekution) nicht erreichen konnte.

Eine Bürgschaft kann auch durch eine Erklärung auf einem Wechsel abgegeben werden. Man spricht dann von Wechselbürgschaft oder Aval. Auf dem Wechsel selbst oder auf einer Allonge (einem mit dem Wechsel verbundenen Anhang) müssen dann die Worte „als Bürge“, „per Aval“ oder

eine gleichbedeutende Formulierung vermerkt und vom Wechselbürgen unterschrieben sein. Ist dabei nicht angegeben, für wen die Bürgschaft geleistet wird, dann gilt sie automatisch für den Aussteller des Wechsels.

Unter **Forfaitierung** versteht man den Ankauf von Forderungen aus Warenlieferungen und Leistungen durch Banken oder spezialisierte Finanzierungsinstitute, wobei der Forfaiteur (Forderungskäufer) nur einzelne, genau spezifizierte Forderungen ankauft, sämtliche damit verbundene Risiken übernimmt und den Gegenwert der Forderung unter Abzug der Zinsen sofort an den Exporteur auszahlt.

Auch **Factoring** ist der Ankauf von Forderungen, allerdings werden die Forderungen nicht einzeln, sondern durch eine Globalzession an den Factor übertragen. In der Regel bietet der Factor noch zusätzliche Dienstleistungen an: Buchhaltung, Mahn- und Inkassowesen, Prüfung der Bonität der Forderungen.

Der Exporteur ist verpflichtet, während der Laufzeit des Factoring-Vertrages alle kurzfristigen Forderungen aus Exportgeschäften abzutreten, wobei der Abnehmerkreis oder die Länder genau definiert sind. Damit wird vermieden, dass der Exporteur nur seine dubiosen Forderungen abtritt.

Die Exportforderungen müssen aus ordnungsgemäß erbrachten Leistungen stammen und damit einredefrei sein. Nach Möglichkeit sollten sie aus Dauergeschäftsverbindungen herrühren, denn je weniger der Kundenstamm variiert, desto geringer sind die Kosten für den Exporteur.

Das **Dokumenten-Akkreditiv** ist das Zahlungsversprechen einer Bank, den Rechnungsbetrag gegen Übergabe genau festgelegter Dokumente an den Exporteur auszuzahlen. Ist das Akkreditiv unwiderruflich und bestätigt, dann ist der Exporteur vom Zahlungswillen und der Zahlungsfähigkeit des Importeurs unabhängig, für ihn besteht weder Annahme- noch Dubiosenrisiko, er ist also in jeder Hinsicht abgesichert.

Als weiterer Vorteil für den Exporteur kommt noch hinzu, dass das Zahlungsversprechen der Bank vom zugrunde liegenden Warengeschäft losgelöst ist, es ist also genauso wie eine Bankgarantie „abstrakt“. Es wird eingelöst, wenn die vorgeschriebenen Dokumente in Ordnung sind. Die Bank ist nicht befugt, gegenüber dem Exporteur Einwände aus dem Warengeschäft zu erheben (außer bei einem eindeutig erkennbaren Betrug).

In den „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen für Dokumenten-Akkreditive“ der Internationalen Handelskammer (IHK) in Paris, auf deren Grundlage alle österreichischen Banken arbeiten, heißt es diesbezüglich:

„Akkreditive sind ihrer Natur nach von den Kauf- und anderen Verträgen, auf denen sie möglicherweise beruhen, getrennte Geschäfte, und die Banken haben in keiner Hinsicht etwas mit solchen Verträgen zu tun und sind nicht durch sie gebunden.“

Akkreditive sind nur bei extrem starker Position des Exporteurs durchsetzbar,

in Europa kommen sie kaum noch vor. Denn den Vorteilen für den Exporteur stehen beim Importeur nur Nachteile gegenüber:

- Der Importeur hat die Kosten des Akkreditivs zu tragen
- Er ist bereits ab dem Zeitpunkt gebunden, ab dem er seiner Bank den Auftrag zur Akkreditiveröffnung gibt. Der Exporteur aber ist zu gar nichts verpflichtet, er kann die Dokumente einreichen oder nicht.
- Die Bank prüft die Dokumente nur in formaler Hinsicht. Der Importeur weiß also nicht, ob die Ware wirklich dem Kaufvertrag entspricht.
- Eine Mängelrüge kann der Importeur erst dann einbringen, wenn der Exporteur bereits seine Zahlung erhalten hat.

Beim **Dokumenten-Inkasso** werden die Dokumente dem Käufer gegen Barzahlung oder Akzeptleistung ausgefolgt. Danach unterscheidet man:

- Kassa gegen Dokumente („documents against payment (D/P)“ oder „cash against documents (c.a.d.)“)
- Akzept gegen Dokumente („documents against acceptance (D/A“).

Bei **„Kassa gegen Dokumente“** beauftragt der Exporteur seine Bank, dafür zu sorgen, dass die die Ware vertretenden Dokumente durch eine Korrespondenzbank im Lande des Importeurs diesem rechtzeitig angedient und gegen Barzahlung ausgehändigt werden. Der Importeur kann jedoch die Annahme verweigern, für den Exporteur besteht also das Annahmerisiko in vollem Ausmaß.

Bei **„Akzept gegen Dokumente“** hat der Exporteur zusätzlich das Dubiosenrisiko. Denn es ist möglich, dass der Importeur den Wechsel zwar akzeptiert, bei Fälligkeit aber nicht einlöst, obwohl er dann bereits längst über die Ware verfügt. Aber auch der Importeur trägt ein Risiko hinsichtlich der kontraktgemäßen Ware, denn er erhält ja zunächst nur die Dokumente und bekommt die Ware erst später zu Gesicht.

In jedem Fall basiert also das Dokumenten-Inkasso auf einem gewissen Maß an Vertrauen zwischen Exporteur und Importeur. Es kommt als Zahlungskondition dann in Frage, wenn ein Akkreditiv nicht durchsetzbar ist, der Verkäufer aber trotzdem eine gewisse Absicherung haben will. Denn trotz der Risiken ist das Dokumenten-Inkasso für ihn sicherer als eine Lieferung auf offene Rechnung.

## **Welche Rolle spielen Schecks und Wechsel im internationalen Zahlungsverkehr?**

Der internationale Zahlungsverkehr spielt sich hauptsächlich in Form von Überweisungen ab. Ein Überweisungsauftrag ist eine Anweisung an eine Bank, einen bestimmten Betrag an einem bestimmten ausländischen Platz zugunsten eines ausländischen Empfängers auszu-zahlen. Im anglo-amerikanischen Bereich dagegen wird anstelle einer Banküberweisung gerne mit einem Scheck bezahlt.

Der **Scheck** ist eine besondere Form einer schriftlichen Anweisung des

Ausstellers an seine Bank, von seinem Konto eine bestimmte Summe an den Begünstigten auszuzahlen (Barscheck) oder diesem gutzuschreiben (Verrechnungsscheck). Er kann gedeckt oder ungedeckt sein und ist dadurch jedenfalls kein Mittel der Zahlungssicherung.

Bei einem **Wechsel** ist das anders, denn hier gilt die – international allerdings sehr unterschiedliche – Wechselstrenge, die die Eintreibung einer Forderung wesentlich erleichtert.

Der Wechsel spielt beim Akkreditiv, beim Dokumenten-Inkasso, aber auch allgemein im internationalen Zahlungsverkehr eine besondere Rolle. Je nach Bonität des Ausstellers und der jeweils angewandten Wechselstrenge ist er ein durchaus brauchbares Instrument der Zahlungssicherung und darüber hinaus auch ein Finanzierungsmittel.

Um gültig zu sein, muss der Wechsel acht Mindestbestandteile aufweisen.

## Die Mindestbestandteile des Wechsels

1. Die Bezeichnung „Wechsel“ im Text der Urkunde. Ist die Urkunde in einer Fremdsprache abgefasst, dann hat die Bezeichnung in dieser Sprache zu stehen, also beispielsweise „bill of exchange“ im Englischen oder „lettre de change“ im Französischen.
2. Die unbedingte Anweisung, eine bestimmte Geldsumme zu zahlen. Die Auszahlung darf an keinerlei Bedingungen geknüpft sein.
3. Name und Adresse desjenigen, der zahlen soll (Bezogener) und den Wechsel durch seine Unterschrift akzeptiert hat. Beim Solawechsel entfällt diese Angabe.
4. Zeitpunkt, an dem der Wechsel zu zahlen ist. Nennt der Wechsel keine Verfallszeit, dann gilt er automatisch als Sichtwechsel, das heißt, er ist bei Vorlage fällig.
5. Ort, an dem der Wechsel zu zahlen ist (Zahlungsort). In der Regel wird der Wechsel bei einer Bank zahlbar gestellt. Fehlt eine diesbezügliche Angabe, dann gilt die Adresse des Bezogenen als Zahlungsort.
6. Name desjenigen, an den gezahlt werden soll (Begünstigter oder Remittent)
7. Ort und Tag der Ausstellung.
8. Unterschrift des Ausstellers

Der Wechsel kann mittels **Indossament** weitergegeben werden. Darunter versteht man einen Übertragungsvermerk auf der Rückseite des Wechsels. Es gibt folgende Arten von Indossamenten:

- Blankoindossament: Der Wechsel trägt lediglich den Namen und Stempel des Indossanten. Damit wird der Wechsel zu einem Inhaberpapier d.h. jeder Inhaber, der den Wechsel in Händen hat, ist Wechselberechtigter.
- Namensindossament: Hier ist der Name des Indossatars, also des Wechselempfängers, angegeben.
- Rektaindossament: Trägt ein Wechsel den Zusatz „nicht an Order“, dann darf er nicht weiter indossiert werden.

- **Angstindossament:** Der Indossant befreit sich mit dem Zusatz „ohne Obligo“ von der wechselfähigen Haftung gegenüber seinen Nachmännern.
- **Inkassoindossament.** Der Indossant bezeichnet den Indossatar als Bevollmächtigten, indem er den Zusatz beifügt: „Wert zum Einzug“, „zum Inkasso“ oder „zur Prokura“. Man spricht daher auch von einem Prokura-, Einzugs- oder Vollmacht-Indossament.

Wird die Annahme oder Zahlung des Wechsels verweigert, muss dies durch **Protest** festgehalten werden. Dieser wird auf der Rückseite oder einer Allonge (Anhang) des Wechsels vermerkt und durch einen öffentlichen Notar beurkundet.

## Der rechtliche Rahmen

Bei jedem Exportgeschäft sollte vereinbart werden, welches Recht und welcher Gerichtsstand im Streitfall heranzuziehen sind. Für den österreichischen Exporteur ist es dabei nur scheinbar am günstigsten, in jedem Fall österreichisches Recht und österreichischen Gerichtsstand zu vereinbaren. Denn man darf nicht vergessen, dass in Österreich ergangene Urteile nur in wenigen Staaten vollstreckbar sind. Man hat dann zwar ein gültiges Gerichtsurteil, kann aber damit im Ausland nichts anfangen.

Werden beispielsweise bei einem Geschäft mit Russland Gerichtsstand Wien und österreichisches Recht vereinbart, dann kann zwar der russische Partner im Streitfall das in Wien zu seinen Gunsten ergangene Urteil exekutieren lassen, umgekehrt aber ist ein solches Urteil in Russland nicht vollstreckbar und daher wertlos.

Dieser Nachteil fällt bei Vereinbarung eines **Schiedsgerichts** weg, da Schiedsurteile praktisch auf der ganzen Welt durchsetzbar sind.

## Anwendbares Recht

Trotz aller Vereinheitlichungsbemühungen der Europäischen Union hat jeder europäische Staat nach wie vor sein eigenes Zivil- und Handelsrecht. Lediglich das Recht des Verkaufs beweglicher Waren ist durch das beinahe weltweit geltende UN-Kaufrechtsübereinkommen in (fast) allen EU-Mitgliedsstaaten gleich. Das UN-Kaufrechtsübereinkommen regelt die Rechte und Pflichten von Käufer und Verkäufer. Es kommt jedoch nur auf Verträge zwischen Unternehmen zur Anwendung, nicht jedoch, wenn der Käufer eine Privatperson ist. In diesem Fall gilt grundsätzlich das Recht am Sitz des Verkäufers, soweit keine gegenteilige Rechtswahlvereinbarung getroffen wurde.

Grundsätzlich besteht bei Exportverträgen die Möglichkeit, das auf den Vertrag anwendbare Recht zu vereinbaren (Rechtswahlvereinbarung) und von dieser Möglichkeit sollte auch Gebrauch gemacht werden. Eine typische Rechtswahlvereinbarung würde etwa lauten:

„Die Parteien vereinbaren österreichisches Recht als auf den Vertrag anwendbar“

„The parties agree that Austrian law shall control the contract.“

Sieht eine Rechtswahlvereinbarung die Anwendung österreichischen Rechts vor, kommt bei internationalen Kaufverträgen jedoch nicht tatsächlich österreichisches Recht zur Anwendung, sondern das UN-Kaufrecht, das Bestandteil des österreichischen Rechts ist und als Spezialgesetz für internationale Kaufverträge diesem vorgeht. Soll das UN-Kaufrecht nicht angewendet werden, muss dies aus der Rechtswahlklausel ausdrücklich hervorgehen, etwa durch die Formulierung:

„Es gilt österreichisches Recht. Die Anwendung des UN-Kaufrechts wird abgedungen.“

„Parties agree on the applicability of Austrian law excluding the UN-Convention on the International Sale of Goods.“

Häufig stellt sich die Frage, ob es sinnvoll ist, in der Rechtswahlklausel die Anwendung österreichischen Recht oder des UN-Kaufrechts zu vereinbaren. Eine generelle Antwort auf diese Frage kann nicht gegeben werden, weil die Antwort vom spezifischen Fall abhängt. Grundsätzlich kann jedoch festgehalten werden, dass das UN-Kaufrecht in einigen Punkten für den Käufer etwas günstiger ist als das vergleichbare österreichische Recht. Die Vereinbarung des UN-Kaufrechts bietet sich jedoch dann als Kompromisslösung an, wenn der Verkäufer österreichisches Recht, der Käufer aber sein eigenes Recht haben möchte. In diesem Fall bildet das UN-Kaufrecht einen ausgewogenen Mittelweg, der die Interessen beider Parteien berücksichtigt.

## **Gerichtsstandsvereinbarung**

Exportverträge können es mit sich bringen, dass das exportierende Unternehmen die Hilfe ausländischer Gerichte in Anspruch nehmen muss, um seinen Kaufpreisanspruch durchzusetzen. Andererseits ist es denkbar, dass das Unternehmen in ein ausländisches Verfahren hineingezogen wird, etwa wenn der Käufer Schadenersatz- oder Gewährleistungsansprüche geltend macht. Prozessführung vor einem ausländischen Gericht bringt eine Reihe von Erschwernissen mit sich, die gerade von Klein- und Mittelbetrieben vermieden werden sollten. Diese Erschwernisse bestehen insbesondere in

- Fremdsprachigkeit des Verfahrens
- Notwendigkeit der Übersetzung von Dokumenten
- Notwendigkeit der Einschaltung eines ausländischen Anwalts
- Möglicherweise kein voller Kostenersatz selbst bei Obsiegen
- Reisekosten

Ein Gerichtsverfahren im Ausland kann am ehesten durch eine Gerichtsstandsvereinbarung vermieden werden. Diese stellt sicher, dass der Exporteur seine Klage in Österreich einbringen kann und bewahrt ihn seinerseits davor, im Ausland geklagt zu werden, indem es den ausländischen Käufer dazu zwingt, eine allfällige Schadenersatz- oder

Gewährleistungsklage am Sitz des Exporteurs einzubringen.

Gerichtsstandsvereinbarungen sind allerdings nur dann gültig, wenn sie schriftlich getroffen werden. Da eine solche Vereinbarung im Ernstfall sehr wichtig ist, sollte hier sorgfältig vorgegangen und erforderlichenfalls die Hilfe eines Rechtsanwalts in Anspruch genommen werden.

Eine Gerichtsstandsvereinbarung zugunsten eines österreichischen Gerichts ist nur dann sinnvoll, wenn das österreichische Urteil dort vollstreckt werden kann, wo der Beklagte über Vermögen verfügt, andernfalls ist das Urteil völlig nutzlos. Innerhalb der EU sowie in der Schweiz, Polen und Norwegen besteht das Prinzip des „freien Verkehrs der Urteile“, sodass ein österreichisches Urteil in diesen Ländern problemlos vollstreckt werden kann. Dagegen ist die Vollstreckung österreichischer Urteile in den Staaten Mittel- und Osteuropas (ausgenommen Polen) gegenwärtig nicht möglich, sodass der Exporteur seine Klage dort einzubringen hat.

Wenn jedoch die Formulierung der Gerichtsstandsvereinbarung so lautet, dass Klagen ausschließlich am Sitz des exportierenden Unternehmens eingebracht werden können, besteht die Gefahr, dass das ausländische Gericht die Klage nicht annimmt. Deshalb sollten Gerichtsstandsvereinbarungen möglichst offen mit folgender Formulierung getroffen werden:

„Die Parteien vereinbaren die Zuständigkeit der Gerichte in (Sitz des Exporteurs). Der Exporteur ist jedoch berechtigt, jedes andere zuständige Gericht anzurufen.“

„The parties agree on the jurisdiction of the courts of..... The Exporter however is entitled to invoke the jurisdiction of any other court.“

Seit jeher hat das Schiedsgerichtswesen im Auslandsgeschäft große Bedeutung. Dabei kommen die Parteien im Rahmen einer Schiedsvereinbarung überein, dass statt der ordentlichen Gerichte ein Schiedsgericht entscheiden soll. Die Parteien können dabei aus verschiedenen Schiedsinstitutionen auswählen, von denen die folgenden die größte Bedeutung haben

- Internationales Schiedsgericht der Wirtschaftskammer Österreich
- Schiedsgericht der Internationalen Handelskammer in Paris
- Schiedsgericht der Handelskammer Zürich

Folgende Gründe sprechen für die Vereinbarung eines Schiedsgerichts:

- Schiedssprüche sind weltweit vollstreckbar
- Besondere Sachkunde der Schiedsrichter
- Die Verfahrenssprache kann zwischen den Parteien frei gewählt werden
- Neutralität des Schiedsorts
- Flexibilität des Schiedsverfahrens
- Nichtöffentlichkeit des Verfahrens

Diesen Vorteilen stehen allerdings die hohen Kosten gegenüber. Schiedsverfahren sind in der Regel teurer als Verfahren in ordentlichen

Gerichten. Bedenkt man jedoch, dass im Falle staatlicher Gerichte zwei bis drei Instanzen entscheiden, dann relativieren sich die Kosten wieder und die staatliche Gerichtsbarkeit kommt dann à la longue wieder teurer.

Bei Schiedsgerichten entscheidet in der Regel nur eine Instanz. Dies hat den Vorteil, dass die Verfahren schneller abgewickelt werden, aber für die unterliegende Partei den Nachteil, dass es keine Berufungsmöglichkeit gibt.

Eine Musterklausel über die Vereinbarung der Schiedsgerichtsbarkeit lautet:

„Alle aus oder in Zusammenhang mit dem gegenwärtigen Vertrag sich ergebenden Streitigkeiten werden nach der Schiedsordnung der Internationalen Handelskammer von einem oder mehreren gemäß dieser Ordnung ernannten Schiedsrichtern endgültig entschieden. Der Schiedsort ist..... Es ist ..... materielles Recht anzuwenden und die Sprache des Schiedsverfahrens ist .....“

„All disputes arising out of or in connection with the present contract shall be finally settled under the Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules. The place of arbitration shall be.....The substantive law of..... shall be applicable and the language to be used in the arbitral proceedings shall be.....“

## **Die Pflege der Geschäftsbeziehungen nach Vertragsabschluss**

Nach Abschluss der Verhandlungen stellt sich die Frage der „**Vertragstreue**“. Wenn beide Partner ihre vertraglichen Verpflichtungen erfüllen, verläuft die Geschäftsbeziehung in geordneten Bahnen. Da und dort mag es zu einer Überziehung der vereinbarten Lieferfristen kommen, auch kann der Kunde auf Grund temporärer Illiquidität um einen Überbrückungskredit ansuchen, im Wesentlichen aber verläuft die Geschäftsabwicklung zufriedenstellend und ohne größere Komplikationen.

In Kulturen wie der amerikanischen oder der deutschen kommt man bereits zu Beginn mit einem Vertragsentwurf und ganz konkreten Vorstellungen an den Verhandlungstisch und geht dann Klausel für Klausel durch. Sollte es später zu Meinungsunterschieden kommen, hält man sich strikt an den Wortlaut des Vertrages. Einem Amerikaner würde es sehr suspekt vorkommen, wenn sein Partner bei unerwarteten Komplikationen auf vertraglich nicht vereinbarte Punkte wie etwa die langjährigen, guten Beziehungen zu sprechen kommen würde.

Bei diesen abschlussorientierten Kulturen gelten Verträge als endgültig und verbindlich. In der Regel haben sie Schriftform, denn man verlässt sich nicht gern auf mündliche Vereinbarungen. Auch das Kleingedruckte hat seine Bedeutung. Man legt Wert auf größtmögliche Präzision des geschriebenen Wortes. Freundschaft und persönliche Beziehungen sind bei Vertragsverhandlungen eher störend, sie kommen erst später bei der Pflege der Geschäftsbeziehungen zum Tragen.

In beziehungsorientierten Kulturen wie den ostasiatischen dagegen markiert der Vertragsabschluss den Beginn einer menschlichen Beziehung. Jetzt muss man viel Zeit investieren, so dass es zu einem langfristigen Austausch kommt, auch wenn sich das Geschäftsumfeld ändert. Ständiger Kontakt ist notwendig. Der Vertrag ist hier ein Zeichen des Vertrauens und Ausgangspunkt einer langfristigen Verbindung. Seine Unterzeichnung ist nicht Abschluss, sondern Start für eine Beziehung. Manche Vertragspunkte werden bewusst offen gelassen, damit man sie eventuell geänderten Umständen anpassen kann. Man bevorzugt vage Vertragsformulierungen, um sich eine gewisse Flexibilität zu erhalten.

Verträge sind also stets neu verhandelbar. Auch sehr gravierende Änderungen werden vom Partner ohne weiteres verlangt, schließlich will man ja eine lang andauernde, harmonische Geschäftsbeziehung. In Verträgen mit Japan findet sich daher häufig folgender Passus: „All items not found in this contract will be deliberated upon in a spirit of honesty and trust.“

Nach Vertragsabschluss sollte die Beziehung durch häufige persönliche Kontakte sowie durch Geschenke und kleine Aufmerksamkeiten gepflegt werden. Nur ständige Verbindung stellt sicher, dass der Vertrag erfüllt wird. Denn Sicherheit und Konstanz in der Geschäftsbeziehung schafft nicht das „anonyme“ Schriftstück des Vertrages, sondern eine enge, vertrauensvolle Beziehung. Das in China als „Guan Xi“ bezeichnete Relationship Management ist also kontinuierlich weiterzuführen.

Eine Initiative von  