

Herausgeber:
Professor Dr.
Horst Hartmann

Praxisreihe Einkauf
Materialwirtschaft
Band
18

Wilfried Krokowski / Sven Regula

**Internationales
Vertragsmanagement**

Risikominimierung durch optimale
Vertragsgestaltung in Einkauf und Logistik



Deutscher Betriebswirte-Verlag GmbH

Internationales Vertragsmanagement

Wilfried Krokowski/Sven Regula

Internationales Vertragsmanagement

Risikominimierung durch optimale Vertragsgestaltung in der Beschaffung

Band 18

Praxisreihe Einkauf/Materialwirtschaft

Herausgegeben von

Prof. Dr. Horst Hartmann

Deutscher Betriebswirte-Verlag, Gernsbach

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen
Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Angaben sind im Internet
über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

© Deutscher Betriebswirte-Verlag GmbH, Gernsbach 2011
Satz:
Druck:
ISBN

Vorwort

Mit der Globalisierung der Sourcing-Aktivitäten können sich die Einkaufsverantwortlichen den Fragen des internationalen Einkaufsrechts nicht entziehen. Wer ist schon gewillt, ausgehandelte Preisvorteile durch juristischen Leichtsinn zu verspielen? Wer erkennt nicht, dass Lieferantenmanagement zugleich auch Risikomanagement ist, vor allem beim Aufbau und bei der Entwicklung eines internationalen Kunden- und Lieferantennetzwerks? Die optimale Gestaltung von Verträgen jeder Art mit Partnern in Osteuropa, Südamerika, Indien oder Asien muss daher, um Risiken zu vermeiden, zwangsläufig das Ziel eines jeden Einkaufsverantwortlichen sein.

Der vorliegende, von international und juristisch erfahrenen Autoren verfasste, Band 18 der Praxisreihe „Einkauf und Materialwirtschaft“ bietet dem aufmerksamen Leser eine Fülle von zielführenden Ratschlägen, Informationen und praxiserprobten Musterbeispielen. Vor allem auf nachstehende Themenbereiche wird eingegangen:

- Geltung und Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts
- Gestaltung von internationalen Verträgen
- AGB im internationalen Rechtsverkehr
- Besonderheiten bei den Vertragsverhandlungen und bei der Abwicklung internationaler Verträge
- Abschluss von Geheimhaltungserklärungen (Möglichkeiten und Grenzen)
- Schutz vor Know-How-Abfluss
- Besonderheiten bei der Abwicklung von Reklamationen
- Gestaltung von Werkzeugüberlassungsverträgen und Qualitätssicherungsvereinbarungen (Praxisbeispiele)

Ob im strategischen Einkauf oder in der Logistik, ob als Einkaufsprofi oder Jungeinkäufer gefordert, ob bereits international erfahren oder noch in der einkaufsspezifischen Aus- oder Weiterbildung, das Buch enthält Tipps und Tools für jeden!

Auch wenn in kritischen Situationen der Fachjurist gefordert ist: Mehr zu wissen als der Vertragspartner hat noch niemanden geschadet!

Der Herausgeber
Horst Hartmann
im Januar 2012

Inhaltsverzeichnis

1.0	Einführung	11
1.1	Vertragsgestaltung – Welche Verträge sollten geschlossen werden?	13
1.2	Vertragsmethodik und Abwicklung	14
1.3	Theorie und Praxis bei internationalen Verträgen	15
1.4	Risk-Management durch optimale Vertragsgestaltung	16
2.0	Übersicht über das anwendbare Recht im internationalen Geschäftsverkehr	19
2.1	Europa	19
2.2	Lateinamerika	23
2.3	Nordamerika	24
2.4	Naher Osten	25
2.5	Asien	26
2.6	Afrika	27
2.7	Australien	27
3.0	Das UN-Kaufrecht	28
3.1	Einführung in das UN-Kaufrecht	28
3.2	Übersicht über das UN-Kaufrecht	28
3.3	Besonderheiten des UN-Kaufrechts	29
3.4	Auszüge aus dem UN-Kaufrecht	32
3.5	Unterzeichnerstaaten des UN-Kaufrechts	44
3.6	Wesentliche Inhalte und Definitionen des UN-Kaufrechts	48
3.6.1	Primärleistungspflichten des Verkäufers	48

3.6.2	Primärleistungspflichten des Käufers	49
3.6.3	Nichtlieferung	49
3.6.3.1	Schadensersatz bei Nichtlieferung	50
3.6.3.2	Deckungskauf bei Nichtlieferung	50
3.6.4	Mangelhafte Lieferung	50
3.6.4.1	Rücktritt/Wandelung	51
3.6.4.2	Ersatzlieferung	51
3.6.4.3	Nachbesserung	52
3.6.4.4	Minderung	52
3.6.4.5	Schadensersatz	53
3.6.4.6	Untersuchung der Ware	55
3.6.4.7	Frist einer Mängelrüge	56
3.6.4.8	Gewährleistungsfrist	56
3.6.4.9	Verjährungsfrist	57
3.7	Vorteile des UN-Kaufrechts	57
3.8	Nachteile des UN-Kaufrechts	58
3.9	Ausschluss des UN-Kaufrechts	59
3.10	Aufbau eines individuellen internationalen Kaufvertrags	60
3.11	Vertragssprache	61
3.12	Gerichtsstand	61
3.13	Vollstreckbarkeit von deutschen Urteilen im Ausland	62
3.14	Schiedsgerichtsverfahren	63

3.14.1	Vorteile von Schiedsgerichtsverfahren	63
3.14.2	Wahl eines Schiedsverfahrens	64
3.14.3	Nachteile von Schiedsgerichten	65
3.14.4	Welche anerkannten Schiedsgerichtsinstitutionen gibt es?	66
3.14.5	Wo gibt es im Internet wertvolle Informationen zum internationalen Recht?	67
3.15	Besonderheiten bei internationalen Verträgen – Fragen zu Rechtsproblemen bei Verträgen mit ausländischen Vertragspartnern	68
3.15.1	Welches Recht findet ergänzend zum Vertrag Anwendung?	68
3.15.2	Kann ein ausführlicher Vertrag eine Rechtswahlklausel entbehrlich machen?	71
3.15.3	Wann findet das UN-Kaufrecht auf den Vertrag Anwendung?	71
3.15.4	Kann man vereinbaren, dass das UN-Kaufrecht auch auf Werk- oder Dienstleistungsverträge Anwendung finden soll?	74
3.15.5	Muss der Käufer nach dem UN-Kaufrecht im Falle der Nichtlieferung mahnen?	74
3.15.6	Haftet eine Zwischenhändlerin nach dem UN-Kaufrecht für ihre Vorlieferanten?	74
3.15.7	Haftet der Lieferant nach dem UN-Kaufrecht dafür, dass die Ware im Käufer- oder Verwenderstaat verkaufsfähig ist?	75
4.0	Sonstige empfehlenswerte Verträge und Vereinbarungen im internationalen Einkaufsgeschäft	76
4.1	NDA – Non Disclosure Agreement/Geheimhaltungsvereinbarung	76
4.1.1	Empfehlungen zum Thema Know-How-Schutz	77
4.2	LOI – Letter of Intent/Absichtserklärung und Nomination Letter	78
4.3	QA – Quality Agreement/Qualitätssicherungsvereinbarung	80
		9

4.3.1	Rechtliche Situation mit Qualitätssicherungsvereinbarungen	84
4.3.2	Erläuterung häufig verwendeter Qualitätssicherungsklauseln aus Sicht des Einkaufs	85
4.4	Werkzeugverträge	96
4.4.1	Wer ist Eigentümer der Werkzeuge?	98
4.4.2	Rechtliche Situation ohne Werkzeugvertrag	100
4.4.3	Rechtliche Situation mit Werkzeugvertrag	102
4.4.4	Erläuterung häufig verwendeter Werkzeugvertragsklauseln aus Sicht des Einkaufs	102
4.5	Dokumentation von Verhandlungsergebnissen	111
5.0	Zusammenfassung und Ausblick	112
	Literaturverzeichnis	113
	Abkürzungsverzeichnis	114
	Stichwortverzeichnis	115

1.0 Einführung

Im Rahmen des Risk-Managements bilden internationale Verträge und internationale Einkaufstätigkeiten eine unabdingbare Einheit. Doch wann, wie und im welchen Umfang setze ich einen internationalen Vertrag ein? Auf diese Frage versuchen die Autoren, RA Sven Regula (Experte für internationales Kaufrecht) und Dipl.-Ing. Wilfried Krokowski (Geschäftsführender Gesellschafter von GPS – Global Procurement Services), praktische Antworten zu geben. Beide Autoren besitzen jahrzehntelange Erfahrungen im Bereich internationaler Lieferantenverträge.

Der Leser wird feststellen, dass dieses Buch kein juristisches Grundlagenbuch ist, sondern ein praktischer Ratgeber und ein Nachschlagewerk für Einkäufer, Projektmanager und Führungskräfte im täglichen Umgang mit internationalen Lieferanten. **Das vorliegende Buch kann eine individuelle Rechtsberatung nicht ersetzen**, gibt aber Nichtjuristen einen umfassenden Überblick über das Thema internationales Vertragsmanagement. Hintergrundinformationen und praktische Tipps stehen im Vordergrund dieses hilfreichen Nachschlagewerks.

Die Rechtsabteilungen vieler deutscher Unternehmen sind dazu geneigt, ihre Einkäufer mit Standardverträgen und Einkaufsbedingungen nach deutschem Recht in die weite Welt zu schicken, wohl wissend, dass in der Regel das „Internationale Kaufrecht CISG“ (siehe Absatz 3.0 ff, sowie im Internet unter www.unictral.org) vor dem nationalen deutschen Recht Anwendung findet.

CISG (Convention on Contracts for the International Sale of Goods) gibt in seinem Grundverständnis den Rahmen, die Definitionen und die Struktur vor, auf dessen Grundlage ein internationaler Kaufvertrag individuell erstellt werden kann.

Vielfach wird versucht, das internationale Kaufrecht mit Standardklauseln auszuschließen. Diese Vorgehensweise mag für viele Anwälte auf den ersten Blick Vorteile mit sich bringen, so braucht man sich nicht zusätzlich mit dem unbekanntem „Internationalen Kaufrecht – CISG“ auseinandersetzen. Doch hat diese Vorgehensweise vor einem Gericht in Peking, Abu Dhabi, Singapur oder Mexiko wirklich Bestand? Ferner wird vielfach außer Acht gelassen, dass sich der Einkäufer oder der deutsche Verhandlungsführer in China, Brasilien, Südafrika oder sonst wo auf der Welt nicht gerade weltmännisch gibt, wenn er einen englischsprachigen Standardkaufvertrag basierend auf deutschen AGBs sowie HGB und BGB präsentiert. Das Gleiche

gilt für viele namhafte Industrieverbände, deren Rechtsabteilungen genau das ihren Verbandsunternehmen empfehlen. Jeder Einkäufer, der einmal mit internationalen Lieferanten am Tisch saß und ernsthaft Verträge verhandelt hat, wird dies bestätigen.

Mit diesem Buch wollen die Autoren dazu beitragen, dass es in international agierenden Unternehmen zum Standard gehören muss, Verträge an die Hand zu bekommen, die auf internationalem Recht basieren und vor allem international anerkannt sind.

1.1 Vertragsgestaltung – Welche Verträge sollten geschlossen werden?

Wie in der Einführung erwähnt, empfiehlt es sich vor einem internationalen Engagement in Sachen Einkauf sich darüber Klarheit zu verschaffen, welche Verträge zum Standardwerkzeug eines internationalen Einkäufers gehören. Als Empfehlung und Grundlage bieten sich folgende Verträge an:

- Allgemeiner Kauf- und Liefervertrag (für Waren- und Dienstleistungen) basierend auf CISG
- Geheimhaltungserklärung
- Qualitätsvereinbarung und gegebenenfalls ein
- Werkzeugüberlassungsvertrag.

Spezialverträge wie Arbeits-, Entwicklungs-, Projekt-, Lizenz- und Technologieverträge werden hier nicht näher betrachtet, da sie zu speziell sind und jeweils auf den Einzelfall zugeschnitten und angepasst werden müssen.

Bei der Vertragsgestaltung gilt in der Regel, dass wir eine freie Rechtswahl bei der Auswahl und inhaltlichen Ausgestaltung der Verträge haben und somit einen Individualvertrag zwischen den Vertragsparteien aushandeln können. Daher kann empfohlen werden, einen internationalen Liefervertrag auf der Basis des CISG abzuschließen und den Vertrag auf die individuellen Bedürfnisse hin zu überprüfen. Spezielle Punkte wie:

- Konkretes Verhalten im Gewährleistungsfall
- Kostenübernahme bei Beanstandungen
- Integration einer Qualitätssicherungsvereinbarung
- etc.

können ergänzt oder eingefügt werden. Die Struktur und der Grundgedanke, das Wesen des CISG sollte jedoch beibehalten werden. Der eindeutige Vorteil dieser Vorgehensweise ist, dass man das „Internationale Kaufrecht – CISG“ in fast allen Ländern der Welt kennt, während der Bekanntheitsgrad von HBG und BGB außerhalb Deutschlands doch recht eingeschränkt ist.

Nach gründlicher Einarbeitung in die Grundlagen von CISG kann ein entsprechender internationaler Kaufvertrag erstellt werden. Dieser sollte in Wortlaut und Inhalt bzw. Struktur sehr eng an den Standardtext des UN-Kaufrecht (CISG) angepasst sein. Der Kaufvertrag sollte in die englische Sprache übersetzt werden. Von Anfang an muss darauf geachtet werden, sowohl in der deutschen als auch in der englischen Variante in der Termino-