

James Pinnells / Arndt Eversberg
Internationale Kaufverträge optimal gestalten

James Pinnells / Arndt Eversberg

Internationale Kaufverträge optimal gestalten

Leitfaden mit zahlreichen Musterklauseln

GABLER

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Pinnells, James:

Internationale Kaufverträge optimal gestalten : Leitfaden mit zahlreichen Musterklauseln / James Pinnells/Arndt Eversberg.

- Wiesbaden : Gabler, 1997

ISBN 978-3-409-18889-0 ISBN 978-3-322-99719-7 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-322-99719-7

NE: Eversberg, Arndt:

Es liegt in der Natur der Materie, daß die in diesem Buch trotz größter Sorgfalt erarbeiteten Musterklauseln die in der Vertragspraxis zu meisternden Tatbestände nicht erschöpfend behandeln können. Der Benutzer ist daher aufgefordert, in eigener Verantwortung zu entscheiden, ob er von Fall zu Fall den zusätzlichen, individuellen Rat eines Fachmanns einholen muß.

Der Gabler Verlag ist ein Unternehmen der Bertelsmann Fachinformation.

© Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden 1997

Lektorat: Ulrike M. Vetter



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Höchste inhaltliche und technische Qualität unserer Produkte ist unser Ziel. Bei der Produktion und Auslieferung unserer Bücher wollen wir die Umwelt schonen: Dieses Buch ist auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, daß solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

ISBN 978-3-409-18889-0

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 1: Vertrag und Recht

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

Kapitel 2: Vertragsauslegung

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

Kapitel 3: Vertrag oder kein Vertrag?

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

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

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

Kapitel 6: Preis und Bezahlung

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

Kapitel 7: Gewährleistung

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

Kapitel 8: Der rechtliche Rahmen

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

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

Kapitel 9: Haftungsbegrenzung

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