

Vertragsrecht

Übung 3

Schadenquellen beim Abschluss von Verträgen im internationalen Handel

Es gibt eine Vielzahl von heiklen Punkten, die es gerade auch bei Vertragsabschlüssen im internationalen Geschäftsverkehr besonders zu berücksichtigen gilt – **Quellen von Schäden**. Die Unterlassungen und Nachlässigkeiten beim Vertragsschluss im internationalen Handel sind oft dieselben, wie beim Abschluss von Verträgen innerhalb der Schweiz. Da im internationalen Waren- und Handelsverkehr aber unter Umständen auch andere Rechtsordnungen eingehalten werden müssen, gilt es im internationalen Geschäftsverkehr ganz besonders vorsichtig zu sein. An dieser Stelle sollen einige heikle Punkte kurz aufgezeigt werden, die erfahrungsgemäss oft zu Problemen führen:

- Es wird bei einem Geschäft **kein schriftlicher Vertrag** abgeschlossen.
- Die Parteien haben **keine gültige Rechtswahl** getroffen.
- Die Parteien haben den Gerichtsstand nicht definiert.
- Beim Abschluss eines Vertrages ist ein anwendbares nationales Recht mit seinen Besonderheiten nicht beachtet worden.
- Die **Reihenfolge** der vertraglichen Dokumente, d.h. die Hierarchie, nach der sie bei Widersprüchen zwischen verschiedenen Dokumenten gelten sollen, ist nicht oder ungenügend definiert.
- Allgemeine Liefer- und Einkaufsbedingungen kollidieren („**battle of the forms**“).
- Es werden zwischen den Vertragsparteien Vereinbarungen getroffen, die **zwingenden Normen** des anwendbaren Rechts entgegenstehen.
- Ein Unternehmen hat sich in Bezug auf Zahlungen **nicht abgesichert**.
- Ein vereinbarter **Eigentumsvorbehalt** hat in einem Land keine Gültigkeit, da das anwendbare Recht besondere Formvorschriften für den Eigentumsvorbehalt vorsieht.
- Für den Abschluss eines Vertrages ist die nach dem anwendbaren Recht zwingend vorgeschriebene **Form** nicht eingehalten worden.
- Es ist versäumt worden, **back-to-back-Verträge** abzuschliessen.
- Der Verkauf und der Einkauf eines Unternehmens haben sich bei einem wichtigen Geschäft nicht abgesprochen.

Dieser Katalog ist selbstverständlich nicht abschliessend, aber viele Probleme würden nicht auftreten, wenn genau diesen Punkten mehr Beachtung geschenkt würde.

Es gibt eine ganze Anzahl von Schadenquellen, die nicht rechtlicher, sondern mehr strategischer, Natur sind. In der Folge werden auch einige solche Schadenquellen aufgelistet:

- Ein Unternehmen schliesst Verträge mit einem Zulieferer ab, ohne sich vor Ort (beispielsweise in Indien oder China) persönlich ein Bild zu machen und ohne den Vertragspartner persönlich zu kennen.
- Ein Unternehmen hat sich nicht mit der richtigen Organisationsform, um Sourcing in anderen Ländern zu betreiben, auseinandergesetzt (Unternehmensgründung vor Ort, Zusammenarbeit mit einem Händler etc.).
- Ein Unternehmen zieht beim Abschluss eines Geschäftes beispielsweise in Indien oder China keine lokalen oder mit dem Geschäft vertrauten Fachpersonen bei.
- Es ist versäumt worden, sich frühzeitig mit dem Schutz vor Produktfälschung auseinanderzusetzen.

Die nachfolgende **Checkliste** zeigt auf, was ein Unternehmen nebst rechtlichen Aspekten beim Geschäften beispielsweise in China oder Indien ganz besonderes beachten sollte:

- Produkte eingehend testen.
- Messen besuchen und sich intensiv und persönlich mit verschiedenen Anbietern auseinandersetzen.
- Produkte, die beschafft werden sollen, genau analysieren und auf Kompatibilität mit hiesigen Anforderungen an diese Produkte prüfen.
- Allenfalls Fachperson vor Ort beiziehen (Experten, Agenten, Anwälte, Vertreter von Handelskammern etc.).
- Sich über eine Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft oder Einkaufsgesellschaft Gedanken machen, um leichter an Import- und Exportberechtigungen heranzukommen.
- Fragen der Logistik, Liefertermine und des Zolls prüfen.
- Fragen des After-Sales und der Gewährleistung prüfen. Was kann vom Vertragspartner verlangt und durchgesetzt werden, wenn Mängel an einem Produkt zum Vorschein kommen?
- Sich eingehend mit Markenschutz, Markenmeldung, Patenten und Lizenzen befassen. (In Ländern wie China und Indien unbedingt Fachpersonen beiziehen!)
- Aspekte der Gesundheit und Produktesicherheit eingehend prüfen (insbesondere Marktzulassungen prüfen, vorgeschriebene Etikettierungsvorschriften abklären, Sicherheit von Geräten auf Kompatibilität mit hiesigen Anforderungen prüfen etc.).
- Sicherstellen, dass man Einfluss auf wichtige Entscheide beim Lieferanten hat.