

Carsten Grau • Karsten Markwardt

# Internationale Verträge

Springer

# Inhalt

<b>A Die wichtigsten nationalen und internationalen Vorschriften</b> .....	1
I. Internationales Privatrecht - Rom I-VO.....	1
1. Allgemeine Vorschriften.....	2
2. Vorschriften über vertragliche Schuldverhältnisse.....	2
a) Grundsatz der Rechtswahl, Art. 3 Rom I-VO .....	3
b) Mangels Rechtswahl anwendbares Recht, Art. 4 Rom I-VO ..	4
c) Prüfungsschemata nach Art. 4 Rom I-VO.....	4
d) Sonstige beachtenswerte Normen.....	5
3. Kollisionsrecht und Gemeinschaftsrecht im Allgemeinen .....	5
II. UN-Kaufrecht (CISG).....	6
III. INCOTERMS 2000.....	7
1. Kein staatliches Recht.....	7
2. Wichtigste Inhalte und einzelne Klauseln.....	8
3. Auswahl des passenden Incoterms.....	9
IV. UNIDROIT.....	10
V. Europäische Grundfreiheiten und Diskriminierungsverbot .....	11
1. Einführung .....	11
2. Grundfreiheiten und Diskriminierungsverbot.....	11
a) Freiheit des Warenverkehrs.....	12
b) Freiheit des Personenverkehrs und der Niederlassung .....	12
c) Dienstleistungsfreiheit.....	13
d) Freiheit des Kapital- und Zahlungsverkehrs.....	13
3. Unmittelbare Drittwirkung?.....	14
4. Vorgehensweise.....	14
<b>B Grundlagen des internationalen Vertragsrechts</b> .....	15
I. Zustandekommen des Vertrages.....	15
1. Einführung .....	15
2. Angebot.....	16
a) Bestimmtheit.....	16
b) Rechtsbindungswille.....	17
c) Wirksamwerden.....	17
d) Unwirksamwerden des Angebotes.....	17

3.	Annahme.....	18
a)	Erklärung.....	18
b)	Konkludente Annahme, Annahme durch Schweigen.....	19
c)	Annahme mit Änderungen, verspätete Annahme.....	20
II.	Auslegungsmethoden.....	21
1.	Ausgangsbefund.....	21
2.	Auslegungsmethoden.....	22
a)	Einführung.....	22
b)	Auslegungsgrundsätze im deutschen Zivilrecht.....	23
c)	Auslegungsgrundsätze anglo-amerikanischer Gerichte.....	24
d)	UNIDROIT-Grundregeln zur Auslegung von Vertragstexten ..	25
e)	Unklarheitenregel (Contra proferentem rule).....	26
III.	Formvorschriften.....	27
1.	Abdingbarkeit.....	27
2.	Distanzgeschäfte und Vertretung.....	28
3.	Heilung.....	29
a)	GrundstUckskaufverträge.....	29
b)	Schuldrechtliche Verträge über GmbH-Geschäftsanteile.....	30
4.	GrundstUcksverträge, Art. 11 Abs. 5 Rom I-VO.....	30
5.	Verfügungsverträge, Art. 11 Abs. 4 EGBGB.....	31
6.	Gesellschaftsrechtliche Vorgänge.....	32
a)	Gesellschaftsbeteiligungen.....	32
b)	Konstituierende Gesellschaftsakte.....	35
IV.	Besonderheiten bei Allgemeinen Geschäftsbedingungen.....	36
1.	Geltungsbereich des CISG.....	37
2.	Allgemeines.....	38
a)	Einbeziehung.....	39
b)	Inhaltskontrolle.....	42
V.	Kaufmännisches Bestätigungsschreiben.....	43
1.	CISG.....	43
2.	Allgemeines.....	44
VI.	Währungsfragen.....	45
1.	Ausgangsbefund.....	45
2.	Privatrechtlich: Vertragswährung.....	45
a)	Ausdrücklich geregelt.....	45
b)	Währungsstatut richtet sich grundsätzlich nach Vertragsstatut ..	46
3.	Öffentlichrechtlich: Internationales Devisenrecht.....	46
VII.	Sprachrisiko.....	48
1.	Anwendbares Recht.....	48
2.	Sprachrisiko im deutschen Recht.....	49
a)	Sonderfall: Sprachzwang bei Teilzeit- Wohnrechtverträgen ..	49
b)	Normalfall: Sprachrisiko.....	49
	<b>Strategien und Taktiken der Verhandlungsführung.....</b>	<b>53</b>
I.	Tipps zur erfolgreichen Verhandlungsführung.....	53
1.	Ausgangspunkt.....	53
2.	Vorbereitungsphase.....	54

a)	Ausgangspunkt.....	54
b)	Interessenlage analysieren, Abhängigkeiten ermitteln.....	54
c)	Ziele setzen, Forderungen formulieren.....	56
d)	Exkurs: Langfristige Vertragsbeziehungen.....	56
3.	Das Verhandlungsteam.....	57
a)	Die Zusammenstellung des Teams.....	57
b)	Der Verhandlungsführer.....	57
c)	Der Entscheidungsträger.....	58
4.	Verhandlungen führen.....	59
a)	Verhandlungsführung übernehmen.....	59
b)	Gewissheit gewinnen.....	60
c)	Dem Gegenüber zuhören.....	61
d)	Von der Kunst Fragen zu stellen.....	61
5.	Dos und Don'ts.....	62
a)	Deeskalieren.....	62
b)	Konziliantes Ablehnen von Forderungen.....	63
c)	Anderen den „schwarzen Peter“ zuschieben.....	63
d)	Verhandlungen abbrechen.....	63
e)	Gespür für affektive und kognitive Phasen entwickeln.....	64
II.	Kulturunterschiede.....	65
1.	Einführung.....	65
2.	Westeuropäischer Kulturkreis.....	67
3.	nordamerikanischer Kulturkreis.....	67
4.	Asiatischer Kulturkreis.....	68
5.	Verhandeln in Russland.....	70
6.	Fazit.....	72
III.	Checkliste zur Verhandlungsstrategie/-taktik.....	73
I.	Vorbereitungsphase.....	73
II.	Verhandlungen führen.....	74
III.	Dos und Don'ts.....	74
<b>D</b>	<b>Verhandlungsprozesse gestalten.....</b>	<b>75</b>
<b>I.</b>	<b>Determinanten.....</b>	<b>75</b>
1.	Vertrauensschutz.....	75
2.	Kosten ;.....	76
<b>II.</b>	<b>Vertraulichkeitsvereinbarung.....</b>	<b>77</b>
1.	Mustertext.....	77
2.	Erläuterungen.....	79
3.	Checkliste.....	81
<b>III.</b>	<b>Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Term Sheet.....</b>	<b>81</b>
1.	Ausgangspunkt.....	81
2.	Insbesondere: Keine Bindungswirkung.....	82
a)	Problemstellung.....	82
b)	Vorvertragliches Schuldverhältnis, Abbruch von Vertragsverhandlungen.....	82
c)	Fallbeispiele.....	84
d)	Vertraglicher Ausschluss der Bindungswirkung.....	85

3.	Weitere Gestaltungshinweise.....	86
a)	Ausgangspunkt.....	86
b)	Form.....	86
c)	Verbindliche Vorfeldvereinbarungen.....	87
4.	Checkliste.....	88
<b>E</b>	<b>Leistungsstörungen</b> .....	91
<b>I.</b>	Kollisionsrechtliche Anknüpfung.....	91
1.	Leistungsstörungen im Allgemeinen.....	91
2.	Culpa in Contrahendo (C.i.C.).....	92
<b>II.</b>	Sachrechtliche Regelungen.....	92
1.	Sonderfall: Anwendungsbereich des CISG.....	93
2.	Allgemeine Voraussetzungen der Leistungsstörungen.....	93
a)	Teil-oder Schlechtleistung.....	94
b)	Verzug.....	94
c)	Unmöglichkeit.....	94
d)	Störung bzw. Wegfall der Geschäftsgrundlage.....	95
3.	Folgen der Leistungsstörungen.....	97
a)	Individualvertragliche Vereinbarung von Rechtsfolgen.....	97
b)	Kein Haftungsausschluss.....	97
c)	Schuldbefreiung, Vertragsanpassung.....	98
d)	Schadensersatz.....	98
e)	Rücktritt bzw. Kündigung.....	99
f)	Zinsen.....	99
g)	Vertragsstrafen.....	99
4.	Warranty - Bedeutung und vertragliche Ausgestaltung.....	99
a)	Warranty, Garantie und Garantie - Unterschiede und Gemeinsamkeiten.....	99
b)	Praktische Hinweise.....	105
c)	Representations & Warranties Clause.....	105
<b>F</b>	<b>Essential Clauses</b> .....	107
<b>I.</b>	Insurance Clause (Versicherungsklausel).....	107
1.	Risikoverteilung in Versicherungsklauseln.....	108
2.	Musterklausel (Franchise Agreement).....	108
<b>II.</b>	Pld-Klauseln: Penalty Clause (Vertragsstrafen) und Liquidated Damages.....	109
1.	Praktische Hinweise.....	110
2.	Musterklauseln.....	112
a)	Penalty Clause/Vertragsstrafe.....	112
b)	Delay liquidated damages clause (International construction contract)/pauschalierter Schadensersatz.....	112
c)	Delay liquidated damages clause (International contract of sale).....	113
d)	Klarstellung des Verhältnisses der Pld Clause zum regulären Schadensersatz.....	113

- III. Hardship Clause (Vertragsanpassungsklausel).....113
  - 1. Praktische Hinweise.....114
  - 2. Rechtsfolgen.....114
  - 3. Musterklausel (ICC Hardship Clause 2003).....115
- IV. Force Majeure Clause (Ereignisse höherer Gewalt).....116
  - 1. Praktische Hinweise.....116
  - 2. Musterklausel 1 (Sea Waybill Hapag Lloyd).....117
  - 3. Musterklausel 2 (ICC Force Majeure Clause 2003).....118
- V. Law & Jurisdiction Clause.....119
  - 1. Law-Clause (Rechtswahl).....120
    - a) Subjektive und objektive Anknüpfung.....121
    - b) Art der Vereinbarung.....126
    - c) Nachträgliche Rechtswahl.....127
  - 2. Jurisdiction Clause (Gerichtsstandsvereinbarung).....127
    - a) Vorrang von EG-Recht und Staatsverträgen.....128
    - b) Rechtswahl nach EuGVVO (und Luganer Übereinkommen).....128
    - c) Rügeleose Einlassung, Art. 24 EuGVVO.....132
    - d) Rechtslage nach nationalem deutschen Recht.....133
  - 3. Musterklausel: Law and Jurisdiction Clause (Sea Waybill).....137
- VI. Arbitration Clause (Schiedsklausel).....137
  - 1. Formvorschriften und Allgemeine Geschäftsbedingungen.....138
  - 2. Schiedsklauseln und Gerichtsstandsvereinbarungen.....140
  - 3. Praktische Hinweise.....141
  - 4. Musterklauseln.....142
    - a) ICC-Standard (Empfohlene Schiedsklausel).....142
    - b) DIS-Standard.....142
    - c) UNCITRAL-Standard.....142
- VII. Severability Clause (Salvatorische Klausel).....143
  - 1. Praktische Hinweise.....143
  - 2. Musterklausel.....143
- VIII. Representations & Warranties Clause (Gewährleistungsklausel) . . . . 143
  - 1. Möglichkeiten der Anpassung.....144
    - a) Definition des Mangels.....144
    - b) Rügefrist .....144
    - c) Gewährleistungsfrist.....<sup>x</sup> 144
    - d) Wahlfreiheit des Vertragspartners beschränken.....145
    - e) finanzielle Obergrenze bei Schadensersatz  
(limitation of liability)/Ausschluss der Haftung  
für Mangelfolgeschäden . . . i.....145
    - 0 Haftungsausschluss/Disclaimer of Warranty  
& ‚As-is‘-Klausel.....145
  - 2. Musterklauseln.....146
    - a) Representations & Warranties (Kaufvertrag).....146
    - b) Disclaimer of Warranty (Softwarevertrag).....147

<b>G</b>	<b>Checklisten für internationale Verträge</b>	149
I.	Einleitung	149
1.	Problemstellung	149
2.	Abgrenzung	150
II.	Musterverträge	151
1.	Bestandsaufnahme	151
2.	Umgang mit Musterverträgen	153
III.	Checkliste	155
1.	Vertragsbezeichnung, Präambel, Definitionen und Sprache	155
2.	Fachgebietsübergreifende Vertragsklauseln	156
3.	Zusammenfassende Checkliste	159
<b>H</b>	<b>Arbitration</b>	161
I.	Vor- und Nachteile von Schiedsgerichten	161
1.	Vorteile	161
2.	Nachteile	163
II.	Prozessuales	163
III.	Arten von Schiedsverfahren	164
1.	Anlehnung an die Regelungen der ZPO	165
a)	Überwiegend dispositive Vorschriften	165
b)	Schnelligkeit der schiedsrichterlichen Entscheidung	166
2.	Individuelle Schiedsvereinbarung	167
a)	Zwingender und fakultativer Inhalt	167
b)	Häufige Fehlerquellen	168
c)	Besondere Gestaltungen	168
IV.	Vereinbarung institutioneller Regelungen	170
1.	Vorteile und Nachteile der Vereinbarung institutioneller Regelungen	171
2.	Die ICC-Verfahrensordnung im Besonderen	172
3.	Die DIS-Verfahrensordnung im Besonderen	173
<b>I</b>	<b>Vollstreckung</b>	177
I.	Vollstreckung von Urteilen	177
1.	Anerkennung und Vollstreckung innerhalb der EU	177
a)	Ablauf des Verfahrens	178
b)	Versagung der Anerkennung	180
c)	Sonderfall: Unbestrittene Forderung	182
2.	Vollstreckung außerhalb der Europäischen Union	183
a)	Bilaterale Anerkennungs- und Vollstreckungsverträge	183
b)	Anerkennung und Vollstreckung in allen übrigen Fällen	184
II.	Vollstreckung von Schiedssprüchen	186
1.	Deutsche Schiedssprüche	187
a)	Vollstreckung in Deutschland	187
b)	Vollstreckung im Ausland	191
2.	Ausländische Schiedssprüche	193
a)	Vollstreckung in Deutschland	194
b)	Vollstreckung im Ausland	203
	<b>Literatur</b>	205