

Ulmen, Victoria; Zerres, Thomas; Zerres, Christopher

Working Paper

Anwendung des UN-Kaufrechts. Vor- und Nachteile

Arbeitspapiere für Marketing und Management, No. 21

Provided in Cooperation with:

Fakultät Medien, Hochschule Offenburg

Suggested Citation: Ulmen, Victoria; Zerres, Thomas; Zerres, Christopher (2017) : Anwendung des UN-Kaufrechts. Vor- und Nachteile, Arbeitspapiere für Marketing und Management, No. 21, Hochschule Offenburg, Fakultät Medien, Offenburg, <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:bsz:ofb1-opus4-50184>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/244638>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



CHRISTOPHER ZERRES

MARKETING

Schriftenreihe „Arbeitspapiere für Marketing und Management“

Herausgeber:
Prof. Dr. Christopher Zerres

Hochschule Offenburg
Fakultät Medien und Informationswesen

Arbeitspapier Nr. 21

Anwendung des UN-Kaufrechts
Vor- und Nachteile

Ulmen, V. / Zerres, T. / Zerres, C.

Offenburg, Mai 2017

ISSN: 2510-4799



Impressum

**Prof. Dr. Christopher Zerres
Hochschule Offenburg
Fakultät Medien und Informationswesen
Badstraße 24
77652 Offenburg
ISSN: 2510-4799**

Inhalt

1	Einführung.....	1
2	Rechtsrahmen.....	2
2.1	Kauf nach deutschem Recht	2
2.2	Anwendbare Rechtsordnung beim internationalen Kauf	3
2.3	UN-Kaufrecht	4
2.3.1	Anwendungsvoraussetzungen	5
2.3.1.1	Räumlicher Anwendungsbereich	5
2.3.1.2	Sachlicher Anwendungsbereich.....	6
2.3.1.3	Persönlicher Anwendungsbereich.....	7
2.3.1.4	Zeitlicher Anwendungsbereich	7
2.3.2	Abdingbarkeit	7
2.3.3	Wirtschaftliche Bedeutung und Akzeptanz	7
2.3.4	Ungeregelte Rechtsfragen.....	8
2.4	Vergleichskriterien.....	9
2.4.1	Vertragsabschluss.....	10
2.4.1.1	Angebot.....	10
2.4.1.2	Annahme	11
2.4.2	Allgemeine Geschäftsbedingungen	12
2.4.2.1	Wirksame Einbeziehung von AGB	12
2.4.2.2	Ausschluss des UN-Kaufrechts durch AGB	13
2.4.2.3	Kaufmännisches Bestätigungsschreiben	13
2.4.2.4	Inhaltskontrolle	14
2.4.2.5	Kollidierende AGB	14
2.4.3	Rechte und Pflichten des Verkäufers	15
2.4.3.1	Hauptpflichten.....	15
2.4.3.2	Vertragsgemäßheit der Ware.....	16
2.4.3.3	Rechtsbehelfe des Verkäufers	19
2.4.3.4	Vertragsverhandlungen	20
2.4.4	Rechte und Pflichten des Käufers	20
2.4.4.1	Hauptpflichten.....	20
2.4.4.2	Untersuchungs- und Rügeobliegenheit.....	21
2.4.4.3	Rechtsbehelfe.....	22
2.4.4.4	Vertragsverhandlungen	23
2.4.5	Incoterms	23

2.4.6	Schadensersatz	23
3	Analyse	24
3.1	Vorteile bei Anwendung des UN-Kaufrechts.....	24
3.1.1	Allgemeine Vorteile	24
3.1.1.1	Neutralität	24
3.1.1.2	Berücksichtigung internationaler Besonderheiten	25
3.1.1.3	Einfacher Zugang	25
3.1.1.4	Hohe Flexibilität	25
3.1.2	Inhaltliche Vorteile	26
3.1.2.1	Gewährleistung.....	26
3.1.2.2	Kaufpreiszahlung.....	26
3.1.2.3	Recht zur zweiten Andienung	27
3.1.2.4	Vertragsaufhebung	27
3.1.2.5	Schadensersatzregelung	27
3.2	Nachteile bei Anwendung des UN-Kaufrechts	27
3.2.1	Fehlende oberste Instanz.....	27
3.2.2	Rechtsunsicherheit.....	27
3.2.3	Regelungslücken.....	28
3.3	Ergebnis.....	28
4	Schlussbetrachtung.....	28
5	Literaturverzeichnis	31
5.1	Literatur.....	31
5.2	Internetquellen	32
6	Autoreninformation	33

1 EINFÜHRUNG

Die Globalisierung, der technische Fortschritt, sowie die politischen Entwicklungen weltweit führen dazu, dass heute kaum ein Unternehmen existiert, das nicht internationale Geschäftsbeziehungen mit ausländischen Unternehmen aufrecht erhält, unabhängig davon, ob als Exporteur oder Importeur. Grenzüberschreitend tätige Unternehmen sehen sich dabei fremden Rechtsordnungen gegenüberstehend. Dies kann Konflikte mit sich bringen und den Handelsverkehr beeinträchtigen. Dabei stellen neben unterschiedlichen Rechtssystemen auch die kulturellen Differenzen und die räumliche Distanz der beteiligten Länder Hindernisse dar. Zumindest auf dem Gebiet der Gesetzgebung gab es Bemühungen nach Vereinheitlichung. So kam das Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf, kurz UN-Kaufrecht, das den internationalen Warenhandel vereinfachen soll, zustande. Dieses Regelwerk, sowie die Analyse möglicher Vorteile für den deutschen Exporteur sind Thema dieses Arbeitspapiers. Dabei soll die Analyse nicht nur auf der Literaturrecherche beruhen, sondern sich auch damit auseinandersetzen, wie die Handhabung des UN-Kaufrechts in der Praxis durch Unternehmen erfolgt.

Der Geschäftsverkehr erfordert zur Absicherung der Interessen die schriftliche Aufzeichnung von Vereinbarungen. Das Aufsetzen eines Vertrags ist zwischen Parteien innerhalb eines Landes noch weitestgehend unkompliziert, während Vertragsverhandlungen mit ausländischen Geschäftspartnern komplexer werden. Dies kann unter anderem an Sprachbarrieren, unterschiedlichen Geschäftsbräuchen und an einem anderen Rechtsverständnis liegen. Große Unternehmen beschäftigen hierfür eine eigene Rechtsabteilung, doch kleine und mittlere Unternehmen müssen sich für internationale Verträge enormes Wissen aneignen oder teure Rechtsberatung leisten.¹ Da heutzutage Unternehmen jeder Größe internationale Handelsbeziehungen aufrechterhalten und meist mit den ausländischen Rechtssystemen und deren Rechtsmaterie nicht vertraut sind, stellen internationale Geschäfte ein risikoreiches Wagnis dar. Oftmals wird nicht bedacht, dass es Probleme bei der Vertragsdurchführung geben kann oder das Geschäft gänzlich fehlschlagen könnte, sodass der Vertrag keine entsprechenden Absicherungen enthält.² An dieser Stelle kann das UN-Kaufrecht allerdings problemlösend wirken, zumal es die Interessen von Verkäufer und Käufer berücksichtigt. Da weltweit bereits viele Staaten das Übereinkommen ratifiziert haben und die Zahl weiter steigt, könnte angenommen werden, dass auch dessen Bedeutung in der Praxis zunimmt. Viele Unternehmen schließen das UN-Kaufrecht dennoch grundsätzlich von vornherein aus, vielleicht zu Unrecht.³ Mögliche Gründe dafür könnten sein, dass sie sich zu wenig damit auskennen und unsicher sind, Rechtsberater ihnen davon abraten oder schlicht weil es schon immer so gemacht wurde. Dabei ziehen sie das UN-Kaufrecht gar nicht erst wirklich in Betracht und vergleichen es auch nicht mit dem deutschen Recht. So lassen sich viele Unternehmen mögliche Vorteile entgehen.

Im Rahmen dieser Arbeit wird analysiert, ob die Anwendung des UN-Kaufrechts einem exportorientierten deutschen Unternehmen Vorteile gegenüber der Anwendung des BGB und HGB bringt. Des Weiteren wird in Erfahrung gebracht, weshalb Unternehmen das UN-Kaufrecht in ihren internationalen Verträgen häufig ausschließen. Für diese Untersuchung wird ein deutsches Unternehmen, das seine Produkte international verkauft, befragt.

¹ Vgl. bundesanzeiger-verlag.de, o.V., o.J., o.S.

² Vgl. schwaben.ihk.de (2011), o.V., o.S.

³ Vgl. Stürner, M. (2006), S. 2029

Ziel der Arbeit ist es, die möglichen Vorteile des UN-Kaufrechts und Gründe für einen etwaigen Ausschluss zu ermitteln.

Das vorliegende Arbeitspapier ist in vier Teile gegliedert. Im ersten Teil wird zunächst eine Einführung gegeben. Der zweite Teil befasst sich mit den materiell-rechtlichen Grundlagen des UN-Kaufrechts und damit auch mit dem Rechtsrahmen. Dabei wird das deutsche Recht vergleichend herangezogen. Der dritte Teil beinhaltet die Analyse. Darin werden die Vor- und Nachteile des UN-Kaufrechts aufgezeigt. Eine Schlussbetrachtung schließt als vierter Teil dieses Arbeitspapier ab.

2 RECHTSRAHMEN

2.1 KAUF NACH DEUTSCHEM RECHT

Das am häufigsten durchgeführte Warenabsatzgeschäft ist der Kauf, wodurch der Kaufvertrag und damit die §§ 433 ff. BGB eine beträchtliche Rolle in der Praxis spielen.⁴ Nach dem *Allgemeinen Teil* des ersten Buches, die für das gesamte BGB gültig sind und dem Klammerprinzip folgen⁵, regelt das zweite Buch das *Recht der Schuldverhältnisse*. Darin befinden sich auch die Regelungen zum Kaufvertrag, deren Aufbau im Folgenden beschrieben wird. Das zweite Buch wird grundsätzlich in ein Allgemeines Schuldrecht, das die ersten sieben Abschnitte umfasst, und ein Besonderes Schuldrecht, das den achten Abschnitt beinhaltet, differenziert. Der erste Abschnitt, der mit *Inhalt der Schuldverhältnisse* betitelt ist, gilt den allgemeinen Leistungspflichten, der Leistungsstörung und Pflichtverletzung (§§ 241-304 BGB). Der zweite Abschnitt befasst sich mit der *Gestaltung rechtsgeschäftlicher Schuldverhältnisse durch Allgemeine Geschäftsbedingungen* (§§ 305-310 BGB). Im dritten Abschnitt werden die *Schuldverhältnisse aus Verträgen* geregelt, wie u. a. deren Begründung, Inhalt und Beendigung, sowie der Rücktritt und das Widerrufsrecht bei Verbraucherverträgen (§§ 311-359 BGB). Der vierte Abschnitt trägt den Titel *Erlöschen der Schuldverhältnisse* und regelt die Erfüllung einer Schuld, die Hinterlegung, die Aufrechnung und den Erlass (§§ 362-397 BGB). Die Abschnitte fünf bis sieben beinhalten Regelungen zu Schuldverhältnissen, bei denen mehrere Personen mitwirken, wie die *Übertragung einer Forderung*, die *Schuldübernahme* und die *Mehrheit von Schuldern und Gläubigern* (§§ 398-432 BGB). Der achte und letzte Abschnitt widmet sich schließlich den Vorschriften zu den *Einzelnen Schuldverhältnissen* (§§ 433-853 BGB). Dieser Abschnitt bildet das Besondere Schuldrecht und enthält Schuldverhältnisse aus Verträgen, wie dem Kauf-, Miet-, Dienst- oder Werkvertrag, sowie gesetzliche Schuldverhältnisse. Die Regeln zum Kaufvertrag umfassen u. a. die typischen Pflichten der Parteien, den Sach- und Rechtsmangel, Rechtsbehelfe bei Mängeln, die Garantie, Gefahrübergang und Eigentumsvorbehalt. Des Weiteren sind auch besondere Arten des Kaufs, wie der Kauf auf Probe oder der Vorkauf, geregelt. Auch die verschärften Vorschriften zum Verbrauchsgüterkauf sind in diesem Abschnitt zu finden.

Die Vertragsfreiheit erlaubt es den Parteien den Inhalt ihres Vertrages nach ihren Interessen zu bestimmen und individuell zu gestalten. Aus dem damit geschlossenen Vertrag leiten sich die Rechte sowie Pflichten der Parteien ab. Der Vertrag muss dabei die typischen Wesensmerkmale eines Kaufes beinhalten, damit er als Kaufvertrag im Sinne der §§ 433 ff. BGB betrachtet werden kann. Kennzeichnend dafür ist der dauerhafte Übergang der Verfügungsgewalt über eine Sache auf den Käufer und im Gegenzug die Kaufpreiszahlung an den Ver-

⁴ Vgl. Eckert, H. / Maifeld, J. / Matthiessen, M. (2014), S. 1

⁵ Vgl. Führich, E. (2014), S. 11

käufer. Im Zweifel ist eine Auslegung des Vertragsinhaltes notwendig, um zu bestimmen, ob es sich tatsächlich um ein Veräußerungsgeschäft handelt. Die Bezeichnung des Vertrages als Kaufvertrag ist dabei nicht ausreichend. Liegt schlussendlich ein Kaufvertrag vor, gelten im Grunde die §§ 433 ff. BGB, wobei etwaige Sonderregelungen zu beachten sind. Zusätzliche Regelungen gelten in den §§ 454 ff. BGB für den Kauf auf Probe, den Wiederkauf und den Vorkauf. Weiterhin wird nach dem Vertragsgegenstand unterschieden, welcher z. B. eine Ware, ein Recht oder eine Immobilie sein kann. Im Mittelpunkt der Kaufrechtsvorschriften der §§ 433 ff. BGB steht jedoch der Kauf einer Sache. Allerdings gelten die Regelungen zum Sachkauf entsprechend auch für den Rechtskauf und den Kauf von sonstigen Gegenständen. Eine Sache ist nach § 90 BGB ein körperlicher Gegenstand, wobei bewegliche Sachen sowie Grundstücke unter diesen Begriff fallen. Eine Sache muss räumlich abgrenzbar sein, damit sie als körperlicher Gegenstand bezeichnet werden kann und die Erforderlichkeit des § 90 BGB erfüllt. Tiere sind zwar keine Sachen, allerdings werden gem. § 90a S. 3 BGB die Vorschriften für Sachen auf sie angewendet, sodass sie damit auch Inhalt eines Sachkaufs sein können.⁶

Natürliche sowie juristische Personen oder rechtsfähige Personengesellschaften, die nach § 14 Abs. 2 BGB die Fähigkeit haben Rechte zu erwerben und Verbindlichkeiten einzugehen, können Parteien eines Kaufvertrages sein. Die kaufrechtlichen Vorschriften der §§ 433 ff. BGB finden grundsätzlich unabhängig von der Rechtsstellung der Parteien Anwendung. Allerdings sind die Sonderregelungen des Verbrauchsgüterkaufs gem. §§ 474 ff. BGB im Falle eines Vertrages zwischen Unternehmer und Verbraucher oder des Handelskaufs gem. §§ 373 ff. HGB bei Verträgen zwischen Unternehmern zu berücksichtigen. Zudem sind bei internationalen Kaufverträgen die Regelungen des UN-Kaufrechts zu beachten.⁷

2.2 ANWENDBARE RECHTSORDNUNG BEIM INTERNATIONALEN KAUF

Erhält der Kaufvertrag einen internationalen Bezug, z. B. wenn der Sitz der Vertragsparteien nicht im selben Land liegt oder der Kaufgegenstand ins Ausland geliefert wird, so muss nach dem Internationalen Privatrecht (IPR) geprüft werden, welches nationale Recht anwendbar ist. Dabei gilt für Verträge mit Auslandsbezug die im Dezember 2009 in Kraft getretene ROM I-Verordnung. Welches nationale Recht nun auf den Vertrag Anwendung findet, hängt davon ab, ob die Vertragsparteien eine Rechtswahl getroffen haben. Im Falle, dass eine solche Vereinbarung fehlt, muss geprüft werden, welche Rechtsordnung die engere Verbindung zum Vertrag aufweist. Aufgrund der Parteiautonomie, die auch international gilt, können die Vertragsparteien das nationale Recht, das auf ihren Vertrag zur Anwendung kommen soll, grundsätzlich frei wählen. Dieser Grundsatz kann unter Umständen durch Ausnahmen beschränkt sein, um zu verhindern, dass zwingende Vorschriften, v. a. die Verbraucherschutznormen, umgangen werden. Eine Rechtswahl kann ausdrücklich oder stillschweigend und teilweise oder vollständig erfolgen. Fehlt die Rechtswahl allerdings, so wird die Rechtsordnung gem. Art. 4 Rom I-VO nach der engsten Verbindung bestimmt.⁸

Da eine Rechtsordnung Vorschriften zu typischen Verträgen, wie den Kaufvertrag, umfasst und die Parteien kaum jede denkbare Situation im Vertrag abbilden können, wird die Rechtsordnung dann besonders wichtig, wenn der Vertrag Lücken enthält. Die Beteiligten sollten daher mit den zentralen Charakteristika des gewählten Rechts vertraut sein, um zu

⁶ Vgl. Eckert, H. / Maifeld, J. / Matthiessen, M. (2014), S. 17 f.

⁷ Vgl. ebd., S. 36

⁸ Vgl. Eckert, H. / Maifeld, J. / Matthiessen, M. (2014), S. 5 ff.

erkennen, welche Regelungen für die eigene Seite von Vorteil sind und welche besser vertraglich geändert werden. Die Wahl des französischen Rechts als zugrunde liegende Rechtsordnung ist z. B. nicht ratsam, da ein Ausschluss der Haftung für Folgeschäden im französischen Recht nicht wirksam erfolgen kann. Abzuraten ist ebenso von der Wahl des englischen oder US-amerikanischen Rechts. Dort gibt es keine Gesetzssystematik. Ein Vertrag mit einem Vertragspartner aus einem dieser Staaten wird sehr umfassend ausfallen, da er versuchen wird, jede Möglichkeit abzudecken. Der Vertrag sollte daher stets von Fachleuten geprüft werden.⁹

Hofbauer betont diesbezüglich, dass die Rechtswahl und die Wahl eines Gerichtsstands im Paket sinnvoll sind. Es empfiehlt sich einen Gerichtsstand des Landes zu vereinbaren, dessen Rechtsordnung neben dem UN-Kaufrecht angewendet werden soll. Eine Schiedsgerichtsvereinbarung sollte ebenso in Betracht gezogen werden, da Streitigkeiten hiermit schneller gelöst werden können.¹⁰ Solche Vereinbarungen sind durchaus empfehlenswert, allerdings bei der anderen Partei nicht so einfach durchzusetzen. Die Einigung auf einen Erfüllungsort kann dies vereinfachen. Vereinbaren die Parteien z. B. einen deutschen Gerichtsstand, so sollte vorab ermittelt werden, ob deutsche Urteile auch in dem anderen Land vollstreckbar sind.¹¹

2.3 UN-KAUFRECHT

Das Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (engl. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods) ist eine völkerrechtliche Konvention und wurde 1980 in Wien verabschiedet. Es wird oftmals einfach als Übereinkommen oder mit CISG, für den englischen Titel, abgekürzt. Neben der ebenfalls geläufigen Bezeichnung UN-Kaufrecht, wird häufig auch vom Wiener Kaufrecht gesprochen.¹² In der vorliegenden Arbeit werden die Begriffe Übereinkommen und UN-Kaufrecht verwendet.

Sollen Verträge geschlossen werden, die über Landesgrenzen hinausgehen und damit internationalen Charakter haben, so muss immer geprüft werden, welches Recht anzuwenden ist. Dabei legt das IPR fest, welche Rechtsordnung Anwendung findet. Dadurch kommt es vor, dass eine Vertragspartei das Recht eines Landes einzuhalten hat, mit dem sie nicht vertraut ist. Aus diesem Grund entstand das UN-Kaufrecht, das den internationalen Warenhandel vereinheitlichen und beiden Parteien dieselbe Grundlage für ihren Vertrag bieten soll. Das Übereinkommen trat in Deutschland 1991 in Kraft und ist seitdem deutsches Recht. Es gilt grundsätzlich für jeden Vertrag mit internationalem Bezug und bedarf keiner ausdrücklichen Einbeziehung.¹³ Der Gesetzestext ist in sechs Sprachen verbindlich: Englisch, Französisch, Spanisch, Russisch, Chinesisch und Arabisch. Die deutsche Übersetzung steht hingegen eher als Hilfsmittel zur Verfügung und enthält keinen verbindlichen Wortlaut. Aufgrund ihrer mangelnden Gesetzeskraft darf sie nicht der Auslegung des UN-Kaufrechts dienen.¹⁴ Das Übereinkommen wird erst gültig und Teil der Rechtsordnung eines Staates, wenn dieser es ratifiziert.¹⁵ Es bezweckt außerdem eine internationale Vereinheitlichung des materiellen

⁹ Vgl. bundesanzeiger-verlag.de, o.V., o.J., o.S.

¹⁰ Vgl. Hofbauer, M. (2009), o.S.

¹¹ Vgl. schwaben.ihk.de(2011), o.V., o.S.

¹² Vgl. Karollus, M. (1991), S. 3

¹³ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 9

¹⁴ Vgl. Corvaglia, S. (1998), S. 2

¹⁵ Vgl. Piltz, B. (1996), S. 7

Rechts, das auf Kaufverträge Anwendung finden soll. Es legt den Fokus auf Vertragsabschluss und -abwicklung und geht nationalen Vorschriften vor.¹⁶

Der Gesetzestext ist in vier Teile gegliedert. Der erste Teil beinhaltet in den Art. 1-13 CISG Regelungen zum Anwendungsbereich und allgemeine Bestimmungen. Darin wird u. a. festgelegt, ob das Übereinkommen auf den jeweiligen Vertrag anwendbar ist und wie Vorschriften auszulegen sind. Der zweite Teil beschreibt in Art. 14-24 CISG den Abschluss des Vertrages, einschließlich Angebot und Annahme. Der dritte Teil enthält in den Art. 25-88 CISG die Normen über den Warenkauf und damit auch die Rechte und Pflichten der Verkäufer und Käufer. Zunächst werden dort die allgemeinen Bestimmungen festgelegt, die für die darauffolgenden Artikel gelten. Anschließend sind die Vorschriften zu den Pflichten sowie den Rechtsbehelfen der jeweiligen Partei aufgeführt. Nachfolgend sind die Regelungen zum Gefahrübergang und gemeinsame Bestimmungen über Pflichten von Verkäufer und Käufer, welche auch den Schadensersatz beinhalten, zu finden. Der vierte und letzte Teil des Übereinkommens enthält in den Art. 89-101 CISG die Schlussbestimmungen.

2.3.1 Anwendungsvoraussetzungen

2.3.1.1 Räumlicher Anwendungsbereich

Das UN-Kaufrecht gilt für Warenkaufverträge mit grenzüberschreitendem Charakter. Dabei müssen sich die Niederlassungen der Vertragsparteien in unterschiedlichen Ländern befinden. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass auf einen Kaufvertrag zwischen zwei Unternehmen aus demselben Staat, also ein Inlandsgeschäft, das UN-Kaufrecht nicht anwendbar ist. Des Weiteren müssen die Länder Vertragsstaaten des Übereinkommens sein oder aufgrund der Regeln des IPR das Recht eines Vertragsstaats zur Anwendung kommen, damit die Voraussetzungen des räumlichen Anwendungsbereichs erfüllt sind.¹⁷ Die Wahrscheinlichkeit, dass die erste Variante vorliegt (Art. 1 Abs. 1 lit. a CISG), ist derzeit sehr hoch, da das Übereinkommen bereits in 85 Staaten¹⁸ in Kraft getreten ist, darunter die wichtigsten internationalen Handelspartner Deutschlands: Russland, USA, Kanada, Japan, China und die meisten EU-Staaten. Unter anderem sind Irland, Portugal und Indien noch nicht Mitgliedstaaten.

Die zweite Alternative (Art. 1 Abs. 1 lit. b CISG), bei der die Regeln des IPR zum Recht eines Vertragsstaats führen können, ist für deutsche Exporteure von großer Bedeutung, wenn sie an einen Käufer aus einem Staat liefern, der das Übereinkommen nicht unterzeichnet hat. Das IPR kann also trotzdem dazu führen, dass das UN-Kaufrecht in diesem Fall Anwendung findet. Jedes Land hat hierbei eigene Vorschriften zum IPR, in Deutschland finden sich diese in Art. 27 ff. EGBGB. Nun gibt es zwei Möglichkeiten, die zur Anwendung des Rechts eines Vertragsstaates führen. Zum einen erhält das UN-Kaufrecht Geltung, wenn die Vertragsparteien das Recht eines Landes, das Vertragsstaat ist, vereinbaren, unabhängig davon, ob sie sich dessen bewusst sind. Zum anderen gilt nach Art. 28 Abs. 1, 2 EGBGB das Recht des Staates, in dem der Verkäufer seinen Sitz hat, sofern die Vertragsparteien keine Rechtswahl getroffen haben. Ist das Exportland in diesem Fall also ein Mitgliedstaat, so ist das UN-Kaufrecht anzuwenden.¹⁹

¹⁶ Vgl. Grau, C. / Markwardt, K. (2011), S. 6

¹⁷ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 10

¹⁸ Eine aktuelle Liste der Mitgliedstaaten ist unter folgender Website zu finden:
http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html

¹⁹ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 11 f.

2.3.1.2 Sachlicher Anwendungsbereich

Der sachliche Anwendungsbereich des Übereinkommens umfasst Kaufverträge über Waren. Eine Ware ist dabei jeder bewegliche, körperliche Gegenstand, wodurch der Kauf von Immobilien sowie Rechten ausgeschlossen wird. Bei Computerprogrammen wird zwischen Standard- und Individualsoftware unterschieden. Handelt es sich um Standardsoftware, so ist sie als Ware zu betrachten, unabhängig davon, ob sie auf einem Datenträger gespeichert ist oder aus dem Internet bezogen wird, während bei Individualsoftware die Programmierung, also die Dienstleistung, im Vordergrund steht und damit nach Art. 3 Abs. 2 CISG ausgeschlossen wird. In Art. 2 CISG wird weiterhin der sachliche Anwendungsbereich konkretisiert, indem einzelne Kaufgegenstände ausgenommen werden, wie Waren zum privaten Gebrauch, Versteigerungen, Wertpapiere usw.²⁰ Die Auflistung der darin enthaltenen Ausnahmen ist als abschließend zu betrachten. So ist das UN-Kaufrecht nach Art. 2 lit. a CISG nicht auf Waren für den persönlichen Gebrauch oder den Gebrauch in der Familie oder im Haushalt anwendbar. Folglich gilt das Übereinkommen nur für den Erwerb von Waren für die gewerbliche Nutzung. Im Falle, dass eine Ware zugleich privat wie auch gewerblich genutzt wird, bleibt das UN-Kaufrecht weiterhin anwendbar, da die Ausschlussregelung nur greift, wenn es sich um vollständige private Nutzung handelt. Ferner gilt die Ausnahme auch dann nicht, wenn der Verkäufer weder wusste, noch wissen musste, dass die Ware für den persönlichen Gebrauch erworben wurde.²¹ Der Verkäufer sollte demnach grundsätzlich vor der Veräußerung nach der Verwendungsabsicht des Käufers fragen, denn fahrlässige Unwissenheit geht zu seinen Lasten. Auch im UN-Kaufrecht gilt nämlich das Regel-Ausnahme-Prinzip.²² Es hängt also davon ab, wer sich darauf beruft, dass das Übereinkommen anwendbar bzw. nicht anwendbar ist. Der Käufer, der sich auf nationale Regelungen beruft, die günstiger für ihn sind, muss beweisen, dass die Ware zum privaten Zweck genutzt werden sollte, während der Verkäufer darlegen muss, dass dies für ihn nicht erkennbar war.²³ Durch die vorliegende Ausnahmeregelung wird die Anwendung der nationalen Verbraucherschutznormen ermöglicht. Allerdings kann es hierbei zu Konkurrenzen kommen, da die Voraussetzungen für den Ausschluss des UN-Kaufrechts nicht gänzlich mit den Begriffsbestimmungen des Verbraucherschutzes übereinstimmen. In den Gebieten, in denen es zu Überschneidungen kommt, ist das Übereinkommen vorrangig zu behandeln, solange der fragliche Bereich darin geregelt ist.²⁴

Da das UN-Kaufrecht gem. Art. 1 Abs. 1 CISG lediglich Kaufverträge über Waren regelt und eine nähere Definition nicht zu finden ist, ergibt sich der Kaufbegriff aus den Bestimmungen. Den in Art. 30 und 53 CISG festgelegten Pflichten von Verkäufer und Käufer ist zu entnehmen, dass der Kaufvertrag als Austauschvertrag zu betrachten ist. Der Verkäufer hat die Ware zu liefern und das Eigentum daran zu übertragen, während der Käufer die Ware zu bezahlen und anzunehmen hat. Der Kauf kann ebenso in einer abweichenden Gestaltungsform vorliegen, wie z. B. als Versendungskauf oder als Kauf nach Muster.²⁵ Ferner werden Werklieferungsverträge in Art. 3 Abs. 1 CISG den Kaufverträgen gleichgestellt, sodass es nicht darauf ankommt, ob die Ware bei Abschluss des Vertrages bereits existiert oder noch herzustellen ist. Eine Ausnahme besteht nur dann, wenn der Besteller einen wesentlichen Teil der für die Herstellung oder Erzeugung notwendigen Stoffe selbst zu liefern hat (Art. 3 Abs. 1 CISG) oder wenn der überwiegende Teil des Lieferanten aus Dienstleistungen

²⁰ Vgl. ebd., S. 13

²¹ Vgl. Schlechtriem, P. (1981), S. 13 f.

²² BGH, Urteil vom 30.06.2004 – VIII ZR 321/03, NJW 2004, 3181

²³ Vgl. Reinhart, G. (1991), S. 18

²⁴ Vgl. Eckert, H. / Maifeld, J. / Matthiessen, M. (2014), S. 52 f.

²⁵ Vgl. ebd., S. 47

besteht (Art. 3 Abs. 2 CISG).²⁶ Von den Regelungen des UN-Kaufrechts sind außerdem solche Verträge nicht umfasst, die den Hauptpflichten in Art. 30 und 53 CISG nicht gleichkommen. Dementsprechend fallen Tauschverträge, Leasingverträge oder Vertriebsverträge nicht in den Anwendungsbereich des Übereinkommens.²⁷

2.3.1.3 Persönlicher Anwendungsbereich

Die Person der Vertragspartei an sich spielt keine Rolle. Art. 1 Abs. 3 CISG stellt eindeutig klar, dass weder die Staatsangehörigkeit der Parteien, noch deren Eigenschaft als Kaufleute Berücksichtigung finden.²⁸ Vielmehr ist deren Niederlassung ausschlaggebend. Dort wird die auf Dauer gerichtete geschäftliche Tätigkeit verrichtet und die Handlungen selbständig durchgeführt. Dafür kommt nicht nur der Hauptsitz in Frage, sondern auch jede Organisationseinheit, die dauerhaft eingerichtet ist und selbständig agiert. Hat eine Vertragspartei mehrere Niederlassungen, so ist nach Art. 10 lit. a CISG die Niederlassung maßgebend, die die engste Beziehung zum Vertrag und zu seiner Erfüllung hat. Für den Fall, dass eine Vertragspartei keine Niederlassung hat, ist nach Art. 10 lit. b CISG ihr gewöhnlicher Aufenthalt maßgeblich.²⁹

2.3.1.4 Zeitlicher Anwendungsbereich

Der ausschlaggebende Zeitpunkt, wann die Voraussetzungen zur Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts erfüllt sein müssen, ist der Vertragsschluss.³⁰

2.3.2 Abdingbarkeit

Im UN-Kaufrecht gilt, ebenso wie im deutschen Recht, das Prinzip der Vertragsfreiheit. So können die Parteien nach Art. 6 CISG von den Bestimmungen des Übereinkommens abweichen oder sich dazu entscheiden es komplett auszuschließen. In letzterem Fall gilt dann das nach dem IPR bestimmte nationale Recht oder das Recht, das die Parteien vereinbart haben. Der Ausschluss kann ausdrücklich, konkludent oder aufgrund von AGB erfolgen, wenn diese Bestandteil des Vertrags geworden sind. Für die Wirksamkeit des Ausschlusses müssen die Parteien sich bewusst sein, dass das UN-Kaufrecht anwendbar ist und sich dennoch für nationales Recht entscheiden. Dementsprechend ist die bloße Vereinbarung des geltenden Rechts, wie z. B. eine Klausel, die besagt, dass deutsches Recht gilt, nicht ausreichend. Vielmehr sind zusätzliche Anhaltspunkte notwendig.³¹ Wird allerdings das Recht eines Nichtvertragsstaates gewählt, gilt das UN-Kaufrecht als vollständig ausgeschlossen. Der Ausschluss des Übereinkommens ist auch nachträglich möglich und muss nicht unbedingt schon im Kaufvertrag beinhaltet sein.³² Möchten die Parteien das UN-Kaufrecht also ausschließen, muss dies ausdrücklich formuliert sein. Eine solche Ausschlussklausel könnte lauten: "Auf diesen Vertrag findet deutsches Recht mit Ausnahme des Wiener UN-Übereinkommens vom 11. April 1980 (UN-Kaufrecht, CISG) Anwendung."³³

2.3.3 Wirtschaftliche Bedeutung und Akzeptanz

Anfang der 1990er Jahre konnte noch nicht abgesehen werden, wie das UN-Kaufrecht in der Praxis angenommen wird und welche Bedeutung es erlangen wird. Karollus ist zu dieser Zeit dennoch zuversichtlich, da bis dahin bereits 32 Staaten aus der ganzen Welt dem Abkom-

²⁶ Vgl. Schlechtriem, P. (1996), S. 16 f.

²⁷ Vgl. Eckert, H. / Maifeld, J. / Matthiessen, M. (2014), S. 48

²⁸ Vgl. Schlechtriem, P. (1981), S. 12 f.

²⁹ Vgl. Eckert, H. / Maifeld, J. / Matthiessen, M. (2014), S. 50

³⁰ Vgl. ebd., S. 51

³¹ OLG Düsseldorf, Urteil vom 23.01.2004, CISG Online Case 918

³² Vgl. Schlechtriem, P. (1981), S. 21 f.

³³ Hofbauer, M. (2009), o.S.

men beigetreten waren. Er erkennt allerdings auch, dass es für die praktische Bedeutung des UN-Kaufrechts nicht nur auf seinen räumlichen Geltungsbereich ankommt. Es kommt vielmehr auf den Anwendungswillen der Handelspartner an, da das Übereinkommen abgeschlossen werden kann. Dennoch geht er davon aus, dass bei Aufeinandertreffen von unterschiedlichen Rechtskulturen, z. B. Europa und Nordamerika, zunehmend auf ein einheitliches Recht zugegriffen wird. Dies soll vor allem deshalb erfolgen, weil das Recht des Vertragspartners möglicherweise gänzlich unbekannt ist und das UN-Kaufrecht gewiss höhere Rechtssicherheit verspricht. Zudem ist das Übereinkommen systematisch aufgebaut, verwendet eine verständliche Sprache und ist grundsätzlich inhaltlich ausgewogen. Karollus rät daher dazu, das UN-Kaufrecht nicht prinzipiell auszuschließen, sondern die praktischen Vorteile für den internationalen Handel zu nutzen.³⁴

Über 35 Jahre nach Verabschiedung des Übereinkommens ist es sowohl in Industriestaaten, als auch in Schwellen- und Entwicklungsländern in Kraft getreten. Unabhängig von jeglichen Auseinandersetzungen wirtschaftlicher oder politischer Natur ist das Übereinkommen in verschiedensten Staats-, Wirtschafts- und Regierungsformen auf der ganzen Welt ratifiziert worden. Da Deutschland ein in hohem Maße exportorientierter Staat ist und ca. zwei Drittel der Exporte in Länder getätigt werden, die Vertragsstaaten des Übereinkommens sind, sollte das UN-Kaufrecht praktisch eine große Rolle spielen.³⁵ So fallen ca. 80 % der deutschen Exporte auf Mitgliedstaaten. Das UN-Kaufrecht erhält dadurch eine beachtliche Relevanz und wird trotz der Zurückhaltung in der Praxis zunehmend akzeptiert. Dennoch gibt es zahlreiche Unternehmen, die ihr Vertrauen lieber auf ihre eigenen AGB setzen als sich mit einem fremden Recht zu befassen.³⁶ Güllemann ist diesbezüglich folgender Meinung:

Diese Ignoranz ist umso unverständlicher, als es sich in Wirklichkeit keineswegs um fremdes, sondern geltendes deutsches Recht handelt und hinzukommt, dass das CISG den Bedürfnissen des internationalen Warenverkehrs in besonderem Maße Rechnung trägt. Letztlich handelt es sich um ein Kommunikationsproblem, das nur durch permanente und intensive Aufklärungsarbeit zu überwinden ist.³⁷

Bei der Recherche für die vorliegende Arbeit fällt auf, dass die Literatur zahlreichen Stoff zum UN-Kaufrecht bietet und auch die Rechtsprechung deutlich angestiegen ist. Trotzdem erhält dieses internationale Regelwerk nicht die praktische Bedeutung, die es verdient hätte. Es bleibt abzuwarten, ob dessen Akzeptanz in Zukunft zunehmen wird.

2.3.4 Ungeregelte Rechtsfragen

Das UN-Kaufrecht regelt nicht alle Fragestellungen, die mit einem Auslandsgeschäft in Verbindung stehen. Die Vorschriften befassen sich lediglich mit den Formalien der Vertragsentstehung und decken nicht die gesamte Thematik des Kaufs ab. Darunter fallen auch viele Bereiche, die von Bedeutung sind, wie etwa die Verjährung von Ansprüchen, die Forderungsabtretung, die Übereignung der Ware, die Bedeutung eines Eigentumsvorbehalts, die Zinshöhe, die Stellvertretung und die Produkthaftung. Wie verhält es sich nun mit den im UN-Kaufrecht nicht geregelten Rechtsfragen? Hierbei ist es nötig sich wieder daran zu erinnern, dass das Übereinkommen Bestandteil des nationalen Rechts ist und damit sind alle nicht geregelten Themen nach der Rechtsordnung zu bestimmen, die wiederum nach den Vorschriften des IPR zur Anwendung kommt. In der Praxis kann es insofern weitreichende Folgen haben eine Rechtswahl zu unterlassen. Es ist dementsprechend ratsam eine vertragli-

³⁴ Vgl. Karollus, M. (1991), S. 9

³⁵ Vgl. Piltz, B. (1996), S. 1

³⁶ Vgl. Güllemann, D. (2011), S. 128

³⁷ Ebd., S. 128

che Rechtswahl zu treffen, die in den Rechtsfragen zur Anwendung kommt, die das UN-Kaufrecht nicht regelt.³⁸

Ist der Anwendungsbereich des Übereinkommens eröffnet, so haben dessen Vorschriften Vorrang vor denen des nationalen Rechts. Enthält es allerdings eine Regelungslücke, wird zwischen externen und internen Lücken unterschieden. Externe Lücken sind auf der einen Seite die Rechtsmaterien, die ausdrücklich ausgenommen wurden. Auf der anderen Seite sind interne Lücken diejenigen, die zwar im Übereinkommen grundsätzlich, aber nicht vollständig geregelt sind. Sie werden gem. Art. 7 Abs. 2 CISG nach den allgemeinen Grundsätzen des UN-Kaufrechts oder falls solche fehlen, nach dem Recht entschieden, das aufgrund des IPR Anwendung findet.³⁹ Der Grund für solche Lücken ist, dass einige Themen im Übereinkommen bewusst nicht geregelt wurden, während zu anderen Bereichen die Verhandlungen schlichtweg zu keiner Einigung führten. Die Produkthaftung für Personenschäden wurde gem. Art. 5 CISG z. B. bewusst ausgenommen, da die Länder noch am Anfang der Entwicklung eines solchen Gesetzes standen. So ist ein entsprechendes Produkthaftungsgesetz in Deutschland erst Jahre nach den Verhandlungen zum UN-Kaufrecht in Kraft getreten. Auch der Eigentumserwerb ist im Übereinkommen gem. Art. 4 S. 2 lit. b CISG bewusst nicht geregelt und muss daher nach den Vorschriften des jeweiligen nationalen Rechts stattfinden. In Deutschland gilt das Trennungsprinzip, wobei die Ware erst durch ein vom eigentlichen Kauf separates sachenrechtliches Verfügungsgeschäft den Eigentümer wechselt. In Frankreich herrscht allerdings das Konsensualprinzip, bei dem der Käufer bereits mit dem Kauf Eigentümer wird. Die Anfechtung wegen Irrtums, arglistiger Täuschung oder Drohung ist im UN-Kaufrecht ebenfalls nicht geregelt und wird über das nationale Recht, das über das IPR bestimmt wird, bemessen. Dasselbe gilt für die Nichtigkeit von Verträgen aufgrund eines Gesetzesverstößes oder eines Verstoßes gegen die guten Sitten. Bestehende Regelungslücken werden also anderweitig gefüllt. Die vertraglichen Vereinbarungen der Parteien gehen stets vor, sodass zunächst der Vertrag maßgeblich ist. Beinhaltet auch dieser Vertrag Lücken, so ist auf die Vorschriften des nach dem IPR bestimmten nationalen Rechts abzustellen. Des Weiteren sind internationale Gepflogenheiten und Handelsbräuche zu berücksichtigen.⁴⁰

2.4 VERGLEICHSKRITERIEN

Um feststellen zu können, ob das UN-Kaufrecht dem deutschen Exporteur Vorteile verschafft oder doch Nachteile bringt, ist der Vergleich der Vorschriften von BGB und HGB zum UN-Kaufrecht notwendig. Trotz vieler Parallelen zwischen UN-Kaufrecht und BGB-Kaufrecht, besteht ein wesentlicher Unterschied darin, dass das UN-Kaufrecht den Warenkauf zwischen Unternehmern reguliert, während das BGB sich dem Verbraucherschutz widmet. Die Vorschriften des UN-Kaufrechts sind abdingbar, die des BGB sind weitestgehend zwingend. Letzteres soll den Verbraucher schützen, der im Handelsverkehr grundsätzlich kaum Marktmacht besitzt. Dahingegen soll das UN-Kaufrecht den internationalen Handel für gleich gestellte Marktteilnehmer vereinheitlichen und ihnen einen Gestaltungsspielraum überlassen. Beide Regelwerke sehen die Pflichtverletzung als Voraussetzung für die Geltendmachung von Ansprüchen der Gegenseite an. Im deutschen Recht wird weiterhin unterschieden in Unmöglichkeit, Verletzung von Nebenpflichten und Verzug. Das UN-Kaufrecht beinhaltet weniger Differenzierungen, es unterscheidet nur in wesentliche und unwesentliche Vertragsverletzungen. Ferner beabsichtigen beide Regelwerke, dass zunächst die Nacherfüllung er-

³⁸ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 15 f.

³⁹ Vgl. Verweyen, U. (2005), S. 4 f.

⁴⁰ Vgl. Güllemann, D. (2011), S. 125 ff.

folgen soll, bevor andere Ansprüche geltend gemacht werden. Für die Neulieferung der Ware setzt das UN-Kaufrecht eine wesentliche Vertragsverletzung voraus, wohingegen das BGB gem. § 439 BGB dem Käufer, unabhängig von der Wesentlichkeit des Mangels, die Wahl lässt. Beim Thema Rücktritt gehen die Regelwerke in unterschiedliche Richtungen. Das UN-Kaufrecht setzt auch hier eine wesentliche Vertragsverletzung voraus, sodass die Vertragsaufhebung nur als letztes Mittel und unter erschwerten Bedingungen eingesetzt werden kann. Das BGB verlangt hingegen gem. §§ 440, 323 Abs. 1 BGB nur das Setzen einer Nachfrist, wodurch der Rücktritt einfacher durchzusetzen ist, sofern es sich nicht um eine unerhebliche Pflichtverletzung handelt.⁴¹

2.4.1 Vertragsabschluss

Der Abschluss des Vertrages wird im Übereinkommen in den Art. 14-24 CISG geregelt. Dabei werden Angebot und Annahme, sowie u. a. die *invitatio ad offerendum*, der Widerruf des Angebots und die Annahmefrist erläutert. Die Vorschriften zur Form sind in Art. 11-13 CISG zu finden. Gem. Art. 11 CISG muss ein Kaufvertrag nicht schriftlich geschlossen werden. Im UN-Kaufrecht gilt nämlich das Prinzip der Formfreiheit. Allerdings können die Parteien den Vertrag freiwillig schriftlich festhalten und für Änderungen ein Schriftformerfordernis vereinbaren. Gem. Art. 13 CISG beinhaltet der Begriff der Schriftlichkeit auch das Telegramm oder Fernschreiben, sodass es keiner Unterschrift benötigt, um die Form zu wahren.⁴² Dies sind die einzigen Regelungen, die das UN-Kaufrecht bezüglich der Gültigkeit eines Vertrages beinhaltet. Da Bereiche, wie beispielsweise die Geschäftsfähigkeit oder die Wirksamkeit von Stellvertretungen, nicht geregelt sind, gilt an der Stelle das nationale Recht, das nach dem IPR Geltung erlangt.⁴³

2.4.1.1 Angebot

Gem. Art. 14 CISG wird ein Vorschlag als Angebot betrachtet, wenn er hinreichend bestimmt ist und den Willen des Anbietenden zum Ausdruck bringt, im Falle der Annahme gebunden zu sein. Das Angebot wird nach Art. 15 Abs. 1 CISG mit dem Zugang beim Empfänger wirksam und ist damit, wie im deutschen Recht, eine empfangsbedürftige Willenserklärung. Damit ein Angebot als hinreichend bestimmt gilt, muss die Ware bezeichnet und Menge sowie Preis ausdrücklich oder stillschweigend festgesetzt werden bzw. deren Festsetzung möglich sein. Dafür genügt es, wenn ausreichende Anhaltspunkte vorhanden sind, die es ermöglichen, die Ware, Menge und Preis feststellen zu können. Wird der Preis offen gelassen, ohne eine Möglichkeit den Preis näher zu bestimmen, so orientiert er sich gem. Art. 55 CISG nach objektiven Maßstäben am allgemein üblichen Preis für vergleichbare Waren. Allerdings tritt diese Regelung nur ein, wenn der Vertrag vorher gültig geschlossen wurde. Der für ein Angebot weiterhin erforderliche Bindungswille des Anbietenden ist dann gegeben, wenn seine Absicht nach außen erkennbar ist, ansonsten handelt es sich um eine unverbindliche Anfrage bzw. eine *invitatio ad offerendum*. Im Hinblick darauf wird nach Art. 8 Abs. 2 CISG auf eine vernünftige Person in gleicher Stellung wie die andere Partei abgestellt, d.h. der objektive Empfängerhorizont wird hier herangezogen.⁴⁴

Gem. Art. 15 Abs. 1 CISG wird ein Angebot wirksam, sobald es dem Empfänger zugeht und Art. 24 CISG beschreibt, wann eine Willenserklärung als zugegangen gilt. Dabei geht eine mündliche Erklärung unmittelbar zu, während schriftliche Erklärungen dem Empfänger persönlich an dessen Niederlassung, Postanschrift oder, bei Fehlen der beiden vorgenannten, an seinen gewöhnlichen Aufenthaltsort zugestellt werden müssen. Eine tatsächliche Kennt-

⁴¹ Vgl. Stürmer, M. (2006), S. 2031 f.

⁴² Vgl. Schlechtriem, P. (1996), S. 40 ff.

⁴³ Vgl. ebd., S. 21

⁴⁴ Vgl. Schlechtriem, P. (1996), S. 45 ff.

nisnahme, wie sie im deutschen Recht bekannt ist, wird nicht vorausgesetzt. Dennoch wird nach herrschender Meinung verlangt, dass die Willenserklärung in den Machtbereich des Empfängers gelangen muss und diesem eine Kenntnisnahme möglich ist.⁴⁵ Bei fremdsprachigen Willenserklärungen kann auch die Sichtweise vertreten werden, dass sie als zugegangen gelten, selbst wenn der Empfangende sie nicht versteht, da im grenzüberschreitenden Handel davon ausgegangen werden müsse Erklärungen in internationalen Verkehrssprachen zu erhalten. Zumeist gilt die Erklärung in diesem Falle jedoch nur dann als zugegangen, wenn die Parteien sich zuvor auf eine Fremdsprache geeinigt haben.⁴⁶

Der Anfragende hat außerdem die Möglichkeit sein Angebot wieder zu lösen. Dies ist gem. Art. 15 Abs. 2 CISG durch eine Rücknahme denkbar, wenn diese dem Empfänger vor oder gleichzeitig mit dem Angebot zugeht oder gem. Art. 16 Abs. 1 CISG durch einen Widerruf, wenn dieser dem Empfänger zugeht, bevor er seine Annahmeerklärung abgeschickt hat. Ein Widerruf ist dann nicht mehr möglich, wenn das Angebot eine Annahmefrist beinhaltet oder der Empfänger davon ausgehen konnte, dass das Angebot unwiderruflich ist und er im Vertrauen darauf bereits gehandelt hat. Geht dem Anbietenden eine Ablehnung zu, so erlischt das Angebot gem. Art. 17 CISG.⁴⁷

2.4.1.2 Annahme

Die Annahme eines Angebots wird gem. Art. 18 Abs. 2 CISG wirksam, wenn sie beim Anbietenden innerhalb der Frist zugeht. Auch hier gilt der Begriff des Zugangs i. S. d. Art. 24 CISG. Hat der Anbietende zuvor nicht festgelegt mit welchem Kommunikationsmittel angenommen werden soll, so kann der Annehmende jede Art der Kommunikation wählen. Eine Annahme kann nach Art. 18 Abs. 1 S. 2 CISG nicht allein durch Schweigen oder Untätigkeit erfolgen. Allerdings ist gem. Art. 18 Abs. 3 CISG eine Annahme auch ohne eine geäußerte Zustimmung möglich, indem eine Handlung durchgeführt wird, die auf Handelsbräuchen oder auf zwischen den Parteien entstandenen Gepflogenheiten beruht. Dies kann etwa durch Absenden der Ware bzw. Bezahlung des Kaufpreises, ohne die vorherige Benachrichtigung des Anbietenden, geschehen.⁴⁸ Wird das Angebot aufgrund einer Handlung angenommen, so erübrigt sich der Zugang. In diesem Fall wird die Annahme in dem Augenblick wirksam in dem die Handlung ausgeführt wird. Die Rücknahme einer Annahme ist nach Art. 22 CISG möglich, wenn diese dem Antragenden vor oder gleichzeitig mit der Annahme ergeht.⁴⁹ Da ein Vertrag erst zustande kommt, wenn sich die Parteien über dessen Inhalt einig sind, stellt eine Antwort auf ein Angebot, die Ergänzungen oder Änderungen enthält, gem. Art. 19 Abs. 1 CISG eine Ablehnung mit einem Gegenangebot dar. Sind die Abweichungen dagegen nur unwesentlich, so gilt die Antwort nach Art. 19 Abs. 2 CISG als Annahme, wenn der ursprünglich Anbietende die Änderungen nicht unverzüglich beanstandet.⁵⁰

Wie das deutsche Recht enthält auch das UN-Kaufrecht eine Annahmefrist. Dabei soll die Annahme gem. Art. 18 Abs. 2 S. 2 CISG innerhalb einer gesetzten bzw. einer angemessenen Frist erfolgen. Welche Frist angemessen ist wird weiter festgelegt durch die Umstände des Geschäfts und die Schnelligkeit der vom Anbietenden gewählten Übermittlungsart, wobei ein mündliches Angebot grundsätzlich sofort angenommen werden muss. Ein telefonisches Angebot entspricht dem mündlichen, da der Empfänger dieses sofort erhält. Beginn und Berechnung einer Annahmefrist sind in Art. 20 CISG beschrieben. Die dortige Regel

⁴⁵ Vgl. Schlechtriem, P. (1981), S. 35 f.

⁴⁶ Vgl. Schlechtriem, P. (1996), S. 58

⁴⁷ Vgl. ebd., S. 48 ff.

⁴⁸ Vgl. Schlechtriem, P. (1996), S. 51 ff.

⁴⁹ Vgl. Eckert, H. / Maifeld, J. / Matthiessen, M. (2014), S. 97 f.

⁵⁰ Vgl. Schlechtriem, P. (1981), S. 42 f.

weicht teilweise vom deutschen Recht ab. Eine in einem Telegramm oder einem Brief gesetzte Frist beginnt mit dessen Abgabe und nicht mit dem Zugang beim Adressaten. Eine telefonisch oder durch eine andere sofortige Übermittlungsart gesetzte Frist beginnt dahingegen ab Zugang. Die Fristberechnung des Art. 20 Abs. 2 CISG entspricht dem § 193 BGB. Feiertage und arbeitsfreie Tage werden mitgezählt und sollte der letzte Tag der Frist auf einen solchen Tag fallen, so verlängert sich die Frist bis zum nächsten Arbeitstag.⁵¹

Eine zu spät eingegangene Annahmeerklärung muss nicht zwangsläufig unwirksam sein, wenn die Annahme zwar zu spät versandt wurde, der Anbietende dem anderen nach Art. 21 Abs. 1 CISG jedoch unverzüglich, also ohne schuldhaftes Zögern, anzeigt, dass er die Annahme dennoch akzeptiert. Geht eine rechtzeitig versandte Annahme aufgrund einer Verzögerung im Transport verspätet zu, so ist sie gem. Art. 21 Abs. 2 CISG nichtsdestotrotz wirksam, wenn sie bei normaler Beförderung dem Anbietenden rechtzeitig zugegangen wäre. Der Anbietende muss dem Annehmenden dann sofort mitteilen, falls er das Angebot als erloschen betrachtet, andernfalls ist die Annahme wirksam.⁵²

Um also einen verbindlichen Vertragsabschluss sicherzustellen, sollten verschiedene Aspekte beachtet werden. Der Kaufpreis der Ware sollte eindeutig feststellbar sein. Das Angebot sollte für einen gewissen Zeitraum unwiderruflich sein und dessen Annahme rechtzeitig stattfinden. Die Erklärung der Annahme sollte keine bedeutsamen Änderungen des Angebots beinhalten, wenn die Annahme gewünscht ist. Der Vertrag sollte eine Klausel zur Schriftformerfordernis für Vertragsänderungen beinhalten.⁵³

2.4.2 Allgemeine Geschäftsbedingungen

2.4.2.1 Wirksame Einbeziehung von AGB

Die Einbeziehung von AGB bedarf schon im deutschen Recht erhöhter Achtsamkeit. Die AGB werden dabei einer Einbeziehungs- und Inhaltskontrolle unterzogen. Zum einen wird geprüft, ob sie wirksam einbezogen wurden und zum anderen, ob die Klauseln die andere Vertragspartei nicht unangemessen benachteiligen. Als AGB werden, neben den als solche bezeichneten Geschäftsbedingungen, vorgefertigte Vertragsmuster gleichermaßen betrachtet, auch wenn sie nicht die Bezeichnung als AGB tragen. Allgemeine Einkaufs- oder Verkaufsbedingungen sind in der Praxis unverzichtbar und werden stets verwendet, während individuell verhandelte und ausgefertigte Verträge seltener sind. Bei Auslandsgeschäften gelten strengere Anforderungen an die wirksame Einbeziehung von AGB. Ein Unternehmen muss sich deshalb immer fragen, ob es den strengen Anforderungen an die Wirksamkeit der Einbeziehung von AGB im Ausland hinreichend nachkommt. Bei Inlandsgeschäften genügt der Hinweis auf die eigenen AGB, ohne sie der anderen Partei zu übermitteln und deren Kenntnis vorauszusetzen. Dieser muss im Zweifel die AGB selbst anfordern und sich über deren Inhalt informieren. Das heißt, die AGB müssen bei Vertragsschluss nicht übermittelt werden, um deren Wirksamkeit zu gewährleisten. Bei Verträgen mit grenzüberschreitendem Charakter reicht dies allerdings nicht. Sofern zwischen den Parteien nicht bereits entsprechende Bräuche im Sinne des Art. 9 Abs. 1 CISG entstanden sind oder sie Vereinbarungen bezüglich der AGB getroffen haben, sind grundsätzlich die Art. 14 ff. CISG zu berücksichtigen.⁵⁴

⁵¹ Vgl. ebd., S. 41 f.

⁵² Vgl. Schlechtriem, P. (1996), S. 53 f.

⁵³ Vgl. Piltz, B. (1996), S. 48 f.

⁵⁴ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 20 f.

Es ist dementsprechend nicht ausreichend auf geltende eigene AGB hinzuweisen und der anderen Partei lediglich den Zugang zu ermöglichen, sodass diese sich um deren Beschaffung selbst kümmern muss. Im Gegenteil muss der Empfänger vom Inhalt der AGB Kenntnis erlangen können. Sie müssen ihm demnach zugesandt werden, sodass es ihm ohne weitere Umstände möglich ist deren Inhalt zu entnehmen. Des Weiteren müssen die AGB in einer Sprache vorliegen, die der Empfänger versteht. Dies muss nicht zwingend seine Landessprache sein, es genügt die Verhandlungssprache oder eine Sprache, die er hinreichend versteht. Eine englische Version der AGB ist hierbei nützlich. Bedenken bezüglich des Verständnisses gehen zu Ungunsten des Verwenders.⁵⁵ Zusammengefasst fordert die Rechtsprechung die Übersendung der AGB in einer verständlichen Sprache bis zum Abschluss des Vertrages. Ein Vertragspartner muss sich außerdem nicht nach fehlenden AGB erkundigen, die Übermittlung obliegt dem Verwender.⁵⁶

2.4.2.2 *Ausschluss des UN-Kaufrechts durch AGB*

Beinhalten die AGB eine Klausel, die die Anwendung des UN-Kaufrechts ausschließt, ist Vorsicht geboten. Zunächst müssen nämlich die AGB wirksam vertraglich aufgenommen werden und dies wird wiederum nach dem UN-Kaufrecht bestimmt. Die Vertragsparteien müssen die Geltung der AGB vereinbaren, erst dann sind sie wirksam eingebunden. Der Ausschluss des UN-Kaufrechts durch AGB ist demzufolge durchaus zulässig, setzt aber die richtige Durchführung voraus. Geht der Verwender der AGB von der Wirksamkeit der eigenen AGB und damit vom Ausschluss des Übereinkommens aus, obwohl sie nicht wirksam in den Vertrag einbezogen wurden, kann dies bei einem Rechtsstreit unerwartet erhebliche Kosten hervorrufen.⁵⁷ Auch die Wahl der Rechtsordnung kann problematisch werden, wenn sie in den AGB enthalten ist. Aus diesem Grund müssen die AGB wiederum wirksam in den Vertrag einbezogen worden sein. Abermals muss beachtet werden, dass nicht ohne Weiteres das deutsche Recht gilt. So ist z. B. in Deutschland die Nutzung des kaufmännischen Bestätigungsschreibens zum Einbeziehen von AGB zwar geläufig, im Ausland allerdings unbekannt. Oftmals werden AGB daher nicht wirksam zum Bestandteil eines Vertrags, sodass auch die darin enthaltene Rechtswahlklausel entfällt.⁵⁸

2.4.2.3 *Kaufmännisches Bestätigungsschreiben*

Nach deutschem Recht können Verträge auch durch ein Schweigen auf ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben entstehen. Dabei muss sich dieses Schreiben auf vorherige Vertragsverhandlungen beziehen, bei denen der Verfasser davon ausging, dass sie zu einem Vertragsabschluss führten. Das Schreiben beinhaltet sodann eine schriftliche Zusammenfassung der Verhandlungen und wird dadurch zum Vertragsinhalt. Ist der Empfänger damit nicht einverstanden, hat er dies unverzüglich zu beanstanden. Im UN-Kaufrecht führt das Schweigen auf ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben allerdings nicht zum Vertragsschluss, da gem. Art. 9 Abs. 2 CISG internationale Gepflogenheiten gelten, wenn nichts anderes vereinbart wurde. National bekannte Bräuche sind mithin ausgeschlossen. Das kaufmännische Bestätigungsschreiben ist zwar in Deutschland üblich, allerdings kann nicht davon ausgegangen werden, dass es in anderen Staaten ebenso behandelt wird. Für eine ausländische Vertragspartei unbekannte Gebräuche finden keine Anwendung. Einigen sich dennoch beide Parteien auf eine besondere Gepflogenheit oder hat sie sich aus vorherigen Vertragsbeziehungen herausgebildet, so ist sie doch anwendbar.⁵⁹

⁵⁵ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 21

⁵⁶ BGH, Urteil vom 31.10.2001 – VIII ZR 60/01, BGHZ 149, 113; NJW 2002, 370

⁵⁷ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 22 f.

⁵⁸ Vgl. Piltz, B. (1996), S. 2 f.

⁵⁹ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 25

2.4.2.4 Inhaltskontrolle

Neben den erhöhten Voraussetzungen für die wirksame Einbeziehung der AGB, muss auch den inhaltlichen Anforderungen standgehalten werden. Häufig ist es nicht hinreichend, die im Inland genutzten AGB lediglich auf Englisch zu übersetzen. Unterschiede zwischen UN-Kaufrecht und BGB bzw. HGB finden sich u. a. bei den Pflichten von Verkäufer und Käufer sowie bei der Haftung bei Vertragsverletzungen, sodass besondere AGB für den internationalen Warenverkehr nötig sind. Handorn schlägt vor, vier verschiedene AGB-Regelwerke im Unternehmen bereit zu halten: getrennte AGB für den Einkauf sowie den Verkauf für nationale Geschäfte und ebenfalls getrennte AGB für den Einkauf sowie den Verkauf für internationale Geschäfte. Eine Regelung bezüglich der inhaltlichen Gültigkeit von AGB-Klauseln ist im UN-Kaufrecht nicht zu finden. Eine Inhaltskontrolle wird demzufolge nach dem durch das IPR bestimmte Recht durchgeführt. Ist das deutsche Recht maßgeblich, so ist die Inhaltskontrolle nach § 307 BGB vorzunehmen.⁶⁰

2.4.2.5 Kollidierende AGB

Schwierigkeiten ergeben sich oft auch aus dem Umstand, dass die andere Vertragspartei ebenfalls die Einbeziehung ihrer eigenen AGB fordert. Häufig stimmen die AGB nicht vollends überein und beinhalten teilweise Abweichungen oder Widersprüche. Dennoch wird in der Praxis oftmals darüber hinweggesehen und der Vertrag durchgeführt. Bei einem Rechtsstreit kann es allerdings von großer Bedeutung sein, welche AGB nun gelten. Im deutschen Recht wird die sog. *Restgültigkeitstheorie* angewendet, die sich aufgrund der Rechtsprechung etabliert hat. Dabei gelten nur diejenigen Klauseln, die in beiden AGB übereinstimmen, während abweichende Klauseln keine Gültigkeit erlangen, stattdessen wird auf das Gesetz zurückgegriffen. Es steht noch nicht vollends fest, ob diese Regelung auch auf grenzüberschreitende Verträge anzuwenden ist, da eine einheitliche Rechtsprechung diesbezüglich noch nicht vorhanden ist. Es herrscht eine weitere Lösungsvariante, die sog. *Theorie des letzten Wortes* bzw. *Last Shot Rule* (engl.), wonach diejenigen AGB wirksam werden, die als letzte übersandt wurden. In der Literatur wird diese Lösung teilweise vertreten. Sie hat in der Praxis allerdings das Problem, dass die AGB immer wieder hin und her gesendet werden, um eine stillschweigende Annahme der anderen AGB zu vermeiden. Dies erschwert den Vertragsschluss ungemein.⁶¹

Das UN-Kaufrecht beinhaltet diesbezüglich keine Regelungen, sodass Art. 19 CISG angewendet wird.⁶² Enthalten die AGB keine wesentlichen Unterschiede und werden sie nicht beanstandet, wird der Vertrag wirksam. Im alltäglichen Geschäftsleben sind jedoch Abweichungen eher die Regel, was dazu führt, dass eine Annahme in Begleitung von divergierenden AGB ein Gegenangebot darstellt.⁶³ Enthalten die AGB hingegen unwesentliche Abweichungen und bemängelt der Anbietende diese nicht umgehend, kommt der Vertrag zustande. Somit spielt es eine große Rolle, ob es sich bei den Änderungen um wesentliche oder unwesentliche Modifikationen handelt. Als wesentlich sind nach Art. 19 Abs. 3 CISG Ergänzungen oder Abweichungen von Preis, Bezahlung, Qualität und Menge der Ware, Ort und Zeit der Lieferung, Umfang der Haftung oder Beilegung von Streitigkeiten zu betrachten. Dies soll als Auslegungshilfe dienen und ist keinesfalls abschließend. Dahingegen soll nicht bei jeder noch so kleinen Abweichung in einem dieser Bereiche sofort von Wesentlichkeit

⁶⁰ Vgl. ebd., S. 24 f.

⁶¹ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 23 f.

⁶² BGH, Urteil vom 09.01.2002 – VIII ZR 304/00, NJW 2002, 1651

⁶³ Vgl. Eckert, H. / Maifeld, J. / Matthiessen, M. (2014), S. 98 f.

ausgegangen werden. Stattdessen sollen der Vertragsinhalt, die Gepflogenheiten der Vertragsparteien und der Umfang der Abweichungen im Einzelfall untersucht werden.⁶⁴

2.4.3 Rechte und Pflichten des Verkäufers

2.4.3.1 Hauptpflichten

In Art. 30 CISG sind die Hauptpflichten des Verkäufers aufgezählt. Dazu gehören die Lieferung der Ware, die Übergabe der entsprechenden Dokumente und Übertragung des Eigentums. Der Verkäufer hat vorrangig die Leistungsbeschreibung aus dem Vertrag zu befolgen, denn dieser hat immer Priorität. Sollten die Parteien jedoch keine Details vereinbart haben, so richten sich Lieferzeit, Lieferort und Vertragsmäßigkeit der Ware nach Art. 31-35 CISG.

Im Übereinkommen wird zwischen wesentlichen und unwesentlichen Pflichtverletzungen unterschieden, was dem deutschen Recht fremd ist. Diese Differenzierung ist im UN-Kaufrecht allerdings von Bedeutung, da manche Ansprüche nur bei wesentlichen Pflichtverstößen vorliegen. Dadurch sollen voreilige Vertragsaufhebungen oder Forderungen nach Ersatzlieferungen durch den Käufer unterbunden werden, denn sie begründen gerade im internationalen Handel erhöhte Aufwendungen. Der Verkäufer erhält hierbei mit dem UN-Kaufrecht einen Vorteil gegenüber dem deutschen Recht. Die Definition der Wesentlichkeit ist in Art. 25 CISG zu finden. Danach wird vorausgesetzt, dass dem Betroffenen etwas im Wesentlichen entgeht, das er nach dem Vertrag hätte erwarten dürfen. Das heißt, die Pflichtverletzung muss beim Gläubiger einen Nachteil hervorrufen. Ob dieser Nachteil wesentlich ist, hängt im Grunde davon ab, was die Parteien vereinbart haben. In der Praxis sollten die Kriterien, die dem Käufer am wichtigsten sind, im Vertrag ausdrücklich erwähnt werden.⁶⁵

a) Lieferung der Ware

Das Übereinkommen geht bei einer geschuldeten Beförderung des Kaufgegenstandes grundsätzlich von einer Schickschuld aus. Der Verkäufer hat hierbei gem. Art. 32 Abs. 2 CISG alle erforderlichen Verträge zu schließen, die der Beförderung der Ware dienen. Dies kommt dem aus dem BGB bekannten Versandkauf gleich. Die Pflicht des Verkäufers ist nach Art. 31 lit. a CISG damit erfüllt, dass er die Ware an den ersten Beförderer übergibt, der sie an den Käufer zu übermitteln hat. Dadurch findet der Gefahrübergang gem. Art. 67 CISG statt, sodass der Verkäufer nicht mehr haftet, wenn die Ware während des Transports beschädigt oder zerstört wird.⁶⁶ Oftmals werden Lieferklauseln vereinbart, wie z. B. „frei Frachtführer“ bei der der Käufer Transportmittel und Transportweg frei wählen darf. Sie sollen eine einheitliche Auslegung im internationalen Handel ermöglichen und beschreiben die jeweiligen Pflichten der Vertragsparteien. Die häufigsten Lieferklauseln sind in den *Incoterms 2010* (International Commercial Terms) gelistet.⁶⁷

Ist dem Vertrag keine Liefervereinbarung zu entnehmen und schuldet der Verkäufer nicht die Beförderung der Ware, so hat er den Kaufgegenstand nur zur Verfügung zu stellen. Der Ort dafür wird nach Art. 31 lit. b oder lit. c CISG ermittelt. Art. 31 lit. b CISG deckt die Fälle ab, in denen der Vertrag die Stückschuld, die Gattungsschuld oder eine noch herzustellende oder zu erzeugende Ware umfasst. Dabei mussten die Parteien bei der Vertragsschließung über positives Wissen über den Ort der Ware bzw. den Ort der Herstellung verfügen. Ist dies zu bejahen, so hat der Verkäufer die Ware an diesem Ort zur Verfügung zu stellen und den

⁶⁴ Vgl. Schlechtriem, P. (1996), S. 55 f.

⁶⁵ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 35 f.

⁶⁶ Vgl. ebd., S. 26

⁶⁷ Siehe <http://www.iccggermany.de/standards-regelwerke/incoterms/>

Käufer über die Bereitstellung zu informieren, der Käufer hat wiederum die Holschuld.⁶⁸ Art. 31 lit. c CISG regelt alle anderen Fälle, die nicht schon durch Art. 31 lit. a und lit. b CISG abgedeckt sind. Dabei soll der Verkäufer die Ware an seiner Niederlassung bereitstellen, d.h. auch hier liegt eine Holschuld beim Käufer.⁶⁹

In Art. 33 CISG wird ferner die Lieferzeit festgelegt. Die Lieferzeit ist, wenn ein Zeitpunkt im Vertrag festgelegt wurde, gem. Art. 33 lit. a CISG ein konkretes Datum. Wurde ein solcher Zeitpunkt vereinbart, hat der Verkäufer auch zu diesem Datum zu liefern. Eine vorherige Lieferung ist nach Art. 52 Abs. 1 CISG unzulässig, während eine verspätete Lieferung eine Vertragsverletzung darstellt. Wurde im Vertrag dagegen ein Zeitraum für die Lieferung vereinbart, so hat der Verkäufer gem. Art. 33 lit. b CISG innerhalb dieses Zeitraumes zu liefern. Bei Vereinbarung eines Lieferzeitraumes, steht es dem Verkäufer frei innerhalb dieser Frist jederzeit zu liefern oder der Käufer kann unter Umständen den Lieferzeitpunkt bestimmen. In den übrigen Fällen, in denen weder Zeitpunkt noch Zeitraum vereinbart wurde, bestimmt sich die Lieferzeit nach Art. 33 lit. c CISG. Danach hat der Verkäufer die Ware innerhalb einer angemessenen Frist zu liefern.⁷⁰

b) Übergabe der Dokumente

Die Übergabe von Dokumenten wird in Art. 34 CISG beschrieben. Dabei handelt es sich um Dokumente, die in Verbindung mit der Ware stehen und dem Käufer die Abholung beim Beförderer sowie die Einführung in das Zielland ermöglichen. Die Pflicht des Verkäufers zur Übergabe der notwendigen Dokumente wird weiterhin durch den Zeitpunkt konkretisiert, wobei sie dem Käufer rechtzeitig zum Erhalt bzw. zur Abholung der Ware übergeben werden müssen. Entsprechen die Dokumente nicht den vertraglichen Vereinbarungen, so hat der Verkäufer die Möglichkeit zur Behebung innerhalb des in Art. 34 S. 2 CISG benannten Zeitraums.⁷¹

c) Übertragung des Eigentums

Der Verkäufer hat gem. Art. 30 CISG dem Käufer das Eigentum an der Ware zu verschaffen, allerdings ist im UN-Kaufrecht nicht beschrieben, wie er dieser Pflicht nachzukommen hat. Art. 4 lit. b CISG betont, dass der Eigentumsübergang nicht vom Übereinkommen geregelt ist. Aufgrund dessen kommt es zur Anwendung des nach dem IPR bestimmten nationalen Sachenrechts.⁷²

2.4.3.2 Vertragsgemäßheit der Ware

Die Vertragsgemäßheit der Ware ist in Art. 35 CISG beschrieben. Die dort aufgezählten Voraussetzungen gelten, sofern die Parteien keine vertraglichen Vereinbarungen getroffen haben. Dabei spielen Menge, Art, Qualität und Verpackung der Ware eine Rolle. Die körperliche Beschaffenheit einer Ware ist zunächst vom Vertrag abzuleiten und erst bei Fehlen diesbezüglicher Vereinbarungen treten die objektiven Bestimmungen des Art. 35 CISG ein. Der Vertrag kann Beschreibungen zur Leistung und Beschaffenheit der Ware ausdrücklich oder konkludent, aber auch durch Einbeziehen von AGB oder Handelsbräuchen beinhalten. Die in Art. 35 Abs. 1 CISG aufgezählten Anforderungen an Menge, Qualität, Verpackung, usw. sind nicht abschließend und können durchaus von den Vertragsparteien durch weitere Eigenschaften ersetzt oder ergänzt werden. So sind z. B. DIN-Normen als Beschaffenheits-

⁶⁸ Vgl. Schlechtriem, P. (1981), S. 53 f.

⁶⁹ Vgl. Schlechtriem, P. (1996), S. 76

⁷⁰ Vgl. ebd., S. 77 f.

⁷¹ Vgl. Schlechtriem, P. (1981), S. 55 f.

⁷² Vgl. Schlechtriem, P. (1981), S. 18

anforderung üblich, wobei der Verkäufer zu deren Einhaltung nur verpflichtet ist, wenn die Parteien dies ausdrücklich vereinbart haben.⁷³

d) Anforderungen an die Ware

Ist im Vertrag nicht beschrieben, welchen Anforderungen die Ware unterliegt und geben auch übliche Gebräuche keine Hinweise darauf, so ist Art. 35 Abs. 2 CISG maßgebend. Dieser dient als Auslegungsregel und setzt einen Mindeststandard. So muss eine Ware sich nach Art. 35 Abs. 2 lit. a CISG zum Zwecke eignen, für die Ware gleicher Art gewöhnlich gebraucht wird. Sie muss also den Erwartungen eines durchschnittlichen Nutzers entsprechen.⁷⁴ Ein durchschnittlicher Nutzer und der gewöhnliche Gebrauch einer Ware können in verschiedenen Staaten unterschiedlich definiert sein, sodass im Einzelfall entschieden werden muss, welche Sichtweise gilt. Zunächst sind internationale Handelsbräuche und Standards als Mindestanforderung an die Beschaffenheit der Ware anzuwenden. Sollten abweichende Standards bzgl. des gewöhnlichen Nutzerkreises in den Ländern herrschen, muss der Käufer dem Verkäufer mitteilen, dass er auf die Sichtweise seines Landes besteht. Andernfalls gilt die Ware als vertragsgemäß, wenn sie den Standards eines durchschnittlichen Nutzers aus dem Land des Verkäufers genügt, da es ihm nicht zumutbar ist, sich ohne jegliche Übereinkunft an den Standards des Käuferstaates zu orientieren.⁷⁵

Nach Art. 35 Abs. 2 lit. b CISG kann der Käufer den Verkäufer bei Vertragsabschluss darauf hinweisen, dass sich die Ware für einen bestimmten Zweck eignen muss. Somit gibt der Käufer dem Verkäufer einseitig Bestimmungen über die Beschaffenheit der Ware auf, was im deutschen Recht nicht möglich ist. Einigen sich allerdings beide Parteien auf einen solchen bestimmten Zweck zur Nutzung der Ware, liegt eine beiderseitige Vereinbarung vor und unterliegt dem Art. 35 Abs. 1 CISG. Soll die Ware einem besonderen Zweck dienen, so muss der Verkäufer nicht zwingend positive Kenntnis darüber haben, sondern es ist ausreichend, wenn der Verkäufer aufgrund der Erklärungen und Hinweise dies erkennen konnte. Aufgrund der einseitigen Bestimmbarkeit durch den Käufer, ist eine Begrenzung des Art. 35 Abs. 2 lit. b CISG nötig. Dies erfolgt dadurch, dass der Verkäufer nicht für die Eignung der Ware für einen besonderen Zweck haftet, wenn der Käufer auf die Sachkenntnis und das Urteilsvermögen des Verkäufers nicht vertraute oder vernünftigerweise nicht vertrauen konnte. Stellt der Verkäufer fest, dass die Ware für den gewünschten Zweck nicht nutzbar ist, hat er den Käufer zu benachrichtigen.⁷⁶

Ist der Vertrag auf Basis einer Probe oder eines Musters zustande gekommen, so ist die vertragsgemäße Beschaffenheit nach Art. 35 Abs. 2 lit. c CISG an dieser Probe bzw. an diesem Muster zu bemessen. Hierfür reicht allerdings das alleinige Vorzeigen einer Probe bzw. eines Musters nicht aus, vielmehr muss dessen Bezugnahme im Vertrag vereinbart sein. Nach Art. 35 Abs. 2 lit. d CISG gehört auch die richtige Verpackung zur vertragsgemäßen Beschaffenheit der Ware. Dabei sind die Gebräuche im internationalen Warenverkehr als Maßstab heranzuziehen, um die übliche Verpackung zu bestimmen. Die Ware muss angemessen verpackt sein, um den Transport unbeschadet zu überstehen.⁷⁷

In der Praxis ist darüber hinaus entscheidend, welche Kennzeichnungs- und Sicherheitsstandards die Ware erfüllen muss. Solche Standards werden national festgelegt und können in den verschiedenen Staaten beträchtliche Unterschiede aufweisen. Unter anderem regeln

⁷³ Vgl. Magnus, U. in Honsell, H. (2010), S. 387 f.

⁷⁴ BGH, Urteil vom 26.09.2012 – VIII ZR 100/11, BGHZ 194, 370; NJW 2013, 304

⁷⁵ Vgl. Schlechtriem, P. (1996), S. 80 ff.

⁷⁶ Vgl. ebd., S. 83

⁷⁷ Vgl. ebd., S. 84

Standards wie hoch die Schadstoffgrenze bei Lebensmitteln sein darf oder welchen Sicherheitsanforderungen Maschinen genügen müssen. Sie geben vor, welche Eigenschaften eine Ware haben muss, um in dem jeweiligen Land vertrieben bzw. genutzt werden zu dürfen. Die Einhaltung solcher Standards ist demzufolge unumgänglich. Dem Verkäufer kann nun allerdings nicht zugemutet werden, alle Standards verschiedener Länder zu kennen und zu erfüllen. Er hat einzig die in seinem Land geltenden Vorschriften einzuhalten, damit die Ware sich i. S. d. Art. 35 Abs. 2 lit. a CISG zum gewöhnlichen Gebrauch eignet. Dabei liegt es beim Käufer die Nutzbarkeit der Ware im Bestimmungsland sicherzustellen. Dennoch ist in bestimmten Ausnahmefällen für den Verkäufer Vorsicht geboten. Die Standards des Käuferlandes sind nämlich dann einzuhalten, wenn sie denen des Verkäuferlandes entsprechen, der Käufer den Verkäufer über die Notwendigkeit der Einhaltung bei Vertragsschluss informiert hat oder der Verkäufer aufgrund bestimmter Gegebenheiten die im Käuferland geltenden Standards hätte kennen müssen. In letzterem Fall sind solche Umstände ausschlaggebend, die dem Käufer Anlass geben auf die Kenntnis des Verkäufers vertrauen zu dürfen. Dies kann dann vorliegen, wenn der Verkäufer eine Niederlassung im Bestimmungsland hat, er dort gezielt Werbung betreibt oder langjährige Geschäftsbeziehungen dorthin aufrecht erhält. Ist die Beachtung von Standards des Käuferlandes vertraglich vereinbart worden, so sind sie ohnehin zu erfüllen. Der Käufer sollte bei Vertragsschluss ausdrücklich darauf hinweisen, dass er deren Einhaltung fordert.⁷⁸

e) Mängelhaftung

Nach Art. 35 Abs. 3 CISG haftet der Verkäufer nicht für Sachmängel, wenn der Käufer davon wusste bzw. hätte wissen müssen, also bei grob fahrlässiger Unkenntnis. Den Käufer trifft außerdem die Untersuchungs- und Rügepflicht nach Art. 38, 39 CISG. Gem. Art. 36 Abs. 1 CISG haftet der Verkäufer für Vertragswidrigkeiten, falls die Ware zum Zeitpunkt der Gefahrübertragung, meist bei der Lieferung, mangelhaft war, auch wenn dies erst später bemerkt wird. Der Mangel muss also nicht zwingend direkt erkennbar sein, es genügt eine objektive Vertragswidrigkeit. Die Haftung des Verkäufers wird in Art. 36 Abs. 2 CISG noch erweitert, indem er für Mängel, die nach Gefahrübergang erfolgen, einzutreten hat, wenn diese auf seiner Pflichtverletzung beruhen oder innerhalb einer Garantie sind. Es ist dabei unerheblich, ob die Verletzung seiner Pflicht vor oder nach der Gefahrübertragung erfolgte oder ob ein Verschulden seinerseits vorliegt.⁷⁹

f) Garantie

Die Garantie wird im Übereinkommen nicht begrifflich definiert. Allerdings lässt sich deren Inhalt anhand von Art. 36 Abs. 2 CISG herleiten, worin steht, dass die Ware für eine bestimmte Zeit für den üblichen Zweck oder für einen bestimmten Zweck geeignet bleiben oder besondere Eigenschaften oder Merkmale behalten wird. Garantiezusagen sind demnach für alle sachlichen Eigenschaften der Ware möglich. Des Weiteren kann eine Garantie ausdrücklich oder stillschweigend gegeben werden. Liegt keine Garantieerklärung vor, aus der sich der eindeutige Inhalt und Zeitraum der Garantie ermitteln lässt, muss dieser durch Auslegung bestimmt werden. Hierfür wird auf Art. 8 Abs. 2 CISG zurückgegriffen und auf die Sicht einer vernünftigen Person in gleicher Stellung wie die Vertragspartei in vergleichbaren Umständen abgestellt.⁸⁰ Diese Vorgehensweise entspricht auch dem im deutschen Recht verwendeten Begriff der Garantie.⁸¹ Die Auslegung führt im Grunde dazu, dass die Reichwei-

⁷⁸ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 27 ff.

⁷⁹ Vgl. Schlechtriem, P. (1996), S. 84 f.

⁸⁰ Vgl. Schlechtriem, P. (1981), S. 58

⁸¹ Vgl. Grau, C. / Markwardt, K. (2011), S. 101

te und der Inhalt der Garantie sich nur auf Mängel beziehen, die der Verkäufer verursacht haben kann, also seiner Sphäre entstammen und dagegen eine Haftung aufgrund von unsachgemäßem Gebrauch durch den Käufer verneinen. Hat der Verkäufer eine Garantie zugesagt, so haftet er auch für eintretende Mängel, die sich nach Gefahrübergang ereignen, auch wenn diese nicht auf eine Pflichtverletzung seinerseits zurückzuführen sind, sondern auf eine Verletzung der Garantie.⁸² Die Verteilung der Beweislast im UN-Kaufrecht stimmt ebenfalls mit der des deutschen Rechts überein. Der Käufer muss beweisen, dass eine Garantie zugesagt wurde und dass ein Garantiefall eingetreten ist, während der Verkäufer belegen muss, dass der Mangel seinen Ursprung nicht in einer Pflichtverletzung seinerseits hat.⁸³

g) Freiheit von Rechtsmängeln

Im Gegensatz zum deutschen BGB nach der Schuldrechtsmodernisierung, unterscheidet das Übereinkommen zwischen Sach- und Rechtsmängeln. Unterschiede zeigen sich sodann beispielsweise bei der Haftung oder der Untersuchungs- und Rügepflicht. Die Ware muss also nach Art. 41 CISG neben der Sachmangelfreiheit auch frei von Rechten oder Ansprüchen Dritter sein. Eine gesonderte Regelung für Waren, die mit Immaterialgüterrechten behaftet sind, findet sich in Art. 42 CISG, welche abschließend ist und somit die weitere Anwendung des Art. 41 CISG ausschließt, sollten die Voraussetzungen nicht erfüllt sein. Alle tatsächlichen Rechtspositionen, die ein Dritter an der Ware geltend machen kann, sind im Art. 41 CISG als Rechte Dritter bezeichnet. Dies gilt selbst wenn ein Dritter seine Rechte daran unberechtigterweise beansprucht, also wenn er sie gar nicht besitzt. Der Käufer soll durch diese Regelung vor Streitfällen mit tatsächlichen oder angeblichen Rechtsinhabern bewahrt werden, da Streitfälle häufig sehr belastend sind. Rechte Dritter können von dinglicher Natur sein, wie Eigentum oder Besitzrechte, oder auch obligatorische Rechte darstellen, z. B. Miete. Der Verkäufer haftet für Rechtsmängel der Ware unabhängig von seinem Verschulden. Die Freiheit von Rechtsmängeln gilt zudem grundsätzlich nur bezüglich privater Dritter, öffentlich-rechtliche Ansprüche bleiben davon unberührt. Ein Eingriff durch staatliche Behörden stellt also keinen Rechtsmangel dar, allerdings führt dies zu einer Vertragswidrigkeit nach Art. 35 CISG. Ist die Ware mit dem Immaterialgüterrecht von dritten Personen behaftet, so gilt dies gem. Art. 42 CISG als Rechtsmangel. Solche Rechte gelten allerdings nur räumlich begrenzt, d.h. der Verkäufer wird nur zur Haftung gezogen, wenn die Schutzrechte in dem Land geltend gemacht werden, in dem der Käufer die Ware zu nutzen beabsichtigt. Dies gilt wiederum nicht, wenn der Käufer von diesem Umstand wusste oder hätte wissen müssen. Des Weiteren hat der Käufer nach Art. 43 CISG den Rechtsmangel innerhalb einer Frist zu rügen, ansonsten entfällt die Haftung des Verkäufers, sofern er selbst keine Kenntnis darüber hatte.⁸⁴

2.4.3.3 Rechtsbehelfe des Verkäufers

Die Rechtsbehelfe des Verkäufers bestimmen sich nach Art. 61 ff. CISG. Dabei wird immer vorausgesetzt, dass der Käufer seine Pflichten aus dem Vertrag oder aus dem Übereinkommen verletzt hat. Das UN-Kaufrecht unterscheidet hierbei nicht zwischen Verletzungen der Haupt- oder Nebenpflichten und auch das Verschulden ist unerheblich. Erfüllt der Käufer seine Pflicht nicht zum vereinbarten Zeitpunkt oder Zeitraum, kann der Verkäufer nach Art. 63 Abs. 1 CISG eine angemessene Nachfrist zur Pflichterfüllung geben, bei deren Verstreichen die Vertragsaufhebung gem. Art. 64 Abs. 1 lit. b CISG erklärt werden kann. Die Aufhebung des Vertrags ist jedoch als letzte Möglichkeit zu betrachten und nur aufgrund einer wesentlichen Pflichtverletzung möglich. Bei einer verspäteten Zahlung ist nicht sofort ein we-

⁸² Vgl. Schlechtriem, P. (1996), S. 85 f.

⁸³ Vgl. Magnus, U. in Honsell, H. (2010), S. 401

⁸⁴ Vgl. Schlechtriem, P. (1996), S. 94 ff.

sentlicher Vertragsverstoß anzunehmen, sodass die Vertragsaufhebung erst nach fruchtlosem Verstreichen der Nachfrist erfolgen kann. Eine Legaldefinition zum Begriff der wesentlichen Vertragsverletzung findet sich in Art. 25 CISG. Wenn der Käufer seiner Zahlungs- oder Abnahmepflicht nicht nachgeht, ist also stets anzuraten, dem Käufer zunächst eine Nachfrist zu setzen und erst nach deren Ablauf bzw. nach seiner Weigerung zur Erfüllung, die Vertragsaufhebung zu erklären.⁸⁵ Ist ein Spezifikationskauf Gegenstand des Vertrags und kommt der Käufer seiner Pflicht zur Spezifizierung auch nach einer Fristsetzung nicht nach, ist der Verkäufer gem. Art. 65 CISG befähigt, die nötigen Spezifizierungen selbst durchzuführen. Diese Vorschrift dient dem Verkäufer als weiterer Anspruch und lässt die sonstigen Rechte unbeschadet.⁸⁶

Nach Art. 61 Abs. 2 CISG kann der Verkäufer außerdem Schadensersatz verlangen, ohne die anderen Rechtsbehelfe zu verlieren. Auch hier gilt die Voraussetzung, dass der Käufer eine seiner Pflichten nicht erfüllt hat, wobei es nicht von Bedeutung ist, ob es sich um eine wesentliche Pflichtverletzung handelt oder ob ein Verschulden vorliegt. Ausschlussgründe für den Schadensersatzanspruch finden sich in Art. 79, 80 CISG. Die Berechnung und der Umfang des Schadensersatzes ergeben sich aus den Art. 74-77 CISG.⁸⁷

Ein weiterer Anspruch des Verkäufers ist die Möglichkeit gem. Art. 78 CISG Zinsen zu fordern. Mahnung und Verzug sind dafür nicht nötig.⁸⁸ Die Höhe der Zinsen ist im UN-Kaufrecht allerdings nicht geregelt. Beinhaltet der Vertrag diesbezüglich keine Vereinbarung, so ist strittig, welcher Zinssatz angewendet wird. Die Rechtsprechung geht überwiegend von dem nach dem IPR bestimmten nationalen Recht aus, während andere der Meinung sind, der Zinssatz sei nach Schuldner- oder Gläubigersitz oder nach der vereinbarten Währung festzulegen.⁸⁹

2.4.3.4 Vertragsverhandlungen

Die Folgen, die eintreffen können, wenn der Verkäufer seine vertraglichen Pflichten nicht angemessen erfüllt, sollten nicht unterschätzt werden. Aus seiner Sicht bietet es sich daher an, die folgenden Punkte für den Vertrag in Betracht zu ziehen. Der Lieferort und die Gefahrtragung sollten vereinbart werden, wobei sich hierfür alternativ Incoterm-Klauseln anbieten. Weiterhin sollte die Lieferzeit geklärt werden, auch bezüglich möglicher Teillieferungen oder frühzeitiger Lieferung. Die Qualitätsanforderungen der Ware sollten besprochen werden, darunter auch die Einhaltung gewünschter Standards und ob die Ware für einen besonderen Zweck verwendet wird. Es sollte des Weiteren geklärt werden, wie umfangreich und auf welche Art die Untersuchung bei Wareneingang beim Käufer durchzuführen ist. Die Fristen zur Gewährleistung sollten ggf. verkürzt oder verlängert werden und es sollte eine Haftungsgrenze für Schadensersatz vereinbart werden.⁹⁰

2.4.4 Rechte und Pflichten des Käufers

2.4.4.1 Hauptpflichten

Die Pflichten des Käufers beinhalten gem. Art. 53 ff. CISG die Kaufpreiszahlung und die Warenannahme. Die Annahme der Ware erfordert gem. Art. 60 CISG alle Handlungen auszuführen, die notwendig sind, um dem Verkäufer die Warenlieferung zu ermöglichen und schließlich die Ware abzunehmen. In den Art. 54-59 CISG wird die Pflicht zur Zahlung des

⁸⁵ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 39 f.

⁸⁶ Vgl. Schlechtriem, P. (1996), S. 139 f.

⁸⁷ Vgl. ebd., S. 138

⁸⁸ Kantonsgericht Zug, Urteil vom 12.12.2002, CISG Online Case 720, IHR 2004, 65

⁸⁹ Vgl. Schlechtriem, P. (1996), S. 179 f.

⁹⁰ Vgl. Piltz, B. (1996), S. 75 f.

Kaufpreises näher ausgeführt. Hierbei sind im internationalen Geschäftsverkehr Zahlungsmodalitäten zu beachten, die im Inland irrelevant sind. Der Käufer muss zudem alle Bestimmungen erfüllen, damit Zahlungen erfolgen können, wie z. B. Geldtransfereignisungen einholen, die vereinbarte Währung in der nötigen Menge zur Verfügung haben oder eine Bankbürgschaft zu beschaffen. Haben die Parteien keinen Zeitpunkt für die Zahlung vereinbart, richtet sich dieser nach Art. 58 CISG. Die Zahlung ist ohne weitere Aufforderung bei Übergabe der Ware oder der Dokumente fällig. Zahlt der Käufer trotz Fälligkeit nicht, stellt dies eine Vertragswidrigkeit dar und es tritt unmittelbar der Verzug ein. Anders als im BGB bedarf der Verzug im UN-Kaufrecht keiner weiteren Mahnung durch den Schuldner.⁹¹

2.4.4.2 Untersuchungs- und Rügeobliegenheit

Die Vertragsparteien möchten die Abwicklung ihrer Geschäfte im Handelsverkehr so schnell wie möglich durchführen und alsbald mit Planungssicherheit rechnen können. Aus diesem Grund fordert das UN-Kaufrecht in Art. 38 und 39 CISG vom Käufer die Ware zu untersuchen und vorhandene Mängel fristgerecht zu rügen.⁹² Es handelt sich hierbei um Obliegenheiten, da ein Verstoß dagegen nicht zu Ansprüchen des Verkäufers führt. Stattdessen verliert der Käufer aufgrund einer verspäteten oder unklaren Rüge sein Recht, sich auf die Vertragswidrigkeit der Ware zu berufen. Aus diesem Grund sollte im Unternehmen die Stelle, die mit dem Wareneingang betraut ist, gut organisiert sein. Dabei ist darauf zu achten, dass die Ware in einer branchenüblichen Angemessenheit und so schnell wie möglich, wie es die Umstände zulassen, untersucht wird und bei Mängeln innerhalb einer angemessenen Frist konkret beim Verkäufer beanstandet wird. Im deutschen Recht sind diese Obliegenheiten nach § 377 HGB vertraut. Für den internationalen Handel liegen jedoch Unterschiede zwischen HGB und UN-Kaufrecht vor. § 377 HGB stellt erhöhte Ansprüche an den Käufer. Während im UN-Kaufrecht der Käufer nach gegebenen Umständen zu untersuchen und innerhalb einer angemessenen Frist Mängel anzuzeigen hat, muss der Käufer nach HGB unverzüglich untersuchen und ebenso unverzüglich rügen. Unverzüglich bedeutet ohne schuldhaftes Zögern und hat oftmals ein Versäumnis zur Folge. Versäumt der Käufer im deutschen Recht einen Mangel korrekt zu rügen, werden ihm gem. § 377 HGB jedwede Rechtsansprüche versagt. Im UN-Kaufrecht hat der Käufer allerdings nach Art. 44 CISG noch die Gelegenheit durch Vorbringen einer vernünftigen Entschuldigung den Preis herabzusetzen oder Schadensersatz zu verlangen.⁹³

Des Weiteren kann ein Verkäufer sich nach Art. 40 CISG nicht darauf berufen, dass ein Käufer zu spät oder unzureichend gerügt hat, wenn er von dem Mangel wusste oder aufgrund grober Fahrlässigkeit nicht davon wusste. Dies ist vergleichbar mit dem § 377 Abs. 5 HGB, bei dem der Verkäufer den Mangel arglistig verschweigt. Eine solche Arglist ist jedoch nicht einfach zu beweisen, denn sie bedingt eine Absicht zur Täuschung. Bei Anwendung des UN-Kaufrechts ist zu beachten, dass die Unkenntnis aufgrund grober Fahrlässigkeit zu unerwünschten Folgen bezüglich der Verjährungsfrist von Mängelansprüchen führt. Die Verjährungsfristen sind im Übereinkommen nicht geregelt, sondern werden nach dem Recht bestimmt, das durch das IPR Geltung erlangt. Kommt hierbei das deutsche Recht zur Anwendung gilt gem. § 438 Abs. 1 Nr. 3 BGB eine Verjährungsfrist von zwei Jahren für Ansprüche aus Sachmängeln. Bei arglistigem Verschweigen beträgt diese Frist gem. §§ 159, 199 BGB i. V. m. § 438 Abs. 3 BGB regelmäßig drei Jahre ab Kenntnisnahme des Käufers.

⁹¹ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 39

⁹² Vgl. Stürmer, M. (2006), S. 2034

⁹³ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 30 f.

Diese dreijährige Frist gilt im UN-Kaufrecht auch dann, wenn der Verkäufer grob fahrlässig nicht vom Mangel wusste.⁹⁴

2.4.4.3 Rechtsbehelfe

In Art. 45 CISG werden die Rechtsbehelfe des Käufers aufgrund von Vertragsverletzungen des Verkäufers aufgelistet und auf die weiterführenden Normen verwiesen. Der Käufer hat in der Regel Anspruch auf Nachbesserung, Kaufpreisminderung und Schadensersatz. Des Weiteren kann der Käufer auf die Erfüllung der vertraglichen Pflichten des Verkäufers bestehen. Dies würden deutsche Rechtsanwender möglicherweise als selbstverständlich ansehen, jedoch gilt der Erfüllungsanspruch im angloamerikanischen Raum nicht als logische Folge. Ein weiterer Grund für die Anwendung des bekannten UN-Kaufrechts. Handelt es sich um eine wesentliche Vertragswidrigkeit, kann der Käufer darüber hinaus auch Ersatzlieferung oder Vertragsaufhebung fordern. Ist dem Vertrag nicht zu entnehmen, welche Punkte als wesentlich zu erachten sind, muss im Einzelfall entschieden werden. Dabei gibt es Anhaltspunkte, die auf eine wesentliche Vertragsverletzung hindeuten. So ist die dauerhafte Unmöglichkeit einer Warenlieferung, die Weigerung des Verkäufers zu liefern oder die verspätete Lieferung, obwohl ein fixer Termin vereinbart wurde, als wesentlich zu betrachten. Die Lieferung von mangelhafter Ware stellt grundsätzlich keine wesentliche Vertragsverletzung dar. Im Gegensatz zum deutschen Kaufrecht, wird im UN-Kaufrecht ein Käufer kaum eine vollständige Neulieferung im Austausch mit der mangelhaften Ware fordern können. Dafür müsste nämlich eine wesentliche Pflichtverletzung vorliegen, sodass die Mängel nicht beseitigt werden können und der Käufer die Waren nicht mehr in zumutbarer Weise nutzen kann. Es sei anzumerken, dass dem Käufer zuzumuten ist, den Gegenstand unter Wert zu verkaufen. Selbstverständlich kann er dafür Schadensersatz oder Preisminderung geltend machen. Der Verkäufer muss aber immerhin keine erneute Lieferung auf seine Kosten veranlassen. Ein wesentlicher Vertragsverstoß setzt außerdem voraus, dass der Nachteil, der dem Betroffenen entsteht, vom Vertragspartner vorauszusehen war. Aus Sicht des Käufers ist es also ratsam, wichtige Kriterien für die Ware im Vertrag festzuhalten. So kann sichergestellt werden, dass die Vorhersehbarkeit vorhanden ist.⁹⁵

Eine Vertragsverletzung durch den Verkäufer i. S. d. Art. 45 CISG betrifft nicht nur die Mängel der Ware, sondern beinhaltet jeden Verstoß gegen vertragliche Pflichten, wie Eigentumsübertragung, Dokumentenübergabe und Verletzung der Nebenpflichten. Einige Rechtsbehelfe setzen allerdings gewisse Pflichtverletzungen voraus. Der Käufer kann z. B. den Kaufpreis nur mindern, wenn mangelhafte Ware geliefert wurde, es wird also überhaupt eine Lieferung vorausgesetzt. Wird dahingegen nicht geliefert oder einwandfreie Ware verspätet geliefert, kann der Preis nicht gemindert werden.⁹⁶

Ein weiterer Anspruch des Käufers ist die Vertragsaufhebung. Diese gilt im UN-Kaufrecht als letzte Möglichkeit und ist daher nur schwer durchzusetzen. Die Aufhebung des Vertrags entspricht im deutschen Recht dem Rücktritt nach BGB, welcher allerdings verhältnismäßig einfacher durchzuführen ist. Der Käufer hat dabei lediglich eine angemessene Nachfrist zu setzen und kann nach deren Ablauf den Rücktritt erklären. Das UN-Kaufrecht geht strikter vor. In Art. 49 CISG wird gefordert, dass eine wesentliche Pflichtverletzung vorliegt oder falls der Verkäufer gar nicht liefert, ist auch hier eine Nachfrist zu setzen und danach die Vertragsaufhebung zu erklären. Die Erklärung zur Aufhebung muss allerdings innerhalb eines angemessenen

⁹⁴ Vgl. ebd., S. 32

⁹⁵ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 34 ff.

⁹⁶ Vgl. ebd., S. 35

senen Zeitraums erfolgen, ansonsten verliert der Käufer sein Recht darauf gem. Art. 49 Abs. 2 CISG.⁹⁷

2.4.4.4 *Vertragsverhandlungen*

Bezüglich der Käuferpflichten und deren Verletzung sollten bei den Vertragsverhandlungen folgende Aspekte berücksichtigt werden. Der Kaufpreis sollte eindeutig festgelegt oder feststellbar sein. Auch die Währung und deren Umrechnungsbedingungen sollten besprochen werden. Die Fälligkeit der Zahlungsverpflichtung sollte geregelt sein sowie die Höhe des Zinssatzes bei Verzug.⁹⁸

2.4.5 **Incoterms**

Im grenzüberschreitenden Handel wird oft auf Standardbedingungen bzgl. der Lieferung zurückgegriffen, wobei die Incoterms am verbreitetsten sind. Aktuell kommen die Incoterms 2010 zum Einsatz, welche von der Internationalen Handelskammer (ICC) herausgegeben wurden. Bei den Incoterms handelt es sich um Klauseln zu Lieferbedingungen, die auf den internationalen Warenverkehr gerichtet sind und die Pflichten der Verkäufer und Käufer regeln. Im Vertrag wird dabei der entsprechende Buchstabencode verwendet, der erkennen lässt, welche Regelungen u. a. bezüglich Gefahrübergang oder Kostentragung für Transport und Versicherung gelten. Der Code EXW (Ex Works) heißt z. B., dass der Verkäufer seine Pflicht erfüllt, wenn er dem Käufer die Ware an seinem Werk oder Lager zur Verfügung stellt, ohne sich um den weiteren Transport kümmern zu müssen.⁹⁹ Die Nutzung von Incoterms kann zwar Fragen zur Kosten- und Risikoverteilung, sowie Einzelheiten zum Transport beantworten, allerdings beinhalten sie keine Regelungen bezüglich Ansprüchen bei Pflichtverletzung oder Untersuchungs- und Rügepflichten. Eine Rechtswahl ist daher absolut erforderlich.¹⁰⁰

2.4.6 **Schadensersatz**

Das UN-Kaufrecht sieht vor, dass eine Vertragsaufhebung nur als letztes Mittel verwendet wird und so kommt dem Schadensersatz eine wichtige Bedeutung zu. Dieser lässt sich ohne erheblichen Aufwand durch Zahlungen verwirklichen und soll Pflichtverletzungen effektiv ausgleichen. Der bedeutende Unterschied zum Schadensersatz nach BGB liegt in der Verschuldensunabhängigkeit des Schadensersatzanspruches nach dem UN-Kaufrecht. Das heißt der Schuldner haftet für Pflichtverletzungen, ganz gleich ob er sie verschuldet hat oder nicht. In diesem Fall ist das UN-Kaufrecht gläubigerfreundlicher. So besteht grundsätzlich eine verschuldensunabhängige Haftung gleichermaßen für wesentliche und unwesentliche Vertragsverletzungen und unabhängig davon, ob es sich um Haupt- oder Nebenpflichten handelt.

In Art. 79 und 80 CISG wird jedoch eine Beschränkung dieser Haftung vorgenommen. Eine Haftungsbefreiung ist dann gegeben, wenn die Nichterfüllung der Pflicht außerhalb des Einflussbereichs begründet liegt und derjenige dies bei Abschluss des Vertrages nicht hätte vorhersehen können. Zu beachten sei hier allerdings, dass der Verkäufer nicht von der Haftung befreit wird, wenn sein Zulieferer nicht oder mangelhafte Ware liefert. Deren Qualität liegt nämlich im Risikobereich des Verkäufers, sodass er sich hier nur befreien kann, wenn er beweisen kann, dass der Hinderungsgrund sich außerhalb seines Einflussbereiches sowie außerhalb des Einflussbereiches seines Lieferanten befand. Eine weitere Eingrenzung besteht in Art. 74 CISG bezüglich der zu ersetzenden Schadenshöhe, welche nicht den Verlust

⁹⁷ Vgl. ebd., S. 37 f.

⁹⁸ Vgl. Piltz, B. (1996), S. 88

⁹⁹ Vgl. iccggermany.de, o.V., o.J., o.S.

¹⁰⁰ Vgl. Piltz, B. (1996), S. 3

übersteigen darf, den der Schuldner bei Vertragsabschluss als mögliche Folge einer Vertragswidrigkeit hätte erahnen können, wobei die vertraglich festgelegte Risikoverteilung hier eine Rolle spielt. Als weitere Begrenzung ist die Schadensminderungspflicht des Gläubigers anzusehen, die die Schadenshöhe beeinflusst. Nach Art. 77 CISG hat er die Pflicht in zumutbarer Weise den entstandenen Verlust nach Möglichkeit zu verringern. Da die Haftung für Schadensersatz im UN-Kaufrecht verglichen zum deutschen Recht eine höhere Belastung darstellt, sollten in der Praxis mögliche Haftungsbefreiungen oder Beschränkungen beim Vertragsschluss in Betracht gezogen werden.¹⁰¹

3 ANALYSE

Art. 6 CISG erlaubt es den Parteien die Anwendung des UN-Kaufrechts auszuschließen, von Bestimmungen abzuweichen oder deren Wirkung zu ändern. Die Vertragsparteien können sich folglich je nach Bedarf den Vorschriften bedienen und diese an den Vertragszweck anpassen. Es ist nun herauszufinden, welche Vor- und Nachteile die Anwendung oder der Abschluss des UN-Kaufrechts mit sich bringen kann.

3.1 VORTEILE BEI ANWENDUNG DES UN-KAUFRECHTS

In der Literatur gibt es unterschiedliche Ansichten bezüglich der Vorteilhaftigkeit des UN-Kaufrechts für Käufer oder Verkäufer. So wird teilweise die Auffassung vertreten, das UN-Kaufrecht sei für den Käufer günstiger, während andere der Meinung sind, es bringe dem Verkäufer mehr Vorzüge. Dies zeigt umso mehr, dass eine pauschale Beurteilung dem Regelwerk nicht gerecht wird, da es beiden Seiten Vorteile bringen kann. Die Vorteile, die das UN-Kaufrecht für den Exporteur bietet, können im Umkehrschluss Beeinträchtigungen für den Importeur bedeuten und umgekehrt.¹⁰² Die Vorteile, die das UN-Kaufrecht für internationale Warengeschäfte im Vergleich zum deutschen Recht bietet, sollen im Folgenden zunächst anhand der allgemeinen Aspekte und anschließend inhaltlich aus der subjektiven Sicht der beiden Seiten betrachtet werden, wobei immer beachtet werden sollte, dass Vorteile für den einen, Nachteile für den anderen bedeuten können.

3.1.1 Allgemeine Vorteile

3.1.1.1 Neutralität

Das Übereinkommen beinhaltet neutrale Vorschriften für die meisten Fragestellungen, die den Kaufvertrag betreffen. Ein ausländischer Vertragspartner wird sich in der Regel nicht auf ein ihm unbekanntes Regelwerk wie BGB und HGB einlassen, sowie der deutsche Vertragspartner sich kaum auf eine ihm unbekannte Rechtsordnung festlegen wird. In solchen Fällen bietet das UN-Kaufrecht eine neutrale Grundlage und damit eine hohe Konsensfähigkeit, unter anderem auch aufgrund des einfachen Zugangs für beide Seiten in der jeweiligen Landessprache. Können die Parteien sich auf die Geltung des UN-Kaufrechts einigen, das die Hauptthemen eines Kaufes regelt, kann für etwaige Randbereiche eher das eigene deutsche Recht durchgesetzt werden. Selbst wenn sich die Parteien auch in diesen Punkten nicht einig werden und deshalb ein neutrales drittes Recht wählen, ist die Gefahr unerwünschter Rechtsfolgen erheblich reduziert.¹⁰³ Somit kann es bei Pattsituationen über die anwendbare

¹⁰¹ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 40 f.

¹⁰² Vgl. Piltz, B. (1996), S. 9

¹⁰³ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 18

Rechtsordnung in Verhandlungen als neutrale Grundlage dienen, sodass es als kleinster gemeinsamer Nenner bezeichnet werden kann.¹⁰⁴

Aufgrund der Beteiligung vieler verschiedener Länder dient das Übereinkommen nicht nur einseitigen Interessen von Export- oder Importländern, sondern berücksichtigt beide Seiten und ist damit universell anwendbar. Für deutsche Anwender des UN-Kaufrechts kommt ein weiterer Vorteil hinzu. Die Vorschriften zur Mängelhaftung und Leistungsstörung ähneln nämlich dem deutschen Recht, da sich das BGB im Zuge der Schuldrechtsmodernisierung am UN-Kaufrecht orientiert hat. Somit ist es für den deutschen Rechtsanwender kein fremdes, sondern bekanntes Recht.¹⁰⁵

3.1.1.2 *Berücksichtigung internationaler Besonderheiten*

Das Kaufrecht eines Landes ist in der Regel auf Inlandsgeschäfte ausgelegt und daher weniger für den grenzüberschreitenden Handelsverkehr geeignet. Zu den längeren Lieferwegen und erhöhten Risikopotentialen im internationalen Handel kommt hinzu, dass die Parteien sich in verschiedenen Rechtssystemen bewegen, wodurch Probleme entstehen können, die ein nationales Recht nicht ausreichend zu lösen vermag.¹⁰⁶ Da das UN-Kaufrecht ein moderner Versuch ist, das internationale Kaufrecht zu vereinheitlichen, berücksichtigt es die grenzüberschreitenden Anforderungen, die vom nationalen Recht kaum integriert werden können. Einigen die Vertragsparteien sich nicht auf ein nationales Recht, so stellt das UN-Kaufrecht eine Kompromisslösung dar.¹⁰⁷

3.1.1.3 *Einfacher Zugang*

In allen Vertragsstaaten ist der Text des Übereinkommens in der jeweiligen Sprache frei zugänglich. Der Gesetzestext ist in den UN-Amtssprachen Englisch, Französisch, Spanisch, Russisch, Chinesisch und Arabisch verbindlich und in anderen Sprachen sind amtliche Übersetzungen vorhanden. Die Vertragspartner bedienen sich damit dem inhaltlich selben Regelwerk in ihrer jeweiligen Sprache, wodurch ein erheblicher Nutzen entsteht. Der Zugang zum Gesetzestext ist damit, verglichen zum fremden Recht, einfacher. Gerade aus der Sicht eines deutschen Anwenders ist das UN-Kaufrecht bereits gut erschlossen. Seit der Modernisierung des Schuldrechts im Jahre 2002 ist der Begriff der Pflichtverletzung gem. §§ 280, 281, 323 BGB geläufig und entspricht der Vertragsverletzung der Art. 45 Abs. 1, 61 Abs. 1 CISG. Die Fälle, in denen trotzdem Unterschiede zum BGB und HGB vorhanden sind, sind überschaubar. Unter anderem auch aufgrund der bis dato hohen Anzahl an Rechtsprechungen im deutschen Raum, sowie Kommentaren und Fachbüchern. Der Gesetzestext ist dem deutschen Anwender daher schnell verständlich.¹⁰⁸ Im Gegensatz zum deutschen Recht des BGB und HGB ist das UN-Kaufrecht außerdem einleuchtend und klar strukturiert. Aufgrund der einfachen Sprache fällt es dem Anwender auch ohne juristisches Hintergrundwissen leicht den Inhalt schnell zu begreifen.¹⁰⁹

3.1.1.4 *Hohe Flexibilität*

Ein weiterer Vorteil ist die immense Flexibilität des UN-Kaufrechts, da es individuell an die Anforderungen einzelner Transaktionen oder ganzer Branchen angeglichen werden kann. Gem. Art. 6 CISG können die Parteien von den Vorschriften des Übereinkommens nach freiem Ermessen abweichen oder deren Wirkung ändern. Dies verschafft den Anwendern im

¹⁰⁴ Vgl. Stürner, M. (2006), S. 2034

¹⁰⁵ Vgl. Güllemann, D. (2011), S. 129

¹⁰⁶ Vgl. Piltz, B. (1996), S. 6

¹⁰⁷ Vgl. Corvaglia, S. (1998), S. 125

¹⁰⁸ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 18 f.

¹⁰⁹ Vgl. Piltz, B. (1996), S. 10

Gegensatz zum BGB und HGB eine höhere Flexibilität, die auch bei den AGB nützlich sein kann.¹¹⁰

3.1.2 Inhaltliche Vorteile

3.1.2.1 Gewährleistung

Wenn es um Gewährleistungsansprüche geht, so hält das UN-Kaufrecht im Vergleich zum deutschen Recht einige Vorzüge für den Importeur bereit. Zeigt der Käufer vorhandene Mängel der Ware zu spät oder nicht ordnungsgemäß an, verliert er nach Art. 39 CISG sein Recht, sich auf Vertragswidrigkeit der Ware zu berufen. Allerdings kann er nach Art. 44 CISG eine vernünftige Entschuldigung vorbringen und so seine Rechtsbehelfe trotz verspäteter Rüge behalten. Eine solche Entschuldigung ist im deutschen Recht nicht möglich. Der Käufer kann Ansprüche aus Vertragsverletzungen nach Art. 39 Abs. 2 CISG innerhalb von zwei Jahren nach Übergabe ausüben, sofern die Mängelrüge ordentlich und fristgerecht erfolgt. Die Durchsetzung der Ansprüche ist dann während einer erneuten Verjährungsfrist möglich. Im deutschen Recht ist die Haftung des Verkäufers für Mängel grundsätzlich auf sechs Monate begrenzt. Nach Art. 40 CISG verliert der Käufer seine Ansprüche aufgrund seiner Versäumnis zur Rüge auch dann nicht, wenn der Verkäufer von den Mängeln wusste oder hätte wissen müssen. Im deutschen Recht bleiben dem Käufer nach § 377 Abs. 5 HGB diese Rechte nur bestehen, wenn der Verkäufer die Mängel arglistig verschwiegen hat. Der größte Vorzug im Vergleich zum deutschen Recht ist für den Käufer die Geltendmachung des Schadensersatzanspruchs. Im UN-Kaufrecht gilt nämlich die verschuldensunabhängige Haftung, sodass der Verkäufer in erster Linie für jede Vertragsverletzung haftet.¹¹¹

Die Vorschriften zu den Gewährleistungsansprüchen beinhalten aber auch für den Verkäufer gewisse Vorzüge im Vergleich zum deutschen Recht. Zum einen unterliegt der Anspruch des Käufers auf Neulieferung oder Nachbesserung gem. Art. 46 Abs. 2, 3 CISG bestimmten Voraussetzungen und einer Fristeinhaltung für deren Geltendmachung. Zum anderen verliert der Käufer seine Ansprüche auf Gewährleistung, wenn er Mängel an der gelieferten Ware nicht konkret und rechtzeitig rügt. Wird ein Mangel erst durch den Abnehmer des Käufers entdeckt und hätte der Käufer den Mangel selbst vorher schon erkennen müssen, so kann der Zeitraum für eine rechtzeitige Rüge bereits verstrichen sein. Dadurch kann sich eine kürzere Frist zur Rüge als im HGB ergeben.¹¹²

3.1.2.2 Kaufpreiszahlung

In der Regel besteht das Interesse des Verkäufers hauptsächlich in der Kaufpreiszahlung durch den Käufer. Dabei bietet das UN-Kaufrecht auch hier Vorteile gegenüber dem BGB. Nach deutschem Recht ist in Ermangelung vertraglicher Vereinbarungen der Erfüllungsort für die Zahlungspflicht der Sitz des Käufers, während dies im UN-Kaufrecht der Sitz des Verkäufers ist. Das heißt die Zahlung muss zum vereinbarten Zeitpunkt bereits beim Verkäufer ankommen und nicht erst beim Käufer veranlasst werden. Der Käufer trägt in dem Fall das Risiko von Verzögerungen sowie die Überweisungskosten. Wenn der Käufer nach Fälligkeit der Zahlung nicht zahlt, kann der Verkäufer Zinsen verlangen. Der Anspruch auf Zinsen setzt kein Verschulden des Käufers voraus.¹¹³

¹¹⁰ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 18

¹¹¹ Vgl. Piltz, B. (1996), S. 11

¹¹² Vgl. ebd., S. 13 f.

¹¹³ Vgl. ebd., S. 12 f.

3.1.2.3 *Recht zur zweiten Andienung*

Nach Art. 48 CISG hat der Verkäufer die Möglichkeit eine Pflichtverletzung noch nach dem vereinbarten Lieferzeitpunkt auszubessern, also ein zweites Mal anzudienen. Dadurch kann er etwaigen Rechtsbehelfen des Käufers vorbeugen, muss diesem aber gegebenenfalls entstandene Beeinträchtigungen entschädigen. Dieses Mittel ist dennoch ansprechender als eine mögliche Vertragsaufhebung durch den Käufer.¹¹⁴

3.1.2.4 *Vertragsaufhebung*

Verglichen zum deutschen Recht ist die Vertragsaufhebung durch den Käufer im UN-Kaufrecht erheblich schwieriger durchzusetzen. Die Pflichtverletzung muss hierfür nämlich wesentlich sein, ansonsten muss der Käufer die Vertragswidrigkeit hinnehmen und Schadensersatz oder Kaufpreisminderung verlangen. Für den Verkäufer ist diese Regelung doch annehmlicher als eine Aufhebung des Vertrags, diese würde nämlich weitere Kosten durch Transport und Zollabwicklung, sowie weitere Risiken hervorrufen. Zudem ginge sein Zahlungsanspruch verloren und er müsste die zurück erhaltene Ware wiederum anderweitig verkaufen.¹¹⁵

3.1.2.5 *Schadensersatzregelung*

Der Käufer hat bei Gewährleistungsfällen im UN-Kaufrecht bessere Aussichten auf Schadensersatz als im deutschen Recht, da die Haftung im UN-Kaufrecht grundsätzlich verschuldensunabhängig erfolgt.¹¹⁶ Der Verkäufer trägt im Vergleich zum Käufer ein größeres Risiko seine Leistungspflichten nicht oder nur unzureichend erfüllen zu können. Aus diesem Grund sollte der Verkäufer in der Praxis den Schadensersatzregelungen besondere Beachtung schenken und sein Risiko durch vertragliche Vereinbarungen bzw. AGB minimieren.¹¹⁷

3.2 NACHTEILE BEI ANWENDUNG DES UN-KAUFRECHTS

Das UN-Kaufrecht kann auch Nachteile mit sich bringen, die bedacht werden sollten. Wie bereits erläutert, ist ein inhaltlicher Vorteil, den die eine Partei erhält, demzufolge ein Nachteil für die andere Partei. Da die Nachteile, die sich für die Parteien ergeben, dementsprechend aus den oben genannten Vorteilen entnommen werden können, wird hier nur auf die allgemeinen Nachteile eingegangen.

3.2.1 **Fehlende oberste Instanz**

Für das UN-Kaufrecht gibt es keine oberste Instanz im Falle von Rechtsstreitigkeiten, sodass auf nationale Gerichte zurückgegriffen wird. Diese sind jedoch meist nicht besonders vertraut mit der Auslegung des Übereinkommens.¹¹⁸

3.2.2 **Rechtsunsicherheit**

Da das Übereinkommen in Teilen Lücken aufweist und auf Rechtsbegriffe zurückgreift, die nicht definiert sind, kann es Rechtsunsicherheit hervorrufen. Durch die bereits fundierte Rechtsprechung sind die meisten Begriffe allerdings geklärt und es existieren Datenbanken zu den Gerichtsentscheidungen. Dennoch gibt es kein internationales Gericht, welches die Regeln des Übereinkommens auslegen und einheitlich anwenden kann. Daher kann es in verschiedenen Ländern auch zu verschiedenen Auslegungen führen, was ebenfalls Rechts-

¹¹⁴ Vgl. ebd., S. 13

¹¹⁵ Vgl. Piltz, B. (1996), S. 13 f.

¹¹⁶ Vgl. Corvaglia, S. (1998), S. 128

¹¹⁷ Vgl. Piltz, B. (1996), S. 14 f.

¹¹⁸ Vgl. Stürner, M. (2006), S. 2034

unsicherheit erzeugt, wobei auch hier die Datenbanken zu Gerichtsentscheidungen hilfreich sein können.¹¹⁹

3.2.3 Regelungslücken

Wie bereits beschrieben weist das Übereinkommen Regelungslücken auf. So sind u. a. die Bereiche Eigentumsvorbehalt, Gerichtsstand oder Vertragsstrafe nicht geregelt. Hier empfiehlt es sich vertragliche Vereinbarungen bzw. AGB einzubeziehen und ein nationales Recht zu wählen, das bei solchen Lücken angewendet werden soll.¹²⁰

3.3 ERGEBNIS

Das Argument, das manche Kritiker anbringen, dass das deutsche Kaufrecht stellenweise mehr Vorteile bietet, ist zu pauschal gemessen, denn die Vorteilhaftigkeit eines Regelwerks kann nicht an einzelnen Normen abgeleitet werden. Das deutsche Kaufrecht sowie auch das UN-Kaufrecht beinhalten Vorschriften, die entweder dem Verkäufer oder dem Käufer dienlicher sein können. Keines der Regelwerke bevorzugt eine Seite mehr als die andere. Hier wird allerdings der große Nutzen des UN-Kaufrechts deutlich, denn es erlaubt den Parteien den Gesetzestext zu ändern und im Vertrag nach ihren Wünschen zu verfassen. Nichtsdestotrotz beharren noch viele auf den vermeintlichen Nachteilen des UN-Kaufrechts. Sie argumentieren häufig damit, dass das Übereinkommen mehrere unbestimmte Rechtsbegriffe enthält. Allerdings muss bedacht werden, dass auch im deutschen Kaufrecht oftmals Begriffe verwendet werden, die auslegungsbedürftig sind. Zudem kann z. B. der im UN-Kaufrecht genutzte Begriff einer angemessenen Zeit auch ein Maß an Flexibilität bieten. Werden dennoch feste Vorgaben bevorzugt, so kann dies unproblematisch im Vertrag festgehalten werden, da vertragliche Vereinbarungen den Vorschriften des UN-Kaufrechts vorgehen. Des Weiteren wird angeführt, dass nicht genügend Gerichtsentscheidungen zu bestimmten Rechtsfragen vorliegen und die Anwendung des UN-Kaufrechts daher unsicher sei. Es sei jedoch anzumerken, dass sich mittlerweile über 3000 Urteile in Datenbanken finden lassen, die frei zugänglich sind. Wem dies immer noch nicht ausreichend Sicherheit bietet, kann seinen Vertrag nach Belieben formulieren, denn das UN-Kaufrecht bietet weitaus mehr individuelle Flexibilität als das deutsche Kaufrecht.¹²¹

4 SCHLUSSBETRACHTUNG

Aufgrund der Globalisierung sind Auslandsgeschäfte nicht mehr wegzudenken. Export und Import zählen zum Tagesgeschäft zahlreicher Unternehmen. Dennoch wird häufig nicht bedacht, welches Recht den internationalen Verträgen zugrunde liegen soll. Dies birgt allerdings Risiken, da mangels fehlender Vereinbarungen ein ausländisches fremdes Recht Anwendung finden kann. Auslandsgeschäfte sind weitaus komplexer als Geschäfte im Inland, wodurch die Erstellung eines Vertrages auch an Komplexität gewinnt. Hofbauer rät deshalb, ein anwendbares Recht zu wählen.¹²² In einem solchen Fall würde jede Partei das eigene Recht bevorzugen und versuchen dessen Anwendung für den Vertrag durchzusetzen. So können bei Verhandlungen Auseinandersetzungen entstehen und häufig einigen sich die Parteien dann auf ein neutrales drittes Recht. Dies ist zwar auch ein Kompromiss, bereitet allerdings dennoch weitere Probleme, da auch dieses Recht den Vertragspartnern fremd ist

¹¹⁹ Vgl. Güllemann, D. (2011), S. 129 f.

¹²⁰ Vgl. Hofbauer, M. (2009), o.S.

¹²¹ Vgl. Piltz, B. (2016), S. 10 f.

¹²² Vgl. Hofbauer, M. (2009), o.S.

und evtl. Sprachbarrieren aufwirft. Oft lassen sich Besonderheiten einer fremden Rechtsordnung erst durch Studieren von Literatur und Gerichtsentscheidungen ermitteln. Da dies jedoch einen hohen Zeitaufwand erfordert, werden international aktive Kanzleien beauftragt, die wiederum teure Transaktionskosten erzeugen. Hier zeigt sich einer der Vorteile des UN-Kaufrechts. Da es offiziell in sechs Sprachen zugänglich ist und amtliche Übersetzungen in anderen Sprachen verfügbar sind, entfallen die Sprachbarrieren. Darüber hinaus sind Datenbanken zu gerichtlichen Entscheidungen verfügbar, sodass die Transaktionskosten für eine Rechtsberatung sinken.¹²³

Um im internationalen Warenhandelsgeschäft dennoch die rechtlichen Risiken reduzieren und die Chancen wiederum nutzen zu können, sollten die beteiligten Personen im Einkauf oder Vertrieb neben den Normen von HGB und BGB auch mit den Regeln des UN-Kaufrechts vertraut sein. Häufig wird das Übereinkommen aus Unkenntnis oder Unsicherheit explizit ausgeschlossen, anstatt Vor- und Nachteile gegenüberzustellen. Dabei finden sich in der Literatur zahlreiche Autoren, die das UN-Kaufrecht im Vergleich zum deutschen Recht als günstiger betrachten. Müller und Roth sind z. B. der Ansicht, dass die Chancen und Vorteile, die das UN-Kaufrecht bieten kann, nicht von der Hand zu schlagen sind. Die Parteien sollten sich deshalb nicht fragen, ob sie es ausschließen, sondern vielmehr wie sie es zu ihren Gunsten anwenden können.¹²⁴ Weiterhin stellt u. a. Gülleemann fest, dass das UN-Kaufrecht den Parteien einen durchdachten und ausgeglichenen Rechtsrahmen bietet und es ihnen bei Bedarf dennoch ermöglicht Sonderregelungen zu treffen.¹²⁵ Und auch Schroeter ist davon überzeugt, dass das UN-Kaufrecht sich zum weltweit wichtigsten einheitlichen Regelwerk für internationale Handelsbeziehungen entwickelt hat.¹²⁶ Handorn ist dabei der Auffassung, dass die Vertragspartner schlussendlich selbst entscheiden, ob sie das UN-Kaufrecht anwenden, abändern oder ausschließen wollen. Es hängt nämlich stets vom Einzelfall ab und damit vom Geschäftsfeld und der Rolle des Unternehmens. Dennoch betont er, dass es nicht richtig wäre, das UN-Kaufrecht prinzipiell nur aus Unkenntnis auszuschließen.¹²⁷ Piltz bemerkt in diesem Zusammenhang, dass solche Ausschlüsse in der Praxis wohl kaum gut überlegt sind. Oftmals erfolgt der Ausschluss aus dem simplen Grund, dass es im Unternehmen schon immer so gehandhabt wurde und es an der Bereitschaft mangelt, sich damit näher zu befassen. Leider werden dabei die Vorteile einfach übersehen.¹²⁸ Wie bei diesen ausgewählten Meinungen der Autoren und auch bei der Recherche für diese Arbeit zu erkennen war, tendiert die Literatur überwiegend dazu, das UN-Kaufrecht als vorteilhaft zu betrachten.

Dennoch werden die Regelungen des UN-Kaufrechts im Vergleich zum deutschen Recht von den Unternehmern, besonders aus dem Mittelstand, als nachteilig wahrgenommen. Aus dem Experteninterview mit Handmann geht hervor, dass Literatur und Praxis in diesem Fall weit auseinandergehen. Das was in der Literatur als vorteilhaft bezeichnet wird, wird in der Praxis teilweise als nachteilig empfunden. Es spielen dabei nicht nur objektive Aspekte, sondern auch subjektive Faktoren eine Rolle. Die Wahl der eigenen Rechtsordnung vermittelt Sicherheit, da derjenige sich darin besser auskennt und die Rechtsberater häufig dazu raten, weil auch sie damit eher vertraut sind. Zudem beinhalten Musterverträge, z. B. von Verbänden, häufig bereits eine Ausschlussklausel bzgl. des UN-Kaufrechts.

¹²³ Vgl. Gülleemann, D. (2011), S. 128 f.

¹²⁴ Vgl. Müller, H.-F. / Roth, T. (2016), S. 28

¹²⁵ Vgl. Gülleemann, D. (2011), S. 130

¹²⁶ Vgl. Schroeter, U. (2005), S. 2

¹²⁷ Vgl. Handorn, B. (2007), S. 5

¹²⁸ Vgl. Piltz, B. (2012), o.S.

Ein eindeutiges Ergebnis ist insgesamt nicht erkennbar, da eine Empfehlung nicht pauschal gegeben werden kann. Die Vorteile, die das UN-Kaufrecht mit sich bringen kann, hängen dabei zu stark vom Einzelfall und dessen Umständen ab. Es wird jedoch deutlich, dass je komplexer ein Handelsgeschäft ist, desto eher sollte das UN-Kaufrecht in Erwägung gezogen werden. Unter anderem deshalb, weil es Abweichungen zulässt und dadurch eine individuelle Anpassung möglich ist. Schlussendlich sollte jedes Unternehmen für sich selbst entscheiden, ob die Anwendung des UN-Kaufrechts von Nutzen sein kann. Um diese Entscheidung zu treffen, sollten die Vor- und Nachteile abgewogen werden und die Beteiligten sollten sich ehrlich damit befassen. Ein Ausschluss des UN-Kaufrechts ohne es überhaupt als denkbare Alternative zu betrachten, würde dem Regelwerk nicht gerecht werden und könnte das Unternehmen erhebliche Vorteile kosten. Es ist letzten Endes kein Fehler sich gegen das UN-Kaufrecht zu entscheiden. Der Fehler liegt vielmehr darin, es pauschal auszuschließen.

5 LITERATURVERZEICHNIS

5.1 LITERATUR

Corvaglia, Stefano: *Das einheitliche UN-Kaufrecht – CISG*, Stämpfli Verlag, Bern 1998

Eckert, Hans-Werner / Maifeld, Jan / Matthiesen, Michael: *Handbuch des Kaufrechts – Der Kaufvertrag nach Bürgerlichem Recht, Handelsrecht und UN-Kaufrecht*, Verlag C.H. Beck, München 2014, 2. Auflage

Führich, Ernst: *Wirtschaftsprivatright – Bürgerliches Recht, Handelsrecht, Gesellschaftsrecht*, Verlag Franz Vahlen, München 2014, 12. Auflage

Grau, Carsten / Markwardt, Karsten: *Internationale Verträge*, Springer-Verlag, Berlin Heidelberg 2011

Güllemann, Dirk: *Internationales Vertragsrecht – Internationales Privatrecht, UN-Kaufrecht und Internationales Zivilverfahrensrecht*, Verlag Franz Vahlen, München 2011

Handorn, Boris: *UN-Kaufrecht – Einheitliche Regeln für den internationalen Warenvertrieb – Chancen nutzen, Risiken erkennen –*, Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (Hrsg.), Heider Verlag, Berlin 2007

Honsell, Heinrich (Hrsg.): *Kommentar zum UN-Kaufrecht*, Springer-Verlag, Berlin Heidelberg, 2010, 2. Auflage

Karollus, Martin: *UN-Kaufrecht – Eine systematische Darstellung für Studium und Praxis*, Springer Verlag, Wien 1991

Magnus, Ulrich: *Vertragsmäßigkeit der Ware sowie Rechte oder Ansprüche Dritter*, in Honsell, Heinrich (Hrsg.): *Kommentar zum UN-Kaufrecht*, Springer-Verlag, Berlin Heidelberg, 2010, 2. Auflage

Piltz, Burghard: *UN-Kaufrecht: Gestaltung von Export- und Importverträgen*, Economica Verlag, Bonn 1996, 2. Auflage

Reinhart, Gert: *UN-Kaufrecht: Kommentar zum Übereinkommen der Vereinten Nationen vom 11. April 1980 über Verträge über den internationalen Warenkauf*, C. F. Müller Juristischer Verlag, Heidelberg 1991

Schlechtriem, Peter: *Einheitliches UN-Kaufrecht*, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1981

Schlechtriem, Peter: *Internationales UN-Kaufrecht*, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1996

Schroeter, Ulrich G.: *UN-Kaufrecht und Europäisches Gemeinschaftsrecht – Verhältnis und Wechselwirkungen*, Sellier. European Law Publishers GmbH, München 2005, 1. Auflage

Stürner, Michael: *Die Qual der (Ab-)Wahl: Der Ausschluss des UN-Kaufrechts aus Sicht des deutschen Importeurs*, BB 2006, Heft 38

Verweyen, Urs: *Die Käuferrechtsbehelfe des UN-Kaufrechts im Vergleich zu denen des neuen internen deutschen Handelskaufrechts aus Sicht eines deutschen Warenexporteurs*, Peter Lang Verlag, Frankfurt am Main 2005

5.2 INTERNETQUELLEN

Albert Handtmann Holding GmbH & Co. KG: Firmeneigene Website, Abrufbar im Internet unter: <https://www.handtmann.de/> (Letzter Abruf: 24.10.2016)

bundesanzeiger-verlag.de: *Geschäftsverträge sicher abschließen – Kaufvertrag*, Abrufbar im Internet unter: <https://www.bundesanzeiger-verlag.de/aw-portal/aussenwirtschaft/archiv/geschaeftsvertraege-sicher-abschliessen.html> (Letzter Abruf: 24.10.2016)

Dresing, Thorsten / Pehl, Thorsten: *Praxisbuch Interview, Transkription & Analyse – Anleitungen und Regelsysteme für qualitativ Forschende*, Marburg 2013, 5. Auflage, Abrufbar im Internet unter:

http://www.audiotranskription.de/download/praxisbuch_transkription.pdf?q=Praxisbuch-Transkription.pdf (Letzter Abruf: 24.10.2016)

Hofbauer, Markus: *Das UN-Kaufrecht – praktische Überlegungen aus der Sicht eines deutschen Exporteurs*, 2009, Abrufbar im Internet unter: http://www.fruhstorfer-partner.de/news/tippsvom_rechtsanwalt/e199708/das_un_kaufrecht_praktische_%C3%BCberlegungen_aus_der_sicht_eines_deutschen_exporteurs (Letzter Abruf: 24.10.2016)

iccgermany.de: *Incoterms® 2010*, Abrufbar im Internet unter: <http://www.iccgermany.de/de/standards-regelwerke/incoterms> (Letzter Abruf: 24.10.2016)

Kampf, Achim: *Welt: Das UN-Kaufrecht – Wegweiser für internationale Kaufverträge oder Buch mit sieben Siegeln?*, 2015, Abrufbar im Internet unter:

<http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Recht-Zoll/Wirtschafts-und-steuerrecht/suche,t=welt-das-unkaufrecht,did=1298056.html> (Letzter Abruf: 24.10.2016)

Müller, Hans-Friedrich / Roth, Tobias: *Möglichkeit der Abbedingung: Ausschluss, Modifikation und Wahl – UN-Kaufrecht ist flexibel einsetzbar*, 2016, in *UN-Kaufrecht in Deutschland – 25 Jahre Relevanz für den Warenexport*, Ausgabe 06/2016, Germany Trade and Invest Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH (Hrsg.), Abrufbar im Internet unter:

https://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2016/06/pub201606248000_20832_un-kaufrecht-in-deutschland--25-jahre-relevanz-fuer-den-warenexport--2016.pdf?v=3 (Letzter Abruf: 24.10.2016)

Piltz, Burghard: *Gestaltung internationaler Kaufverträge*, 2012, in *ExportManager Ausgabe 09/2012*, Abrufbar im Internet unter: <http://www.exportmanager-online.de/2012/ausgabe-9-2012/gestaltung-internationaler-kaufvertraege> (Letzter Abruf: 24.10.2016)

Piltz, Burghard: *UN-Kaufrecht in der Praxis – Interessengerechte Lösungen im Export*, 2016, in *UN-Kaufrecht in Deutschland – 25 Jahre Relevanz für den Warenexport*, Ausgabe 06/2016, Germany Trade and Invest Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH (Hrsg.), Abrufbar im Internet unter:

https://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2016/06/pub201606248000_20832_un-kaufrecht-in-deutschland--25-jahre-relevanz-fuer-den-warenexport--2016.pdf?v=3 (Letzter Abruf: 24.10.2016)

schwaben.ihk.de: *Merkblatt zum internationalen Kaufvertrag und UN-Kaufrecht (CISG)*, 2011, Abrufbar im Internet unter:

https://www.schwaben.ihk.de/blob/aihk24/produktmarken/Beratung_und_Dienstleistung/international/Ihr-Weg-ins-Ausland/Wirtschaftsrecht/554782/d9c442542e71ab83b4194f69be80512f/IHK_Merkblatt_UN_Kaufrecht-data.pdf (Letzter Abruf: 24.10.2016)

uncitral.org: *Status – United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980)*, Abrufbar im Internet unter:
http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html (Letzter Abruf: 24.10.2016)

6 AUTORENINFORMATION

Victoria Ulmen ist Absolventin des Studienganges Wirtschaftsrecht an der Hochschule Konstanz.

Dr. Thomas Zerres ist Professor für Zivil- und Wirtschaftsrecht an der Hochschule Konstanz. Vor seinem Ruf an die Hochschule Konstanz lehrte Prof. Dr. Thomas Zerres 15 Jahre an der Hochschule Erfurt, nachdem er mehrere Jahre als Rechtsanwalt und als Bundesgeschäftsführer eines großen Wirtschaftsverbandes der Dienstleistungsbranche tätig war. Seine Lehr- und Forschungsschwerpunkte sind das Marketingrecht sowie das Europäische Privatrecht.

Dr. Christopher Zerres ist Professor für Marketing an der Hochschule Offenburg. Seine Schwerpunkte in Lehre und Forschung liegen auf Social Media- und Online-Marketing sowie Marketing-Controlling. Zuvor war er bei einer Unternehmensberatung sowie einem internationalen Automobilzulieferer tätig. Christopher Zerres ist Autor zahlreicher Publikationen zu den Bereichen Management und Marketing.