

Leitfaden Exportverkehr

12. März 2020

INHALT

	Seite
1) Vertragstypen	1
2) Vertragsabschluss und -durchführung	1
3) Konkret: Handelsvertreter und Vertragshändler	16
4) Vertriebskartellrecht	19
5) Exportkontrollrecht	21
6) Brexit	22
7) GATT/WTO	23
8) Zusammenfassung	24

1. Vertragstypen im Exportverkehr

Einfacher Liefervertrag
Rahmenvertrag mit Einzelabrufen
Handelsvertreter
Kommissionär
Vertriebshändler

2. Vertragsabschluss und -durchführung

2.1. Vertragsabschluss (schriftlich)

Als Varianten des Vertragsabschlusses kommen eine einzige Vertragsurkunde sowie separate Vertragsangebots- und Vertragsannahmeerklärungen in Betracht.

2.1.1. Mit welchem Inhalt ist ein Vertrag zustande gekommen?

2.1.1.1 Angebot und Annahme in zwei verschiedenen Dokumenten

Wenn Angebot (Verkäufer) und Annahme (Käufer) in verschiedenen Dokumenten enthalten sind, besteht die Gefahr eines abweichenden Inhalts dieser beiden Dokumente. Die Folge ist nach deutschem Recht: Die ‚Annahme‘ wird als Ablehnung des ursprünglichen Angebots verbunden mit einem neuen Antrag angesehen (§ 150 BGB). Dieses bedarf dann wieder erneut der Annahme durch die andere Vertragspartei, den Verkäufer.



2.1.1.2 ‚Schlüssige‘ Annahme des Angebots

Schwierigkeiten können auch entstehen, wenn eine sog. schlüssige Angebotsannahme etwa durch Lieferung der Ware auf das Angebot hin im Raum steht. In diesem Fall den Inhalt des Vertrags festzustellen, kann im Streitfall erhebliches Konfliktpotential enthalten.

2.1.2. „Proforma-Invoice“

Verlangt der Käufer zur Abklärung der einfuhr- und steuerrechtlichen Rechtslage einen sog. „Proforma-Invoice“ vom Verkäufer, dann sollte der Verkäufer klarstellen, dass eine darauffolgende Bestellung des Käufers noch der Auftragsbestätigung des Verkäufers bedarf, um auszuschließen, dass ein Gericht den „Proforma-Invoice“ als Vertragsangebot einstuft.

2.1.3. Vertragsschluss nach UN-Kaufrecht

Speziell für den Internationalen Warenverkehr wurde das UN-Übereinkommen über den internationalen Warenkauf vom 11. April 1980 (BGBl. 1989 II S. 588, nachfolgend das „UN-Kaufrecht“) geschaffen. Bislang haben 93 Staaten, darunter auch Deutschland, dieses Abkommen ratifiziert. Es gilt ohne besondere Vereinbarung für Kaufverträge über Waren zwischen Parteien, die ihre Niederlassung in verschiedenen Staaten haben, wenn diese Staaten Vertragsstaaten sind, oder wenn die Regeln des Internationalen Privatrechts des angerufenen Gerichts zur Anwendung des Rechts eines Vertragsstaates führen.

Hinsichtlich des Vertragsschlusses bestehen im UN-Kaufrecht die folgenden Besonderheiten: Im Unterschied zum deutschen Recht, nach dem ein Angebot nur bis zu dessen Zugang beim Empfänger widerruflich ist, ist ein Angebot nach UN-Kaufrecht bis zum Zeitpunkt der Versendung der Annahmeerklärung frei widerruflich. Ein weiterer Unterschied zum deutschen Recht ergibt sich dann, wenn die Annahme vom Angebot abweicht: Insofern gilt nach Art. 19 Abs. 2 UN-Kaufrecht folgendes: „Eine Antwort auf ein Angebot, die eine Annahme darstellen soll, aber Ergänzungen oder Abweichungen enthält, welche die Bedingungen des Angebots nicht wesentlich ändern, stellt eine Annahme dar, wenn der Anbietende das Fehlen der Übereinstimmung nicht unverzüglich mündlich beanstandet oder eine entsprechende Mitteilung absendet. Unterlässt er dies, so bilden die Bedingungen des Angebots mit den in der Annahme enthaltenen Änderungen den Vertragsinhalt.“ Im Ergebnis kommt ein Vertragsschluss nach UN-Kaufrecht also leichter zustande.

2.1.4. Bedeutung des Schweigens des ausländischen Vertragspartners auf ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben

Das kaufmännische Bestätigungsschreiben nimmt im Verkehr unter Kaufleuten im Anschluss an zwischen den Parteien geführte Verhandlungen auf einen vermeintlich abgeschlossenen Vertrag Bezug und bestätigt dessen Inhalt. Schweigen gilt als Annahme.

Eine Auftragsbestätigung kann als Annahme eines Angebots zu bewerten sein, sofern diese nicht inhaltlich voneinander abweichen.

In anderen Rechtsordnungen, wie im französischen Recht, kommt einem Schweigen zwischen Kaufleuten nur dann eine dem deutschen Recht vergleichbare Wirkung zu, wenn sich dies aus dem



Gesetz, aus Handelsbräuchen, den Geschäftsbeziehungen oder besonderen Umständen entnehmen lässt. Damit steht fest, dass ein Schweigen auf ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben nicht wie im deutschen Recht kraft gewohnheitsrechtlicher Geltung, sondern nur in Ausnahmefällen als Annahme gilt, wenn es, wie etwa beim Weinhandel in Bordeaux, einen entsprechenden Handelsbrauch gibt.

In diese Richtung weist auch das UN-Kaufrecht: Zwar fehlt darin eine ausdrückliche Regelung über das sog. kaufmännische Bestätigungsschreiben. Im Grundsatz geht auch das UN-Kaufrecht davon aus, dass Schweigen oder Untätigkeit allein keine Annahme darstellen. Eine Ausnahme gilt nach Art. 18 Abs. 3 UN-Kaufrecht in folgenden Konstellationen: „Äußert jedoch der Empfänger aufgrund des Angebots, der zwischen den Parteien entstandenen Gepflogenheiten oder der Gebräuche seine Zustimmung dadurch, dass er eine Handlung vornimmt, die sich zum Beispiel auf die Absendung der Ware oder die Zahlung des Preises bezieht, ohne den Anbietenden davon zu unterrichten, so ist die Annahme zum Zeitpunkt der Handlung wirksam.“ **Damit kommt es auch im UN-Kaufrecht darauf an, ob zwischen den Parteien entsprechende Gepflogenheiten oder Gebräuche bestehen.**

Durch Schweigen kommt nach deutschem Recht auch in folgender Situation ein Vertrag zustande: Geht einem Kaufmanne, dessen Gewerbebetrieb die Besorgung von Geschäften für andere mit sich bringt, ein Antrag über die Besorgung solcher Geschäfte von jemand zu, mit dem er in Geschäftsverbindung steht, so ist er verpflichtet, unverzüglich zu antworten; sein Schweigen gilt als Annahme des Antrags. Das gleiche gilt, wenn einem Kaufmann ein Antrag über die Besorgung von Geschäften von jemand zugeht, dem gegenüber er sich zur Besorgung solcher Geschäfte erboten hat. (§ 362 HGB)

Allerdings kann sich der Schweigende in Ausnahmefällen darauf berufen, dass nach seinem ausländischen Heimatrecht dem Schweigen keine der vorgenannten gesetzlichen Regelung entsprechende Bedeutung zukommt. Das betrifft insbesondere Fälle, in denen das Bestätigungsschreiben oder das Angebot erstmals eine Rechtswahlklausel enthält (Art. 10 Abs. 2 Rom-I-Verordnung, Verordnung 593/2008 vom 17. Juni 2008). Dies gilt jedoch nicht im Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts, weil dieses abschließende Vorschriften vorsieht, die zur Beantwortung der Wirkungen des Schweigens auf ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben herangezogen werden können bzw. müssen. Aus diesem Grund ist eine Berufung des Schweigenden auf sein Heimatrecht nicht möglich.

2.1.5. Verwendung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)

In der Praxis werden die Pflichten der Parteien eines internationalen Liefervertrages häufig in vorformulierten Texten (AGB) näher ausgestaltet. Dafür müssen die AGB wirksam Inhalt des betreffenden Liefervertrags werden, also einbezogen sein.

Dazu gibt es zwei Optionen: Erstens eine ausdrückliche Vereinbarung hinsichtlich der Geltung der AGB. Zweitens reicht im b2b-Bereich nach deutschem Recht, dass der Verwender die Gegenseite rechtzeitig (also vor Vertragsschluss) auf die Geltung der AGB hinweist und die Möglichkeit der Kenntnisnahme besteht. Reagiert der Vertragspartner im Ausland nicht auf diesen Hinweis, so kann er sich nach der Rom I-Verordnung (Art. 10 Abs. 2) ausnahmsweise darauf berufen, dass die Einbeziehungsvoraussetzung in Bezug auf die AGB des Verkäufers nach dem Heimatrecht des Käufers nicht vorliegen (z.B. keine stillschweigende Annahme der AGB, wenn Empfänger Kaufmann in



Österreich ist). Dies betrifft insbesondere Fälle erstmaliger Einbeziehung von AGB, vor allem wenn diese Rechtswahl- und Gerichtsstandsklauseln enthalten.

Im Unterschied zum deutschen Recht genügt für die Einbeziehung von AGB nach UN-Kaufrecht nicht ein bloßer Hinweis und die Möglichkeit der Kenntnisnahme. Vielmehr ist danach erforderlich, dass der Text der AGB der anderen Seite zugänglich gemacht wird. Es reicht also nicht, wenn für die Verfügbarkeit der AGB auf die Website des diese verwendenden Exporteurs hingewiesen wird.

Der Geltungshinweis und der AGB-Text müssen nach deutschem Recht in der Sprache abgefasst sein, die als Vertragsprache festgelegt ist. Die Vertragsprache kann sich auch aus der Kommunikation der Parteien ergeben.

Vorsorglich für den Fall, dass die andere Vertragspartei auf ihre eigenen AGB verweist mit der Folge, dass ein Widerspruch zwischen den AGB besteht, empfehlen wir, eine Abwehrklausel in die eigenen AGB aufzunehmen. Eine solche Abwehrklausel ist als vorweggenommener Widerspruch in Bezug auf die AGB des Vertragspartners anzusehen. Nach deutschem Recht hat dies zur Folge, dass nur die übereinstimmenden Klauseln Vertragsbestandteil werden. Ergänzend gelten die entsprechenden gesetzlichen Regeln. Die deutsche Rechtsprechung zum UN-Kaufrecht löst die Kollision von sich widersprechenden AGBs im Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts nach der sog. Restgültigkeitslösung. Danach werden teilweise voneinander abweichende AGB (nur) insoweit Vertragsbestandteil, als sie sich nicht widersprechen; im Übrigen gelten die gesetzlichen Regeln des UN-Kaufrechts. Im Ergebnis entspricht dieser Ansatz der Rechtslage im deutschen Recht.

Überlagern sich die AGB mit dem Inhalt des ausgehandelten Liefervertrags, sollte deren Rangverhältnis klargestellt werden. Im Zweifel gehen die Regelungen des individuell ausgehandelten Liefervertrages vor.

2.1.6. AGB-Inhaltskontrolle im B2B-Bereich und **eventuelle** „Flucht ins Schiedsrecht“

Nach deutschem AGB-Recht kommt es neben der Prüfung der Einbeziehung der AGB (d.h. welche Voraussetzungen für die Stellung von AGB als Bestandteil eines Vertrages beachtet werden müssen) auch zu einer Inhaltskontrolle im Hinblick auf die Wirksamkeit der einzelnen AGB-Klauseln statt. Problematisch sind häufig Klauseln, die Erklärungen fingieren, Schadenspauschalierungen und überhaupt Haftungsbeschränkungen. Insbesondere Regelungen zur Begrenzung oder gar Ausschluss der Haftung für Folgeschäden sind genau zu prüfen. Zulässig ist etwa eine Klausel, nach der bei einfacher Fahrlässigkeit die Haftung des Verkäufers auf den vertragstypischen und vorhersehbaren Schaden begrenzt ist (s. dazu unten Ziff. 2.6).

Allerdings fällt die Inhaltskontrolle im B2B-Bereich im Grundsatz weniger streng aus als im Verhältnis B2C. Die gesetzlichen Kataloge unzulässiger Klauseln finden im kaufmännischen Verkehr keine unmittelbare Anwendung; Maßstab ist vielmehr, ob unter angemessener Berücksichtigung der im Handelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Bräuche entgegen den Geboten von Treu und Glauben eine unangemessene Benachteiligung vorliegt. Nach der Rechtsprechung kommt den gesetzlichen Katalogen im kaufmännischen Verkehr **allerdings eine „Indizwirkung“ für die Unwirksamkeit** zu, soweit die in den Klauselverböten zum Ausdruck kommenden Wertungen auf den kaufmännischen Geschäftsverkehr übertragbar sind.



Um die AGB-Inhaltskontrolle nach deutschem Recht zu vermeiden, kommt in Betracht eine Schiedsvereinbarung in Kombination mit der Wahl deutschen Rechts unter Abwahl der Vorschriften zur AGB-Inhaltskontrolle abzuschließen. Dies ergibt sich aus der Möglichkeit, im kaufmännischen Geschäftsverkehr die für ein Schiedsverfahren maßgeblichen Rechtsvorschriften im B2B-Bereich zu wählen (§ 1051 ZPO). In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob eine solche Abwahl der deutschen Regelungen zur AGB-Inhaltskontrolle wegen deren eventuell zwingenden Charakters unwirksam ist. Im Ergebnis ist dies zu verneinen, weil den Regelungen zur AGB-Inhaltskontrolle nicht der Charakter zwingender Normen, deren Anwendung nicht abbedungen werden kann, zugeordnet werden kann.

Im Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts unterliegt die AGB-Inhaltskontrolle den anwendbaren nationalen Vorschriften.

2.1.7. Vorverträge und Letter of Intent (LoI) bei größeren Projekten

In der Praxis können bei größeren Projekten (z.B. Lieferung einer komplexen Maschine) Vorverträge oder Lols geschlossen werden. Ein LOI ist eine „Absichtserklärung“, aus der sich die Bereitschaft des Absenders ergibt, mit dem Adressaten (dem potentiellen Vertragspartner) z.B. einen Vertrag abzuschließen. Typisch ist, dass der letter of intent noch nicht (im Sinne einer Offerte) rechtlich verbindlich sein soll („no binding clause“), sondern nur die Bereitschaft zu erkennen geben soll, über den angesprochenen Vertrag (unter gewissen Bedingungen) in ernstliche Verhandlungen zu treten. Der LoI enthält aber auch einige verbindliche Regelungen, wie z.B. zur Geheimhaltung, Exklusivität und Gerichtsstand. Er dient im Wesentlichen dazu, den Verhandlungsstand beim Abschluss einer wichtigen Etappe der Gespräche festzuhalten. Durch den Abschluss eines Lols entsteht ein vertragsähnliches Schuldverhältnis als Folge der Aufnahme von Vertragsverhandlungen (§ 311 Abs. 2 Nr. 1 BGB). Dieses Schuldverhältnis beinhaltet die Pflicht, auf die Interessen der Gegenseite Rücksicht zu nehmen. Bei Verletzung dieser Pflicht kommen Schadensersatzansprüche in Betracht. Ersatzfähig ist allerdings nur der sog. Vertrauensschaden, also der Schaden, der dadurch entstanden ist, dass der Exporteur im Vertrauen auf den Vertragsschluss vergebliche Aufwendungen getätigt oder Verträge mit anderen Partnern ausgeschlagen hat. Nicht ersatzfähig ist der entgangene Gewinn, welcher bei Zustandekommen des Rechtsgeschäfts eingenommen worden wäre. Schadensersatzansprüche kommen aber aus Sicht des Exporteurs nur dann in Betracht, wenn der Käufer einen als sicher anzunehmenden Vertragsschluss ohne triftigen Grund ablehnt

Bei einem Vorvertrag verpflichten sich die Parteien, später unter gewissen Bedingungen den „Hauptvertrag“ abzuschließen. Der Vorteil eines solchen Vorvertrages besteht in der Planungssicherheit für beide Seiten. Allerdings entsteht dadurch schon eine sehr starke Bindung. Vor diesem Hintergrund ist aus Sicht des Exporteurs zu erwägen, den Vorvertrag so auszugestalten, dass nur der Käufer gebunden ist, der Exporteur hingegen keine Pflicht zum Vertragsschluss übernimmt.

2.1.8. Geheimhaltungsvereinbarungen

Im Exportgeschäft ist es besonders wichtig, den Schutz von Geschäftsgeheimnissen sicher zu stellen. Insoweit haben sich ja auch Standard-Geheimhaltungsvereinbarungen in der Praxis etabliert.

Zu beachten ist in diesem Zusammenhang der verstärkte Schutz, den das Geschäftsgeheimhaltungsgesetz vom 18.4.2019 (BGBl. I, S. 466 – GeschGehG) dem Inhaber eines



Geschäftsgeheimnisses gewährt. Da diese Schutzvorschriften auf der entsprechenden EU-Richtlinie 2016/943 vom 8.6.2016 (ABl. L 157 vom 15.6.2016, S. 1) beruhen, wird dieser weitreichendere Schutz auch in allen Ländern der EU im Rahmen der Umsetzungsgesetze gewährt. Dieser besteht vor allem in Auskunftsansprüchen, umfassenden Schadensersatzansprüchen und insbesondere auch der Wahrung des Geheimhaltungsschutzes im die Verletzung betreffenden Gerichtsprozess. Erfasst von diesen effektiven Schutzmaßnahmen sind aber nur solche Geschäftsgeheimnisse, die ‚Gegenstand von den Umständen nach angemessenen Geheimhaltungsmaßnahmen durch ihren rechtmäßigen Inhaber‘ sind, wie es in § 2 Nr. 2 lit. b) GeschGehG heißt. Diese Voraussetzung stellt also gewisse Anforderungen an die organisatorischen Maßnahmen im Unternehmen des Exporteurs.

2.2. Vertragsobjekt sorgfältig beschreiben – wegen vereinbarter Beschaffenheit im Hinblick auf Gewährleistungsansprüche

Es empfiehlt sich gerade aus Sicht des Käufers, dass das Vertragsobjekt nach Art, Eigenschaften und Verwendungsmöglichkeiten im Vertrag möglichst sorgfältig beschrieben wird. Nach deutschem Recht kommt es hinsichtlich der Vertragsgemäßheit der Ware in erster Linie auf die vertraglichen Absprachen, die vereinbarte Beschaffenheit, an. So können bestimmte Verwendungseignungen oder -erwartungen ausgeschlossen oder gerade festgelegt werden. Hintergrund ist, dass nach deutschem Recht in erster Linie darauf abzustellen ist, ob sich die Kaufsache für die nach dem Vertrag vorausgesetzte Verwendung eignet. Anderenfalls kommt es darauf an, ob die Kaufsache die Beschaffenheit aufweist, die bei Sachen der gleichen Art üblich ist und die der Käufer von Gegenständen gleicher Art erwarten kann.

2.3. Eigentumsvorbehalt, Akkreditive und Dokumenteninkasso

2.3.1. Ungeeignetheit des Eigentumsvorbehalts im Exportverkehr

Ein Eigentumsvorbehalt soll den Verkäufer davor sichern, Eigentum an der Kaufsache nicht vor Zahlung des Kaufpreises zu übertragen.

Den Eigentumsvorbehalt gibt es in folgenden wesentlichen Ausprägungen: Für den Fall, dass der Käufer die Ware weiterveräußern will, kommt ein verlängerter Eigentumsvorbehalt in Betracht. Der Käufer darf die Sache dann weiterveräußern, tritt dafür die künftige Kaufpreisforderung aus dem Weiterverkauf an den Exporteur ab. Bei einem erweiterten Eigentumsvorbehalt wird der Eigentumsübergang von der Bezahlung sämtlicher offener Forderungen des Exporteurs abhängig gemacht.

Zulässigkeit und Wirkungen eines Eigentumsvorbehalts richten sich bei einem internationalen Liefervertrag nach dem Recht an dem Ort, an dem sich die Sache im Streitfall befindet, also im Zweifel, wenn die Zahlung erfolgen soll, im Land des Kunden. Diese Regelung kann auch nicht im Vertrag geändert werden.

Im Ausland sind Eigentumsvorbehalte aber in vielen Fällen unbekannt: Je nach dem, wohin geliefert wurde, können sich Gestaltungen ergeben, dass ein Eigentumsvorbehalt gar nicht anerkannt wird (z.B. USA, wo man stattdessen den „security interest“ kennt), bzw. nur auf kurze Zeit oder durch Eintragung in ein Register (z.B. Schweiz) oder dass hierfür jedenfalls nicht die AGB genügen, sondern eine individuelle Vereinbarung (z.B. Russland), teilweise sogar in öffentlich beglaubigter Form



(z.B. Italien) oder in der Landessprache (z.B. Frankreich) geschlossen, erforderlich ist. Ggf. ist ein Eigentumsvorbehalt möglich, vermittelt aber in der Insolvenz des Käufers kein Aussonderungsrecht (z.B. Schweden).

2.3.2. Dokumentenakkreditiv

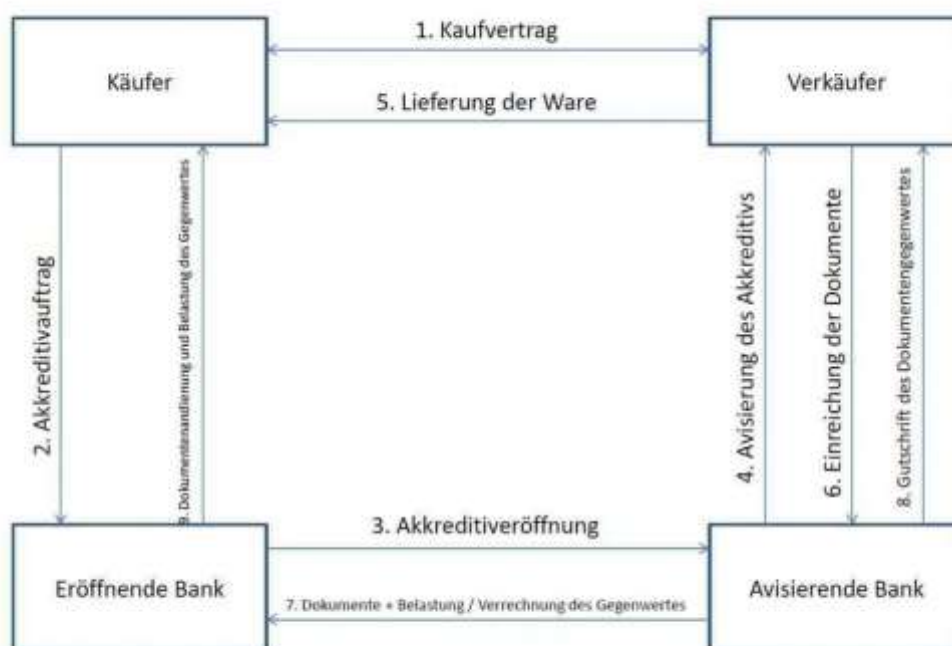
Alternative Sicherung im Exportverkehr: Vorkasse oder Dokumenteninkasso bzw. Dokumentenakkreditiv.

Der nachfolgende Text ist der Website <http://jodano.de/corporate-finance/akkreditiv-definition-und-ablauf-akkreditivgeschaeft/> entnommen.

Definition Akkreditiv

Das Akkreditiv ist eine vertragliche Vereinbarung, bei der eine Bank (eröffnende Bank) im Auftrag und nach Weisung ihres Kunden (Akkreditivauftraggeber und Käufer bzw. Importeur) innerhalb eines bestimmten Zeitraumes einen genauen Betrag (Akkreditivbetrag) an einen eindeutigen Empfänger (Begünstigter und Verkäufer bzw. Exporteur) leistet, sofern dieser die vorgeschriebenen Dokumente einreicht.

Ablauf bei Stellung eines Akkreditivs



Akkreditiv Ablauf

Quelle : <http://jodano.de/corporate-finance/akkreditiv-definition-und-ablauf-akkreditivgeschaeft/>

Am voranstehenden Schaubild sehen Sie eine Übersicht über den üblichen Ablauf eines Akkreditivgeschäfts mit den einzelnen Schritten der Abwicklung.



1. Abschluss des Kaufvertrages zwischen Käufer und Verkäufer über das Grundgeschäft und eine zusätzliche Akkreditivvereinbarung.
2. Der Käufer erteilt seiner Hausbank den Akkreditivauftrag.
3. Die Hausbank des Käufers eröffnet das Akkreditiv unwiderruflich zugunsten des Verkäufers und bedient sich dabei einer Bank (avisierende Bank), die ihr entweder vom Käufer vorgegeben wurde oder ihre Korrespondenzbank ist.
4. Diese prüft das Akkreditiv und avisiert es dem Verkäufer.
5. Der Verkäufer versendet die Ware und erhält dafür die Dokumente.
6. Die Dokumente muss er nun rechtzeitig bei der Gültigkeitsstelle (zumeist die avisierende Bank) einreichen.
7. Die avisierende Bank leitet die Dokumente nun an die eröffnende Bank weiter und erhält im Gegenzug eine Gutschrift über den Gegenwert.
8. Die avisierende Bank schreibt dem Verkäufer den Dokumentengegenwert gut.
9. Die eröffnende Bank belastet dem Käufer den Dokumentengegenwert und übergibt diesem die Dokumente. Mit den Dokumenten kann der Käufer nun über die Waren verfügen.

Akkreditivarten (nach Art der Verpflichtung)

1. Widerrufliches Akkreditiv (revocable letter of credit): Zahlungsverprechen der eröffnenden Bank kann bis zur Annahme der Dokumente durch die avisierende Bank jederzeit widerrufen werden
2. Unwiderrufliches Akkreditiv (irrevocable letter of credit): dauerhaftes selbständiges Schuldversprechen einer Bank zur Zahlung nach Art. 9a ERA 600
 - A. Unbestätigtes Akkreditiv (non-confirmed letter of credit): Bloße Ankündigung der Akkreditivöffnung, dadurch haftet nur die eröffnende Bank für die Zahlung des Kaufpreises. Vor politischen oder wirtschaftlichen Länderrisiken ist der Exporteur demnach nicht geschützt, da die Bank im Land des Käufers ggf. nicht mehr zahlen kann.
 - B. Bestätigtes Akkreditiv (confirmed letter of credit): Durch eine Akkreditivbestätigung kann der Exporteur zusätzlich ein abstraktes Zahlungsverprechen der avisierenden Bank erhalten. Sie haftet dann genauso wie die eröffnende Bank für die Zahlung des Kaufpreises. Für diese Bestätigung erhebt die avisierende Bank eine Gebühr.

nach der Art der Bedingungen

1. Barakkreditiv (cash letter of credit bzw. einfach Commercial letter of credit / Letter of credit L/C): Zahlung erfolgt gegen Vorlage des Kreditbriefes, die international gebräuchlichste Form
2. Dokumenten- oder Warenakkreditiv (documentary credit): Zahlung ist an Vorlage und Prüfung genau bezeichneter Warendokumente gebunden.



Akkreditivdokumente

Insbesondere (aber nicht abschließend) die folgenden Dokumente müssen vom Exporteur vorgelegt werden, um die Zahlung auszulösen:

1. Handelsrechnung (commercial invoice)
2. Packliste (packing list)
3. Ursprungszeugnis (certificate of origin)
4. Transportdokumente wie Konnossement (bill of lading), Frachtbrief (courier receipt) etc.
5. Versicherungsnachweise für Transportrisiken
6. Qualitätsnachweise

Akkreditiv Gebühren

1. Akkreditiv Gebühren setzen sich aus einer Vielzahl an kleineren Gebühren für Teilleistungen oder Teilschritte zusammen. So finden sich auf der gängigen Abrechnung Teilposten wie Voravis, Avis, Änderungsprovision, Provision für Dokumentenaufnahme, Abwicklungsgebühr, Kosten der Fälligkeitsüberwachung und Akzeptprovision sowie Kurierspesen, Porto und SWIFT.
2. Da kommen durchaus einmal 0,5 bis 1% des Auftragsgegenwertes an Gebühren zusammen. In Anbetracht der regelmäßig sehr großen Summen, die im Rahmen von Akkreditivgeschäften bewegt werden, sind diese Kosten als hoch anzusehen.
3. Es ist allerdings festzustellen, dass in diesem Teilbereich des Bankgeschäfts größere Spielräume auf Seiten des Bankberaters festzustellen sind. Eine gute Beziehung und ein insgesamt gut organisiertes Auftreten lassen auf günstigere Konditionen hoffen.
4. Zumal auch zu beobachten ist, dass die Gebühren am Arbeitsaufwand für die Bank ausgerichtet sind. Wenn das Geschäft eher ungewöhnlich und mit hohem Arbeitsaufwand verbunden ist, wird tendenziell das obere Gebührenende berührt werden.
5. Plain Vanilla Geschäfte hingegen werden auch bei Akkreditiven tendenziell günstiger abgerechnet.

Vor- und Nachteile für den Verkäufer

Vorteile:

- Absicherung seiner Forderung, da Zahlungsverprechen der Bank
- Dokumente sind einzige Voraussetzung für Auszahlung

Nachteile / Risiken:

- Insolvenzrisiko der Bank
- kein Zahlungsanspruch, wenn Dokumente unvollständig, fehlerhaft oder nicht fristgerecht eingereicht



Vor- und Nachteile für den Käufer

Vorteile:

- Absicherung der Zahlung, da Prüfung der Dokumente durch Bank vor Zahlung an Verkäufer
- bis zur Zahlung des Akkreditivs keine eigene Liquidität notwendig, da Banken in Vorleistung gehen

Nachteile / Risiken:

- Dokumente sind einzige Voraussetzung für Zahlung, wenn Waren nicht in Ordnung, muss dennoch bezahlt werden

2.3.3. Dokumenteninkasso

Beim Dokumenteninkasso handelt es sich genau betrachtet um eine Zug-um-Zug-Vereinbarung, die im Englischen als „Documents against Payment (D/P)“ bezeichnet wird. Der Ablauf ist dabei folgender:

1. Der inländische Verkäufer (Exporteur) und der ausländische Käufer vereinbaren für ihr Geschäft das Dokumenteninkasso als Zahlungsbedingung.
2. Nachdem der Exporteur die Ware versendet hat, übergibt er die Exportdokumente an seine Hausbank und erteilt einen Inkassoauftrag.
3. Die Hausbank des Exporteurs leitet diese Dokumente auf Weisung an die Bank des ausländischen Käufers weiter.
Vorteil gegenüber dem Akkreditiv: Eine vorherige Dokumentenprüfpflicht durch die Exporteursbank, wie es bei Akkreditivgeschäften gängig ist, besteht hier nicht.
4. Die Bank des ausländischen Käufers händigt die Dokumente nur gegen Zahlung des vereinbarten Kaufpreises an den Käufer aus.
5. Es erfolgt eine „Bezahlt-Meldung“ und die Überweisung des Gegenwerts an die Hausbank des Exporteurs.
6. Der Exporteur bekommt den bei seiner Hausbank eingegangenen Betrag auf sein Konto gutgeschrieben.

Anstelle der Zahlung nach Aushändigung der Dokumente kann es zur Ausstellung und Akzeptierung eines Nach-Sicht-Wechsels durch den Kunden kommen. Das wäre dann die Zahlungsvariante „Documents against Acceptance (DA)“. Bei dieser Zahlungsvariante gewährt der Exporteur dem Importeur über die im Wechsel genannte Zahlungsfrist ein Zahlungsziel.

Während das unwiderrufliche Dokumentenakkreditiv aus Sicht der Zahlungssicherung eher den Verkäufer bevorteilt, verteilt das Dokumenteninkasso die Vor- und Nachteile deutlich ausgewogener.



Zu beachten ist, dass beim Dokumenteninkasso die beteiligten Banken kein eigenständiges Zahlungsversprechen übernehmen. Dieses Sicherungselement, das die Besonderheit des Akkreditivgeschäfts ausmacht, liegt bei dieser Zahlungsvariante nicht vor. Es ist deshalb umso wichtiger, dass der Verkäufer dem Käufer ein erhebliches Maß an Vertrauen entgegenbringt oder weitere Sicherungselemente definiert, wie die Hermes-Deckung, Bankgarantien des Käufers etc.

Vorteil für Verkäufer und Käufer: Die Bankspesen sind regelmäßig deutlich niedriger als beim Akkreditivgeschäft.

Ende des Zitats

2.3.4. Exportkreditgarantien

Es gibt private Exportkreditversicherung oder Hermes-Deckung (Euler Hermes AG als Beauftragter (Mandatar) des Bundes) für das Risiko des Forderungsausfalls bei förderungswürdigen Exportgeschäften.

2.4. Bedeutung der Incoterms 2020

Die Incoterms regeln in von der Internationalen Handelskammer vereinheitlichten Bedingungen die Pflichten der Vertragsparteien eines Liefervertrages in Bezug auf den Gefahrübergang, Kostentragung, Transportmodalitäten sowie die Verzollung der Ware. Durch Vereinbarung einer Incoterm können die Vertragsparteien festlegen, wer welche Kosten (Transport und Versicherung der Ware, Zölle und andere Abgaben) und wer das Risiko eines zufälligen (d.h. von keiner Seite zu vertretenden) Verlustes, Beschädigung oder Verschlechterung der Ware zu tragen hat. Durch Verweis im Vertrag auf die entsprechende bewährte Incoterm kann die Ausarbeitung und Verhandlung ausführlicher Klauseln für den Einzelfall vermieden werden. Die Incoterms finden auf über 90% der internationalen Kaufverträge Anwendung.

Die Incoterms sind mit Wirkung zum 1. Januar 2020 überarbeitet worden. Was ändert sich durch die Incoterms 2020? (s. dazu die Übersicht unter https://www.iccgermany.de/fileadmin/user_upload/Content/Handelsrecht- und_praxis/Incoterms2020_.pdf):

- Im Rahmen der Klausel FCA (Free Carrier), d.h. der Exporteur hat die versandbereite Ware an den vom Käufer gewählten Spediteur an einem vereinbarten Ort auszuliefern, d.h. die Lieferung ist vor Verladung abgeschlossen, haben die Parteien nun die Option zu vereinbaren, dass der Verkäufer die Ausstellung eines Konnossements mit An-Bord-Vermerk verlangen kann.
- Kompakte und durchgehende Kostenaufstellung innerhalb des Regelwerks zu den einzelnen Klauseln unter Punkt A9/B9 (Verkäufer bzw. Käuferpflichten) bei gleichzeitiger Erwähnung der Kostenelemente in den Ursprungsregeln. Die Kosten waren bisher in unterschiedlichen Teilen jeder Incoterm angeführt – jetzt übersichtlicher.
- Verschiedene Deckungshöhen des Transportversicherungsschutzes in CIF (Cost, Insurance, Freight) und CIP (Carriage and Insurance Paid to): Unter CIF bleibt es bei der gegenwärtigen Regelung als Standardposition, d.h. bloße Mindestdeckung gemäß den



Klauseln (C) der Institute Cargo Clauses (nur bestimmte Gefahren sind versichert), wobei die Parteien ggf. höhere Deckungssummen vereinbaren können. Unter CIP muss der Verkäufer nunmehr für Versicherungsschutz gemäß den Klauseln (A) der Institute Cargo Clauses (alle Gefahren sind versichert) sorgen, obwohl die Parteien sich auch auf eine geringere Mindestdeckungshöhe der Versicherung einigen können.

- In FCA, DAP, DPU und DDP wird den Parteien die Organisation des Transports mit eigenen Transportmitteln des Verkäufers oder Käufers gestattet (keine Pflicht zum Abschluss eines Beförderungsvertrags).
- Umbenennung der Klausel DAT (Delivered At Terminal) zu DPU (Delivery at Place Unloaded), um zu unterstreichen, dass der Bestimmungsort ein beliebiger sein kann und kein „Terminal“ sein muss.
- Aufnahme von Anforderungen hinsichtlich der Sicherung des Produkts während des Transports in das Pflichtenprogramm.

2.5. Höhere Gewalt als Beeinträchtigung der Lieferfähigkeit des Exporteurs (Corona Virus)

Im aktuellen Kontext der Produktionsunterbrechungen wegen Fabrikschließungen aufgrund der Ausbreitung des Corona Virus stellt sich für die Exporteure die Frage, welche Rechte sie gegenüber ihren Lieferanten haben. Der Lieferant beruft sich auf höhere Gewalt.

Im Falle von Force Majeure ist dem Lieferanten die Leistung unmöglich. Man muss Force Majeure von Hardship und Wegfall bzw. Veränderung der Geschäftsgrundlage unterscheiden. Force Majeure wird als unvorhergesehenes und unabwendbares Ereignis verstanden, das außerhalb der Kontrolle der Vertragsparteien liegt und mit angemessenen und zumutbaren Mitteln nicht beseitigt werden kann. In diesem Fall wird der Lieferant von seiner Leistungspflicht frei, ohne Schadensersatz leisten zu müssen. Typische Fälle sind Handelsembargos zwischen den Staaten des Lieferanten und des Exporteurs oder Aus- bzw. Einfuhrbeschränkungen.

Von Force Majeure zu unterscheiden sind diejenigen Fälle, in welchen die Leistung für den Lieferanten Hardship bedeutet. Hier geht es darum, ob die Leistung, etwa bei Zollerhöhungen oder Einfuhrbeschränkungen, wegen unvorhergesehener Kostensteigerungen wirtschaftlich unmöglich geworden ist. Hardship befreit den Lieferanten wie Force Majeure von seiner Leistungspflicht, wenn diese unter Beachtung des Inhalts des Vertrages (etwa die Dringlichkeit der Lieferung – just in time) und unter Berücksichtigung von Treu und Glauben in einem groben Missverhältnis zum Interesse des Exporteurs an der Lieferung steht.

Beide rechtlichen Konzepte sind im deutschen Recht nicht eigens geregelt. Dagegen gibt es aber im BGB eine Regelung zur Änderung bzw. Wegfall der Geschäftsgrundlage eines Vertrages, wenn sich also nach Abschluss des Vertrages die Verhältnisse in einer Weise geändert haben, die im Vertrag nicht vorgesehen ist, und der Vertrag bei Berücksichtigung dieser Umstände gar nicht oder zu anderen Bedingungen abgeschlossen worden wäre. Rechtsfolge hiervon ist zunächst einmal eine Anpassung des Vertrages, ggf. aber auch ein Rücktrittsrecht des Lieferanten.



Im angelsächsischen Rechtskreis werden die vorstehend beschriebenen Konstellationen unter den Stichworten ‚frustration of purpose‘ bzw. ‚commercial impracticability‘ behandelt. Die Rechtsfolgen sind ähnlich den hier dargestellten.

2.6. Bedeutung von Exportkreditversicherungen

Zu prüfen ist in diesem Zusammenhang auch, welche Rechte sich aus Exportkreditversicherungen ergeben, die der Exporteur abgeschlossen hat. Bei Neugeschäften sollte der Abschluss dieser Absicherung stets in Erwägung gezogen werden, sei es über die vom Bund geförderte Hermesdeckung oder eine private Versicherung. Über die Hermesdeckung gibt es im Wesentlichen zwei Formen der Absicherung: Die Fabrikationsrisiko- und die Lieferantenkreditdeckung. Erstere erfasst bereits den Produktionsprozess und gewährt Ersatz der Selbstkosten im Fall des Abbruchs der Produktion oder der Verschiebung der Leistungszeit. Wichtig ist auch hier die unverzügliche Benachrichtigung der Euler Hermes AG, die als Beauftragter des Bundes handelt, über erforderliche Liefer- und Leistungszeitverschiebungen. Diese bedürfen der Zustimmung des Bundes. Die Lieferantenkreditdeckung sichert den Forderungsausfall aus einem Exportgeschäft ab.

2.7. Gewährleistungsregeln und AGB

Einzelheiten zur Gewährleistung finden sich häufig in AGB. Dazu gehören Details betreffend den Verzug, die Nachbesserung, den Rücktritt sowie den Schadensersatz. Wie oben unter Ziff. 2.1.5. dargelegt, ist nach deutschem Recht im Falle von einfacher Fahrlässigkeit in AGB eine Begrenzung der Haftung des Verkäufers für Mangelfolgeschäden auf den vertragstypischen und vorhersehbaren Schaden zulässig. Eine solche Regelung wird den Interessen des Exporteurs natürlich nicht ausreichend gerecht, ist aber dennoch als minimale Basisregelung zu empfehlen. Zur Absicherung sollte auch Bestehen und Umfang der Gewährleistungs- oder sonstiger Versicherungen geprüft werden.

In einem im Einzelnen ausgehandelten Vertrag kann auch für Fälle grober Fahrlässigkeit und bei einfacher Fahrlässigkeit in erweitertem Umfang eine Haftungsbegrenzung vereinbart werden. Nur wird von der Rechtsprechung eine Haftungsbegrenzungsklausel in einem vermeintlich als im Einzelnen ausgehandelten Vertrag oft als für eine Vielzahl von Fällen vorformuliert angesehen – es wird nämlich für jede Klausel eines Vertrages einzeln geprüft, ob sie vorformuliert und gestellt ist. Ist dies der Fall, ist die Klausel unwirksam, und dann besteht ggf. gar keine Haftungsbegrenzung. Das **Merkmal des ‚Stellens‘ ist nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs** bereits dann erfüllt, wenn z. B. der Exporteur dem Käufer einen Vertragsentwurf mit der Möglichkeit zur Stellungnahme übersendet und der Käufer ihn unterschrieben zurückschickt. Vorformulierte und nicht im Einzelnen verhandelte Klauseln sind dann als AGB anzusehen. Ein Vertrag kann also durchaus in verhandelte und nicht verhandelte Klauseln aufgeteilt werden. **Zur Möglichkeit der ‚Abwahl‘ des AGB-Rechts** der Inhaltskontrolle durch eine Schiedsklausel mit Bestimmung der auf das Schiedsverfahren anwendbaren Normen des deutschen Rechts s. oben Ziff. 2.1.6.

Bei Geltung des UN-Kaufrechts steht dem Importeur gegen den Exporteur bei wesentlichen Vertragsverletzungen ein Recht zur Vertragsaufhebung zu. Wesentlichkeit ist jedoch erst dann anzunehmen, wenn die Ware für den Käufer schlechthin unbrauchbar ist. Das ist günstig für den Exporteur. Bei Verzug des Käufers mit der Zahlung des Kaufpreises kommt für den Exporteur verschuldensunabhängiger Schadensersatzanspruch gegen den Käufer in Betracht. Dieser ist nicht an die



Wesentlichkeit der Vertragsverletzung gekoppelt. Außerdem günstig für den Exporteur ist die Beurteilung der Mangelhaftigkeit aus Sicht des Verkäufers (z.B. grundsätzlich keine Pflicht des Verkäufers zur Einhaltung öffentlich-rechtlicher Vorschriften im Bestimmungsland). Anstelle des Vertragsaufhebungsrechts hat der Importeur gegen den Exporteur bei jeder Art von Vertragsverletzung einen Schadensersatzanspruch, der unabhängig vom Verschulden des Exporteurs besteht und nicht an die Wesentlichkeit der Vertragsverletzung gekoppelt ist. Auch wenn insoweit Befreiungsgründe bestehen, wird das UN-Kaufrecht aus diesem Grunde als käuferfreundlich angesehen, und es empfiehlt sich daher aus Sicht des Exporteurs, dieses abzuwählen oder jedenfalls entsprechend durch vertragliche Regelungen zu modifizieren, sofern man sich aufgrund der oben dargelegten verkäuferfreundlichen Aspekte des UN-Kaufrechts im Einzelfall für das UN-Kaufrecht entscheidet.

Nach § 377 Handelsgesetzbuch muss der Käufer die Ware bei einem Handelskauf unverzüglich prüfen und Mängel dem Verkäufer unverzüglich anzeigen. Zeigt sich der Mangel erst später, so ist die Anzeige unverzüglich nachzuholen. Das UN-Kaufrecht sieht eine vergleichbare Untersuchungspflicht des Käufers vor. Im Unterschied zum Handelsgesetzbuch besteht im UN-Kaufrecht eine Pflicht zu einer detaillierten Mängelrüge, d.h. die Art der Vertragswidrigkeit muss genau bezeichnet werden. Dafür wird dem Käufer eine angemessene Frist zugebilligt. Allerdings kann im UN-Kaufrecht die Untersuchungs- und Rügepflicht komplett abbedungen werden, was im deutschen Recht nicht möglich ist. Das UN-Kaufrecht enthält keine eigenen Verjährungsregeln. Die Verjährung richtet sich vielmehr nach dem jeweils anwendbaren nationalen Recht.

Weiterhin sieht das UN-Kaufrecht im Unterschied zum deutschen Recht keinen erleichterten Rückgriff in der Lieferkette wegen der Kosten der Nacherfüllung vor. Dem Letztverkäufer steht nach deutschem Recht ein eigenständiger, verschuldensunabhängiger Anspruch gegenüber seinem Lieferanten auf Ersatz der ihm im Zusammenhang mit der Nacherfüllung entstehenden Aufwendungen zu (§ 445a BGB).

Schließlich erfolgt die nach nationalem Recht vorzunehmende AGB-Inhaltskontrolle im Bereich des UN-Kaufrechts nicht am Maßstab der Vorschriften des BGB, sondern am Maßstab der Vorschriften des UN-Kaufrechts.

2.8. Rechtswahl und Gerichtsstand

2.8.1. Bedeutung von Rechtswahl, Gerichtsstandvereinbarung und Erfüllungsort

Aus der Sicht eines deutschen Gerichts und der von diesem anzuwendenden Kollisionsnormen bei Fällen mit Auslandsberührung sind die Parteien im Bereich des internationalen Vertragsrechts im Grundsatz frei, das anwendbare Recht zu wählen. Auch anerkennt das deutsche internationale Zivilverfahrensrecht Vereinbarungen hinsichtlich des Gerichtsstands unter Kaufleuten.

Erstes Gestaltungsziel im Bereich des Internationalen Vertragsrechts ist die daher eine Vereinbarung der Zuständigkeit deutscher Gerichte, weil nur dadurch sichergestellt ist, dass deutsche bzw. europäische Kollisionsnormen zur Anwendung kommen und dadurch eine Rechtswahl der Parteien hinsichtlich des Vertrags anerkannt wird.



Zweites Gestaltungsziel sollte die Wahl deutschen Rechts sein, ggf. modifiziert wie oben unter Ziff. 2.1.5 dargestellt (Abwahl AGB-Recht durch Schiedsverfahren). Das bietet den Vorteil, dass deutsche Gerichte im Grundsatz nach dem den deutschen Richtern bekannten deutschen Recht entscheiden können, wodurch zeit- und kostenintensive Gutachten zum ausländischen Recht vermieden werden können.

Ohne Gerichtsstandsvereinbarung muss grundsätzlich am Sitz des Importeurs im Ausland geklagt werden. Zusätzlich kommt dann insbesondere noch die Zuständigkeit der Gerichte am Erfüllungsort sowie nach deutschem Prozessrecht auch der Gerichtsstand des Vermögens in Betracht. Da es für diesen Gerichtsstand allerdings auf europäischer Ebene (also nach den Vorschriften der Verordnung über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen vom 12. Dezember 2012 Nr. 1215/2012, EuGVVO, bzw. im Verhältnis zwischen den EU-Staaten und Island, Norwegen und der Schweiz das Luganer Übereinkommen vom 30. Oktober 2007) keine Entsprechung gibt, kommt er nur im Verhältnis zu Staaten in Betracht, die nicht der EU bzw. der EFTA angehören.

Beim Gerichtsstand des Erfüllungsorts wird dieser für die Verpflichtung jeder Vertragspartei selbständig bestimmt. Dies kann zwischen den Parteien streitig sein. Es empfiehlt sich, hierüber nicht nur wegen des Gerichtsstands eine Vereinbarung zu treffen. Ggf. beantwortet sich die Frage hinreichend aufgrund der von den Parteien getroffenen Rechtswahl.

2.8.2. Anerkennung von Gerichtsstandsvereinbarungen

Gerichtsstandsvereinbarungen werden innerhalb der EU anerkannt.

Im Verhältnis zu EU-Drittstaaten ist zu prüfen, ob Gerichtsstandsvereinbarungen zugunsten deutscher Gerichte anerkannt werden. Falls nein, kann es zu parallelen Verfahren kommen. Bei Fällen mit Berührung zu den USA unbedingt ausdrücklich eine ausschließliche Gerichtsstandsvereinbarung zugunsten deutscher Gerichte vereinbaren. Zu berücksichtigen ist insoweit, dass nach dem Haager Übereinkommen über die Vereinbarung gerichtlicher Zuständigkeiten vom 30.06.2005 Urteile eines Gerichts aus einem Vertragsstaaten in anderen Vertragsstaaten anzuerkennen und zu vollstrecken sind, wenn sie auf einer wirksamen Gerichtsstandsvereinbarung beruhen. Bei Vorliegen einer ausschließlichen Gerichtsstandsvereinbarung haben alle anderen Gerichte als das vereinbarte Gericht die Zuständigkeit zur Entscheidung des Rechtsstreits abzulehnen. Bislang haben beispielsweise die EU, Singapur und Mexiko dieses Übereinkommen ratifiziert. China und die USA haben es bislang nur unterzeichnet.

Als Alternative bieten sich im internationalen Rechtsverkehr Schiedsvereinbarungen an, weil die grenzüberschreitende Vollstreckung aus Schiedssprüchen im Rahmen des New Yorker Übereinkommens außerhalb des EU- oder EFTA-Kontextes umfassender geregelt ist als diejenige von Gerichtsurteilen.

2.8.3. Schiedsgerichte versus staatliche Gerichte

Die Parteien können die Schiedsrichter frei wählen, z.B. aufgrund ihrer juristischen, ökonomischen oder technischen Qualifikation und Branchenkenntnis, sie können die Vertraulichkeit des Verfahrens vereinbaren und verfügen über mehr Flexibilität hinsichtlich der Gestaltung des Verfahrens



und der Wahl des zugrundeliegenden Rechts (z.B. Abbedingung des AGB-Rechts, Entscheidung *ex aequo et bono* oder nach der *lex mercatoria*). Die Verfahrenssprache ist frei wählbar, das bedeutet, dass auch die Beweismittel ggf. nicht übersetzt zu werden brauchen.

2.8.4. Weitere Streitbeilegungsmechanismen

Bei größeren Projekten (z.B. Lieferung komplexer Systeme) kommen weitere Streitbeilegungsmechanismen in Betracht: z.B. Eskalationsklauseln und Mediation: Eskalationsklauseln schreiben den Vertragsparteien im Konfliktfall vor, welche Schritte in welcher Reihenfolge zu unternehmen sind. Typisch sind z.B. Klauseln, die zunächst Verhandlungen auf verschiedenen Stufen der Unternehmenshierarchie, sodann ein Mediationsverfahren und zuletzt ein Schiedsgerichtsverfahren vorsehen. Mediation ist ein vertrauliches und strukturiertes Verfahren, bei dem Parteien mithilfe eines oder mehrerer Mediatoren freiwillig und eigenverantwortlich eine einvernehmliche Beilegung ihres Konflikts anstreben. Mediation ist besonders geeignet in Fällen, in denen die Parteien eine weitere Zusammenarbeit in der Zukunft anstreben.

Es ist auch immer zu überlegen, inwieweit nicht auch als beschleunigtes Streitbeilegungsverfahren auch die Einholung eines Schiedsgutachtens (expert arbitrator) vereinbart werden soll. Dieser entscheidet rasch und für die Parteien verbindlich in Angelegenheiten, die stärker von wirtschaftlichen oder technischen Fragen geprägt sind. So kann ein Schiedsgutachter durchaus darüber entscheiden, ob Force Majeure vorliegt, obwohl auch rechtliche Fragen eine Rolle spielen. Da es für die Parteien des Exportlieferungs-Vertrages wichtig ist, eine rasche Klärung dieser Frage zu erreichen, ist die Ernennung eines Schiedsgutachters eine durchaus zu berücksichtigende Alternative.

2.9. Grenzüberschreitende Vollstreckung

Aus rechtlicher Sicht sollte bei der Begründung einer Geschäftsbeziehung mit Vertragspartnern im Ausland bedacht werden, in welchem Land das Urteil zu vollstrecken ist. Werden deutsche Gerichtsurteile in diesem Staat anerkannt? Werden ausländische Urteile in Deutschland anerkannt?

Innerhalb der EU und EFTA sind deutsche Gerichtsurteile vollstreckbar.

Im Nicht-EU-Ausland kann das ggf. fraglich sein, wenn das Verfahrensrecht nicht verlässlich und kein bilaterales Abkommen besteht (für Deutschland im Verhältnis zu Nicht-EU/EFTA-Staaten §§ 328, 722 und 723 ZPO).

3. Internationale Handelsvertreterverträge

3.1. Wann eignet sich ein Handelsvertreter, wann eher ein Vertragshändler im Exportverkehr?

Der Handelsvertreter ist ein selbständiger Gewerbetreibender, der ständig für einen anderen Unternehmer tätig ist und in dessen Namen und für dessen Rechnung Geschäfte vermittelt oder abschließt. Ein Vertragshändler ist im eigenen Namen und für eigene Rechnung tätig. Der Kommissionär ist im eigenen Namen, jedoch für fremde Rechnung tätig. Er wird typischerweise auch auf Provisionsbasis vergütet. Beim Kauf vom Kommissionär wird die Herkunft der Ware vom Hersteller nicht sichtbar, was in der frühen Phase der Markteinführung eines Produkts mit Testcharakter von



Vorteil sein kann. Der Kommissionär trägt ein größeres Risiko als der Handelsvertreter, weil er die Ware im eigenen Namen verkauft.

Handelsvertreter und Kommissionär verursachen für den Exporteur keine Grundkosten und eignen sich immer, wenn der Exporteur den lokalen Markt noch nicht kennt und noch nicht durchdrungen hat. Auf der anderen Seite wird der Absatz des Produktes durch die Provision des Handelsvertreters teurer, und es kann eine beträchtliche Abfindung bei Beendigung der Tätigkeit für die in der Zwischenzeit gewonnenen Kunden anfallen. Daher sollte man erwägen, wenn man als Exporteur an einem Exportmarkt nachhaltig interessiert ist, den möglichen Handelsvertreter als Angestellten einer lokalen Zweigniederlassung zu gewinnen. Steuerlich entsteht damit eine Betriebsstätte, und es ist zu klären, wie Anlaufverluste genutzt werden können, was bei der Wahl eines Handelsvertreters nicht möglich wäre. Auch beim Einsatz eines Handelsvertreters kann – je nach Ausgestaltung dessen Vertretungsbefugnis – eine Betriebsstätte des Exporteurs vor Ort begründet werden. Es werden jedoch tendenziell keine Anlaufverluste aufgebaut, weil diese sich über die Vergütung des Handelsvertreters regeln. Handelsvertreter und Kommissionär eignen sich also eher für Exportmärkte, für die der Exporteur (noch) kein dauerhaftes Vertriebskonzept entwickelt hat.

Als Alternative kommt auch der Vertriebshändler in Betracht. Dieser kauft die Ware vom Exporteur an und verkauft sie im eigenen Namen an seine Kunden. Er ist nicht provisionsberechtigt, seine Vergütung ergibt sich aus der Marge beim Weiterverkauf. Ist der Vertriebshändler in die Absatzorganisation des Exporteurs integriert und ist er verpflichtet, bei Beendigung der Vertragsbeziehung seine Kundenbeziehungen an den Exporteur zu übertragen, ist die Interessenlage derjenigen beim Handelsvertreter vergleichbar und dem Vertriebshändler wird von der Rechtsprechung ein Ausgleichsanspruch zugesprochen. Diese Integration des Vertriebshändlers kann sich auch daraus ergeben, wie der Vertrag in der Praxis gelebt wird, z.B. wenn regelmäßig Kundendaten abgerufen werden. Der Vertriebshändler erlaubt im Vergleich zum Handelsvertreter eine vom Unternehmen des Herstellers unabhängigere und flexiblere Gestaltung der vertraglichen Beziehungen zum Vertrieb der Produkte des Exporteurs.

3.2. Rechtliche Fragestellungen

Das Recht der Handelsvertreter im deutschen HGB beruht größtenteils auf der Handelsvertreter-Richtlinie der EU aus dem Jahre 1986 (86/653/EWG). Aufgrund dieser Richtlinie ist das Recht der Handelsvertreter in den EU-Staaten stark angeglichen. Es gibt zwingende Vorschriften betreffend Mindestfristen für die Kündigung und die Abfindung bei Vertragsbeendigung. Im Nicht-EU-Ausland gibt es ebenfalls verbreitete Schutzvorschriften zugunsten des Handelsvertreters. Es ist nicht überraschend, dass Handelsvertreter im Streitfall gerne vor ihren Heimatgerichten im Ausland den Exporteur verklagen; das ist der für sie bequemste Weg. Unter Umständen schrecken Handelsvertreter davor zurück, im Streitfall in Deutschland zu klagen. Daher ist es Gestaltungsziel zu vermeiden, dass sich die Heimatgerichte des Handelsvertreters für zuständig erklären. Eine Option sind Gerichtsstands- oder Schiedsvereinbarungen. Um sicherzustellen, dass deutsche Gerichte auch das ihnen bekannte deutsche Recht anwenden, empfiehlt sich auch die Wahl deutschen Rechts. Da es auch innerhalb der EU gegenüber dem vereinheitlichten Recht verstärkte Schutzvorschriften geben kann, sollten diese ggf. im Vertrag mitberücksichtigt werden, um die Anerkennung der Wahl des deutschen Rechts und des Gerichtsstands in Deutschland zu fördern.



3.3. Handelsvertreter/Vertriebshändler mit Tätigkeitsgebiet innerhalb der EU

3.3.1 Aus der Sicht eines deutschen Gerichts ist eine Rechtswahl zulässig, sofern kein Recht eines Nicht-EU-Staates gewählt wird und ggf. verstärkte Schutzvorschriften nicht ausgehebelt werden

3.3.2 Aus der Sicht eines deutschen Gerichts ist eine Gerichtsstandsvereinbarung zulässig, sofern nicht die Zuständigkeit eines Gerichts eines Nicht-EU-Staates vereinbart wird

Hintergrund ist, dass dann nicht sichergestellt ist, dass dieses Gericht das zwingende EU-Handelsvertreterrecht anwenden wird.

3.4. Handelsvertreter/Vertriebshändler mit Tätigkeitsgebiet außerhalb der EU

3.4.1. Rechtswahl aus deutscher Sicht zulässig, aus Sicht des Rechts am Ort des Tätigkeitsgebietes des Handelsvertreters oftmals unzulässig

Aus deutscher Sicht können die zwingenden Vorschriften des deutschen Handelsvertreterrechts abbedungen werden, wenn der Handelsvertreter außerhalb der EU oder EWR (also alle EU-Staaten sowie Norwegen, Island und Liechtenstein, nicht die Schweiz) tätig ist.

Allerdings bestehen nach dem Recht am Ort des Tätigkeitsgebietes des Handelsvertreters oftmals Vorschriften zu dessen Schutz, die keine Möglichkeit der Rechtswahl vorsehen (Beispiel Brasilien).

3.4.2. Gerichtsstandsvereinbarungen aus deutscher Sicht zulässig, aus Sicht des Rechts am Ort des Tätigkeitsgebietes des Handelsvertreters oftmals unzulässig

Aufgrund besonderer Schutzvorschriften zugunsten des Handelsvertreters nach dem Recht am Ort seines Tätigkeitsgebietes ist eine Gerichtsstandsvereinbarung zugunsten deutscher Gerichte oftmals gar nicht zulässig. Dies gilt teilweise auch für Schiedsvereinbarungen (Beispiel Ägypten). Es stellt sich vor diesem Hintergrund die Frage, wie Auslandsprozesse vor den Heimatgerichten des Handelsvertreters vermieden werden können. Insoweit ist zwischen zwei Konstellationen zu unterscheiden.

3.4.2.1. Exporteur hat Vermögen im ausländischen Gerichtsstaat

Was ist das Problem? Falls der Handelsvertreter in dem Vertriebsgebiet außerhalb der EU aufgrund besonderer Schutzvorschriften klagen kann, stellt sich die Frage, ob der Exporteur dort Vermögen hat, in das der Handelsvertreter ggf. vollstrecken könnte. Dies ist bereits dann zu bejahen, wenn der Exporteur Gegenforderungen gegen den Handelsvertreter hat, beispielsweise aus Darlehen oder Verstößen gegen ein Wettbewerbsverbot. Denkbar ist auch, dass der Exporteur Geschäftsanteile an Tochtergesellschaften im ausländischen Gerichtsstaat hat oder Forderungen gegen lokale Kunden oder Banken. Der Handelsvertreter hat meist einen sehr guten Einblick in die geschäftliche Situation des Exporteurs vor Ort. Besonders unangenehm ist es, wenn in Forderungen gegen wichtige Kunden des Exporteurs vollstreckt wird.



Ziel muss es daher sein sicherzustellen, dass sich die Heimatgerichte des Handelsvertreters für unzuständig erklären müssen, wenn er dort klagt.

Wie kann das erreicht werden?

Vereinbarung der ausschließlichen Zuständigkeit deutscher Gerichte im jeweiligen Staat zulässig?
Das ist von Staat zu Staat zu prüfen. Dabei ist die Rechtslage vor Ort zu beachten.

Prüfen, ob der Staat, in dem der Handelsvertreter tätig ist, das Haager Übereinkommen über die Vereinbarung gerichtlicher Zuständigkeiten vom 30.6.2005 (ABl. 2009 L 133 S. 3) ratifiziert hat. Für Deutschland ist dieses Übereinkommen am 01.10.2015 in Kraft getreten. Dann gilt Folgendes: Bei Vorliegen einer ausschließlichen Gerichtsstandsvereinbarung haben alle anderen Gerichte als das vereinbarte Gericht die Zuständigkeit zur Entscheidung des Rechtsstreits abzulehnen.

Eine Schiedsklausel sichert den Ausschluss der Zuständigkeit der Heimatgerichte des Handelsvertreters in der überwiegenden Zahl der Fälle, wenn das lokale Recht keine Einschränkungen für die Unterwerfung des Handelsvertreters/Vertriebshändlers unter derartige Klauseln enthält.

3.4.2.2. Exporteur hat kein Vermögen im ausländischen Gerichtsstaat

Falls der Exporteur tatsächlich kein Vermögen im Nicht-EU-Ausland hat, in dem der Handelsvertreter klagt, stellt sich noch die Frage, ob ein im Nicht-EU-Ausland ergangenes Urteil gegen den Exporteur in Deutschland vollstreckbar ist. Dies ist insbesondere dann zu verneinen, wenn das ausländische Gericht nach den deutschen Gesetzen nicht zuständig ist. In Betracht kommt insoweit der Gerichtsstand des Erfüllungsortes. Erfüllungsort des Provisions- und Ausgleichsanspruchs ist jedoch idR der Sitz des Unternehmers (BGH, Urteil vom 22. Oktober 1987, Az. I ZR 224/85, NJW 1988, 966). Als Voraussetzung für die Vollstreckbarkeit in Deutschland müsste weiterhin auch die Gegenseitigkeit der Anerkennung verbürgt sein.

4. Vertriebskartellrecht

Vertriebsverträge enthalten typischerweise eine Reihe von wettbewerbsbeschränkenden Regelungen, z.B. in Form von Wettbewerbsverboten, Bezugsbindungen, Gebietsbeschränkungen, Vergabe von Exklusivitätsrechten, so dass auch kartellrechtliche Vorschriften zu beachten sind.

4.1 Rechtsquellen

Ob deutsches Kartellrecht, EU-Kartellrecht oder das Kartellrecht von Drittstaaten zu beachten ist, richtet sich danach, auf welchen Märkten sich die Wettbewerbsbeschränkung auswirkt (sog. Auswirkungsprinzip). Hierbei handelt es sich um eine gesetzliche Anknüpfung, eine Rechtswahl ist nicht zulässig.



4.2 Ausnahme vom europäischen und deutschen Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen für echte Handelsvertreter

Echte Handelsvertreter genießen nach der Rechtsprechung des EuGHs eine Befreiung vom Kartellverbot im Verhältnis zum Exporteur, weil sie mit ihm eine wirtschaftliche Einheit bilden.

Die Abgrenzung zwischen unechten und echten Handelsvertretern erfolgt danach, ob der Handelsvertreter erhebliche finanzielle und kommerzielle Risiken und damit wie ein Vertragshändler ein wesentliches Absatzrisiko zu tragen hat. Im Einzelnen sind echte Handelsvertreter im kartellrechtlichen Sinne nur diejenigen, die weder (1) Eigentümer der Ware werden noch (2) wesentliche relevante Risiken aus der Geschäftsbeziehung zu tragen haben. Relevante Risiken sind (a) Risiken, die mit dem Absatz der Waren verbunden sind, sowie (b) Risiken, die mit marktspezifischen Investitionen zusammenhängen und (c) Risiken aus anderweitigen Tätigkeiten.

Zu (a) es handelt sich im Wesentlichen um fünf Risiken:

- Beförderung und Erwerbskosten
- Lagerrisiko
- Produkthaftungsrisiko
- Erfüllungsrisiko (der Handelsvertreter darf nicht das Risiko tragen, dass die Kunden ihre Vertragspflichten erfüllen)
- Verkaufsförderung (der Handelsvertreter darf nicht verpflichtet werden, in spezifische verkaufsfördernde Maßnahmen zu investieren).

Zu (b): Der Handelsvertreter darf nicht das Risiko der Investitionen in marktspezifische Ausrüstungen (spezielle Software), Räumlichkeiten oder Mitarbeiterschulungen tragen.

Zu (c): Hier sind Fälle erfasst, in denen der Handelsvertreter die Pflicht zu anderen Tätigkeiten übernommen hat (z.B. Kunden- und Wartungsdienste)

Dieser in der vorbeschriebenen Form „risikolos“ agierende Handelsvertreter ist also von den Beschränkungen des EU-Kartellrechts befreit.

4.3 Rechtsfolgen von Verstößen gegen das Kartellverbot

In Fällen von Verstößen kommen Unterlassungsverfügungen durch die Kartellbehörden, zivilrechtliche Nichtigkeit der wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarung und Bußgelder (nach deutschem Recht auch gegen natürliche Personen) in Betracht.

4.4 Selbsteinschätzung, ob eine Freistellung vom Kartellverbot nach der sog. Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung in Betracht kommt

Unter bestimmten Voraussetzungen sind Wettbewerbsbeschränkungen in Vertriebsverträgen nach der sog. Vertikal-GruppenfreistellungsVO (Verordnung 33/2010 (EU) vom 20. April 2010, nachfolgend ‚GVO‘) freigestellt. Für den KfZ-Handel gibt es eine eigene GVO vom 31. Juli 2002 (GVO 1400/2002).



4.4.1 Marktanteilsschwellen

Weder Lieferant noch Abnehmer dürfen über mehr als 30 % Marktanteile in Bezug auf den sachlich und räumlich relevanten Markt, auf dem beide Parteien tätig sind, verfügen.

4.4.2 Unzulässige Kernbeschränkungen, die zum Ausschluss der Freistellung führen

Enthält der Vertriebsvertrag eine unzulässige Kernbeschränkung gemäß § 4 Vertikal-GVO, entfällt die Freistellung für diese und alle anderen wettbewerbsbeschränkenden Regelungen in dem Vertriebsvertrag.

4.4.2.1 Preisbindungen

Verboten sind danach Preisbindungen in Form von Mindest- oder Festpreisen; Höchstpreise und Preisempfehlungen sind freigestellt.

4.4.2.2 Einräumung von Gebiets- und Kundenschutz ist grundsätzlich verboten

Ausnahmsweise kann Absatzmittlern verboten werden, aktiv in Gebiete oder an Kundenkreise, die der Geschäftsherr sich selbst vorbehalten hat oder ausschließlich einem anderen Absatzmittler zugewiesen hat, seine Waren oder Dienstleistungen zu vertreiben. Wichtig ist die Abgrenzung zwischen aktivem und passivem Vertrieb, letzterer kann dem Absatzmittler nicht verboten werden (Internetvertrieb wird grundsätzlich als passiver Vertrieb angesehen).

4.4.3 Nicht freigestellte Wettbewerbsbeschränkungen

Nicht freigestellt sind vertragliche Wettbewerbsverbote, die für eine unbestimmte Dauer oder für eine Dauer von mehr als fünf Jahren ab Vertragsunterzeichnung vereinbart werden. Nicht zulässig sind auch für eine unbestimmte Dauer oder für eine Dauer von mehr als fünf Jahren vereinbarte Verpflichtungen des Abnehmers, mehr als 80% des Einkaufsvolumens des Vorjahres vom Hersteller oder einem von ihm benannten dritten Lieferanten zu beziehen (dadurch werden klassische Alleinbezugsbindungen und Mindestabnahmepflichten erfasst).

Weiterhin sind nachvertragliche Herstellungs-, Bezugs- oder Vertriebsverbote grundsätzlich nicht freigestellt. Die Vertikal-GVO sieht jedoch eine Ausnahme für sachlich, räumlich, dem Zweck nach und zeitlich (typischerweise bis zu zwei Jahre) beschränkte nachvertragliche Wettbewerbsverbote zu.

5. Exportkontrollrecht (Sanktionen)

Beim Export sind evtl. verhängte Sanktionen zu beachten.

- Teilweise sind Wirtschaftssanktionen der EU (Embargos) (z.B. in Bezug auf den Iran und Russland) zu beachten
- Ausfuhrgenehmigungen sind erforderlich im Bereich von Militärgütern und Dual-Use-Gütern



- US-Exportkontrollrecht ist aufgrund seiner extraterritorialen Wirkung möglicherweise auch zu beachten (z.B. bei Geschäften mit Russland und dem Iran). Dies kann darin bestehen, dass Unternehmen, die nicht in den USA ansässig sind, wegen Geschäften mit bzw. zugunsten eines mit Sanktionen belegten Staates für ihre Tätigkeit in den USA mit Sanktionen belegt werden.

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) veröffentlicht auf seiner Homepage nähere Informationen zu Embargomaßnahmen (https://www.bafa.de/DE/Aussenwirtschaft/Ausfuhrkontrolle/Embargos/embargos_node.html) sowie Listen von Gütern, für welche eine Ausfuhrgenehmigung erforderlich ist (https://www.bafa.de/DE/Aussenwirtschaft/Ausfuhrkontrolle/Gueterlisten/gueterlisten_node.html).

6. Brexit

Grundsätzlich gilt nach Art. 127 UK Withdrawal Agreement vom 24.01.2020 während der Übergangszeit bis zum 31.12.2020 EU-Recht weiterhin im **Vereinigten Königreich** („UK“). Demzufolge gelten insbesondere auch die EU-Verordnungen betreffend die grenzüberschreitende Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen sowie betreffend die Vertikal-Gruppenfreistellung in der Übergangszeit auch im Verhältnis zu UK.

Im Bereich der Anerkennung von Gerichtsstandsklauseln zugunsten deutscher Gerichte und der grenzüberschreitenden Vollstreckung wird UK nach der Übergangszeit ein Drittstaat. Dies kann die oben für diese Staaten dargestellten Schwierigkeiten nach sich ziehen.

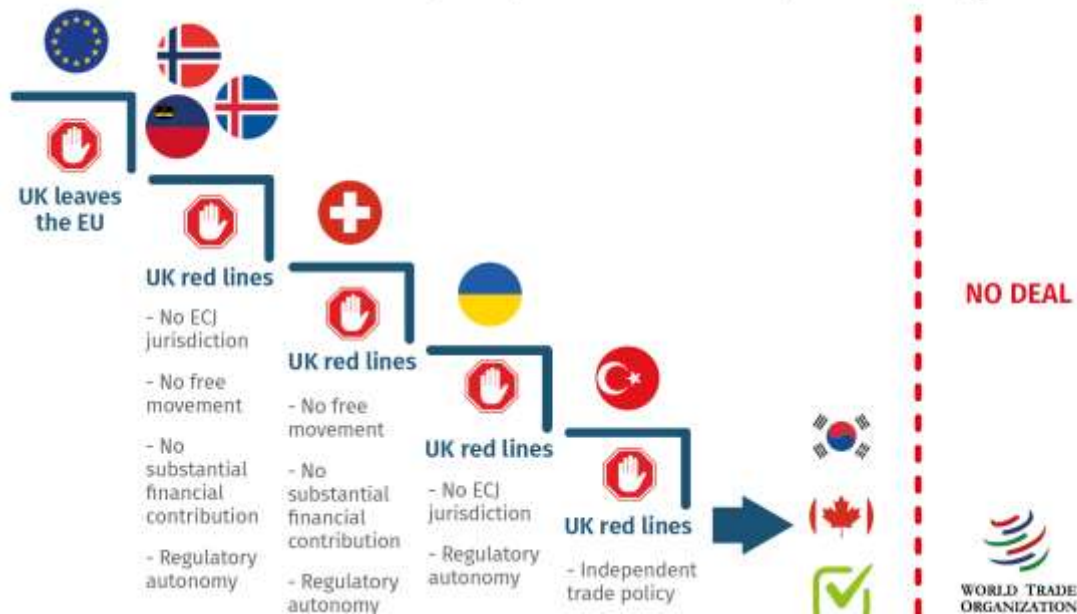
Entscheidend für das zukünftige Verhältnis zu UK ist der noch auszuhandelnde Vertrag über die Gestaltung des Verhältnisses zur EU nach Ablauf der Übergangsfrist.

Anfang März 2020 fand in Brüssel die erste Verhandlungsrunde statt, wie das Verhältnis zwischen der EU und dem UK nach dem 31.12.2020 gestaltet werden soll. Dabei ging es um vier Themen, zu denen insbesondere die Zielsetzung gehörte, in Zukunft ein sog. ‘level-playing-field’ zu haben. Das bedeutet, die Bedingungen festzulegen, nach denen auf der einen Seite (zugunsten UK) ein zoll- und quotenfreier Handel fortbesteht, auf der anderen Seite seitens UK die EU-Regeln betreffen Umwelt, Steuern, Arbeits- und Sozialmarkt und Klimaschutz anerkannt werden. Das ist dann das level-playing-field, auf dem sich UK keine einseitigen Vorteile sichern soll. Teilweise wird gefordert, dass auch in Zukunft wirksam werdende Änderungen der EU-Vorschriften auf den relevanten Gebieten erfasst werden sollen, obwohl UK an deren Umsetzung gar nicht mitwirkt.

UK strebt ein Freihandelsabkommen an, das dem Vorbild des zwischen der EU und Kanada abgeschlossenen entspricht (s. dazu das nachfolgende Schaubild).



The UK's red lines mean that the only deal possible is a 'Canada-style' free trade agreement



Quelle: EU-Kommission 2017

Man ist in UK aber nach den Aussagen der Politiker auch bereit, einen unregulierten Brexit in Kauf zu nehmen (sog. Australian-type trade deal) mit der Folge, dass Zölle und sonstige Handelshemmnisse nach WTO-Recht (s. dazu unten Ziff. 7.2) zur Anwendung kommen, aber eben keine oder nur eine geringfügige Bindung an EU-Regulierungen in den o.g. kritischen Bereichen bestehen.

Bis zur Klärung des künftigen Verhältnisses von UK zur EU herrschen für die Exportwirtschaft also noch große Unsicherheiten hinsichtlich der Planung.

7. Handelshemmnisse im Exportverkehr

7.1. Bedeutung

Wenn man im Exportverkehr tätig ist, sind seitens des Exporteurs für die Preiskalkulation und die Absatzchancen eines Produkts Handelshemmnisse in Zeiten des zunehmenden Einsatzes dieser Instrumente zu beachten. Dazu gehören nicht nur Zölle, sondern auch sog. nichttarifäre Handelshemmnisse, wie z.B. rechtlich verordnete Produktstandards, Anforderungen an die Produktsicherheit, quantitative Erfordernisse u.ä. mehr.

7.2. Bedeutung des WTO-Rechts

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und Drittstaaten regelt das aus den Abkommen GATT (General Agreement on Tariffs and Trade - Warenhandel), GATS (General Agreement on Trade in Services – Handel in Dienstleistungen) und TRIPS (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – Schutz geistigen Eigentums) bestehende Recht der WTO (World Trade Organization), soweit der betreffende Drittstaat auch Mitglied in der WTO ist und kein bi- oder multilaterales Handelsabkommen abgeschlossen wurde, das das WTO-Recht überlagert.



WTO-Recht ist daher in Ermangelung von bilateralen oder multilateralen Freihandelsabkommen ggf. auch für Handelshemmnisse, die Exportverträge betreffen, relevant.

Ziel des GATT ist die Liberalisierung des Welthandels und der Abbau von Handelshemmnissen. Das WTO-Recht sieht jedoch Ausnahmen vor, die es den Mitgliedsstaaten erlauben, Handelshemmnisse einzuführen bzw. bestehende zu verstärken. Auf dieser Grundlage erfolgten die Einführung bzw. Erhöhung von Zöllen, wie es die USA im Rahmen der als ‚Handelskrieg‘ bezeichneten Kampagne praktiziert haben. Hierzu zählen insbesondere Maßnahmen zum Schutz des Lebens und der Gesundheit von Menschen, Tieren und Pflanzen, zum Schutz der Umwelt sowie zur Wahrung der nationalen und internationalen Sicherheit. Die Berufung auf eine dieser Ausnahmen schränkt die Kontrolldichte der WTO-Streitbeilegungsorgane allerdings hinsichtlich der Frage ein, ob die Maßnahme zum Schutz einer dieser Ausnahmetatbestände notwendig ist. Nur das Vorliegen eines Ausnahmetatbestandes wird objektiv kontrolliert. Daraus resultiert in der Praxis eine gewisse Rechtsunsicherheit, soweit Staaten unter Berufung auf einen der Ausnahmetatbestände Zölle erhöhen.

Die deutsche Zollverwaltung hält im Internet ein Informationssystem, den sog. Elektronischen Zolltarif (EZT), bereit, in dem die aktuellen Zolltarife, die für Importe aus Deutschland erhoben werden, eingesehen werden können (https://www.zoll.de/DE/Fachthemen/Zoelle/ATLAS/Zolltarif/EZT-Auskunftsanwendung/ezt-auskunftsanwendung_node.html).

7.3. Deutsche Ausfuhrbestimmungen

Eine Ausfuhranmeldung ist erforderlich ab einem Warenwert von 1.000 Euro oder einem Gewicht von 1.000 Kilogramm. Diese kann durch einen Spediteur erfolgen. Sie ist mit dem elektronischen Zollsystem ATLAS-Ausfuhr zu erstellen. Dazu kann die kostenlose Schnittstelle der Zollverwaltung zu ATLAS genutzt werden. Das zweistufige Ausfuhrverfahren, welches jedenfalls ab einem Warenwert von 3.000 Euro Anwendung findet, sieht eine Vorabfertigung durch das örtlich zuständige Binnenzollamt vor.

8. Zusammenfassung

Für den Exportverkehr sind eine Vielzahl von Rechtsgebieten von Bedeutung. Dazu gehören Internationales Privatrecht, Vertrags-, Kartell-, Prozessrecht und zahlreiche Bereiche des öffentlichen und des Rechts der internationalen Institutionen. Hierüber einen verständlichen und einprägsamen Überblick zu geben, der dem Unternehmer für die tägliche Praxis eine klare Orientierung bietet, ist das wesentliche Ziel dieses Führers. Darin wird man nicht alle Details finden, aber jede Einzelheit lässt sich unter die grundsätzlichen Informationen, die hier geboten werden, einordnen, so dass sich jede zusätzliche Information zu einer spezielleren Frage stets in das hier präsentierte Gesamtgefüge einfügen lässt.



Ihr Ansprechpartner



Dr. Hermann Knott LL.M. (UPenn)
Rechtsanwalt, Attorney-at-Law (New York)
Partner – Köln
T +(49) 221 88835 502
hermann.knott@AndersenTaxLegal.de

