

Abschluß von Auslandsverträgen

- No. 68 -

Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt, Hannover

In den vergangenen Jahren hat die grenzüberschreitende Geschäftstätigkeit in Europa spürbar zugenommen, eine Entwicklung, die weiter anhält. Grund dafür sind die zunehmenden Handelserleichterungen innerhalb der Europäischen Union und des Europäischen Wirtschaftsraumes sowie die Öffnung und Anbindung der osteuropäischen Staaten.

Bei Verträgen mit ausländischen Partnern sind jedoch zahlreiche rechtliche Besonderheiten zu beachten, um nicht bei der späteren Vertragsabwicklung mit unerwarteten Folgen konfrontiert zu werden.

Eine Angleichung des Vertragsrechts hat die EU bislang generell nicht vorgenommen; vielmehr gilt weitgehend das nationale Recht der Mitgliedstaaten. In Europa treffen daher vier Rechtskreise zusammen, die teilweise sehr unterschiedlichen Prinzipien folgen. Zum deutschen Rechtskreis gehören neben den deutschsprachigen Ländern nach ihren Ursprüngen auch Ungarn, der Raum der früheren Tschechoslowakei und von Jugoslawien, teilweise Polen, frühere Sowjetunion sowie Griechenland und Türkei.

Der romanische Rechtskreis mit Frankreich, Spanien, Portugal und Italien gründet sich auf die Prinzipien des französischen Rechts; unter Napoleon war ein umfangreiches Gesetzeswerk für das Zivilrecht geschaffen worden (Code Civil). Im Gegensatz dazu folgt das Recht des anglo-amerikanischen Rechtskreises Prinzipien aus jahrhundertlangem Richterrecht (caselaw), das nur in wenigen Bereichen durch Gesetze zusammengefaßt ist. Auch die skandinavischen Länder haben seit Beginn des Jahrhunderts gemeinsame Rechtsprinzipien entwickelt.

Für Kaufverträge wächst zunehmend die Bedeutung des noch jungen UN-Kaufrechts, das die

meisten europäischen Staaten für internationale Kaufverträge übernommen haben.

Vertragsverhandlungen und Abschluß

Bei der Frage, auf welchen Inhalt sich die Vertragsparteien berufen können, kommt es nicht selten auf die Einzelheiten in der Abschlußphase der Vertragsverhandlungen an. Dies gilt nicht nur für das Zustandekommen des ursprünglichen Vertrages, sondern auch für spätere Änderungen und Ergänzungen. Unter Umständen können Verhandlungen und dabei abgegebene Erklärungen selbst dann rechtliche Bedeutung haben, wenn es nicht zum Abschluß des angestrebten Vertrages kommt.

Entgegen verbreiteter Ansicht kommt das deutsche Recht nur noch zum Teil zur Anwendung, nämlich wenn nicht UN-Kaufrecht eingreift und die Regeln des internationalen Privatrechts auf deutsches Recht verweisen oder wenn die Beteiligten die Anwendung deutschen Rechts vereinbaren.

Vertragsangebot und Annahme

Nach dem allgemeinen Verständnis kommen Verträge durch übereinstimmende Erklärungen der jeweiligen Vertragspartner zustande: durch Angebot und Annahme. In der Phase zwischen den beiden Erklärungen kann es für den Anbietenden von besonderer Bedeutung sein, ob er dieses Angebot noch widerrufen kann, etwa weil er Gelegenheit zu einem günstigeren Abschluß hat oder er plötzlich Hindernisse für seine eigene ordnungsgemäße Vertragserfüllung sieht.

Nach deutschem Recht ist der Anbietende an sein Angebot unwiderruflich gebunden, sofern er es als verpflichtend gemeint hat und der Verhandlungspartner dies auch so verstehen durfte. Ein Widerruf des Angebots ist nur möglich, wenn der Widerruf die Sphäre des Empfängers schneller erreicht, als

das eigentliche Angebot. Allerdings entfällt die Bindungswirkung wieder, wenn der andere die Annahme nicht fristgemäß erklärt; unter Anwesenden hat dies sofort zu geschehen, unter Abwesenden innerhalb einer angemessenen Frist, die häufig durch den Anbietenden bezeichnet wird. Der Vertrag kommt endgültig zustande, wenn die Annahmeerklärung in der Sphäre des Anbietenden eingegangen ist.

Im Gegensatz zum deutschen Recht kann z. B. nach englischem Recht ein Vertragsangebot grundsätzlich frei widerrufen werden, selbst wenn der Anbietende sich für eine bestimmte Frist gebunden erklärt. Ein Widerruf kann natürlich nach Zustandekommen des Vertrages nicht mehr erfolgen; diese Wirkung tritt nach englischem Recht bereits mit der Aufgabe der Erklärung zur Post ein (Mailbox-Theorie), nicht erst mit Eingang bei dem Anbietenden. Das gleiche Prinzip ist auch in das UN-Kaufrecht aufgenommen worden.

Das französische Recht erlaubt zwar grundsätzlich ebenfalls den Widerruf eines Angebots bis zum Zeitpunkt der Annahme. Die dortige Rechtsprechung hat jedoch diese Möglichkeit eingeschränkt, indem bei befristeten und teilweise auch unbefristeten Angeboten ein Widerruf Schadenersatzpflichten auslöst.

Die in diesem Bereich unterschiedliche rechtliche Handhabung in Europa ist besonders von Bedeutung, weil bei Scheitern der Verhandlungen regelmäßig keine Rechtswahl getroffen wird. Kaufverträge unterliegen daher zumeist dem UN-Kaufrecht, sonstige Verträge dem Heimatrecht der Partei, die die typische Leistung erbringt.

So sollte im Ergebnis etwa ein deutscher Käufer vorsichtshalber über ihm angebotene Ware noch nicht verbindlich weiterdisponieren, solange er das Angebot noch nicht wirksam angenommen hat.

Fehlende Übereinstimmungen

Nach deutschem Verständnis kommt ein Vertrag nicht zustande, wenn sich die Partner über einen wesentlichen Vertragspunkt nicht einigen. Bleibt auch nur ein Teil der Vertragspunkte ungeklärt, gilt der Vertrag im Zweifel als nicht zustande gekommen. Falls sich die Parteien scheinbar geeinigt haben, tatsächlich jedoch Erklärungen nicht deckungsgleich waren, kommt es für die Wirksamkeit des Vertrages darauf an, ob die Beteiligten auch

ohne die betreffende Klausel den Vertrag gewollt hätten.

Das englische Recht hat durch die Rechtsprechung das Prinzip entwickelt, daß ohne Einigung über wesentliche Vertragsteile ein Vertrag nicht zustande kommt.

Grundsätzlich gilt die gleiche Betrachtungsweise auch für Frankreich; hier ist jedoch zu beachten, daß geringere Anforderungen an die wesentlichen Vertragsteile gestellt werden; beispielsweise muß nicht unbedingt eine Einigung über den Preis erzielt worden sein.

Insofern kann sich der deutsche Vertragspartner bereits zu einem Zeitpunkt den endgültigen Vertragspflichten ausgesetzt sehen, in dem er sich nach eigenem Verständnis noch in der Verhandlungsphase glaubt.

Schweigen als Vertragsannahme

Nicht selten ist die gefährliche Vorstellung anzutreffen, daß angebotene Regelungen Vertragsinhalt werden, wenn der Empfänger dazu schweigt. Im Grundsatz hat jedoch Schweigen keinen Erklärungsgehalt, so daß keine Vereinbarung zustande kommt. Im deutschen Recht gelten aber Besonderheiten für Kaufleute. Falls der Betrieb des Kaufmanns die Geschäftsbesorgung für andere mit sich bringt, gilt ein Auftrag eines bereits vorhandenen Kunden als zustande gekommen, falls der Kaufmann nicht unverzüglich widerspricht.

Von weiter Bedeutung ist in Deutschland insbesondere die Verwendung kaufmännischer Bestätigungsschreiben. Dafür wird zunächst ein zuvor in wesentlichen Punkten mündlich geschlossener Vertrag bestätigt, jedoch auch um solche Regelungspunkte erweitert, die nicht angesprochen waren. Falls der Empfänger des Schreibens dessen Inhalt nicht widerspricht, werden diese Vertragsbestandteile. Nur ein Inhalt, mit dem der Empfänger nicht rechnen mußte, ist von der Zustimmungsfiktion durch Schweigen ausgenommen.

Derartige Wirkungen von kaufmännischen Bestätigungsschreiben kennen das französische und das englische Recht ebensowenig wie das UN-Kaufrecht und andere europäische Rechtsordnungen. Das Vertrauen deutscher Vertragspartner, auf diese Weise bestimmte Vereinbarungen getroffen zu haben, wird daher im Geschäftsverkehr mit ausländischen Partnern häufig enttäuscht.

Nicht zu verwechseln mit bloßem Schweigen ist eine scheinbar ähnliche Situation: zwar fehlt die ausdrückliche schriftliche oder mündliche Bestätigung, jedoch nimmt der Empfänger nach dem Angebot Handlungen vor, die ohne Abschluß des Vertrages nicht in Betracht kämen (konkludentes Handeln); so enthält etwa das Absenden einer bestellten Ware auch ohne ausdrückliche Auftragsbestätigung die Annahme zum Vertragschluß. Das Prinzip der Erklärung durch Handeln ist in den anderen europäischen Staaten prinzipiell anerkannt.

Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen

In Deutschland ist es üblich, einem Vertrag, der nach seiner Art mehrfach abgeschlossen wird, vorformulierte Allgemeine Geschäftsbedingungen zugrunde zu legen. Das deutsche AGB-Gesetz verlangt für die Einbeziehung der Bedingungen in den Vertrag einen ausdrücklichen Hinweis oder die Möglichkeit, in zumutbarer Weise Kenntnis zu nehmen. Die andere Vertragspartei muß mit der Geltung einverstanden sein. Insofern werden AGB immer dann Vertragsbestandteil, wenn sie Bestandteil des Angebots sind, das von dem Empfänger angenommen wird. Typischerweise werden daher auch die AGB zumindest auf die Rückseite von Auftragsformularen gedruckt, wobei der Auftraggeber (Anbietende) einen entsprechenden Hinweis auf der Vorderseite mitzuunterschreiben hat. Sofern die AGB erst vom Annehmenden mit einer Auftragsbestätigung versandt werden, kommt es nach den Grundsätzen des kaufmännischen Bestätigungsschreibens darauf an, ob der Vertragspartner mit deren Inhalt rechnen durfte. Bei sehr weitgehenden Sicherungsrechten, etwa Kontokorrent-Eigentumsvorbehalt, kann dieses durchaus zweifelhaft sein. Die AGB können dann aber für Folgegeschäfte gelten, weil sie auch für die Zukunft vereinbart werden können.

Diese Methodik gilt in anderen europäischen Ländern nur eingeschränkt, da AGB dort weniger häufig verwendet werden.

So betrachten ausländische Gerichte AGB unter Umständen nur dann als einbezogen, wenn sie zumindest einmal von Vertragspartnern unterzeichnet wurden. Dieses sollte möglichst zu Beginn einer regelmäßigen Geschäftsbeziehung mit ausländischen Kunden durchgesetzt werden. Bestimmte Regelungen in AGB erfordern noch mehr Aufmerksamkeit: so muß der Eigentumsvorbehalt in Frankreich deutlich hervorgehoben sein, mög-

lichst einmal unterzeichnet und möglichst ausdrücklich für alle künftigen Rechtsgeschäfte vereinbart werden, um nicht im Konkursfall wirkungslos zu sein.

Ob AGB gegenüber einem ausländischen Partner Vertragsbestandteil werden, hängt nicht zuletzt von der verwendeten Sprache ab, die dieser verstehen muß. Die Bedingungen müssen daher möglichst in der Landessprache, zumindest aber in einer von beiden Seiten verwendeten Korrespondenzsprache abgefaßt sein. Die Beifügung von AGB in deutscher Sprache dürfte daher in den allermeisten Fällen wirkungslos bleiben.

Formerfordernisse

Auch Formvorschriften können darüber entscheiden, ob ein Vertrag wirksam zustande gekommen ist oder wegen Formmangels unwirksam bleibt.

Sofern nach deutschem Recht gesetzliche Schriftform vorgeschrieben ist, muß eine Vertragsurkunde von beiden Parteien unterzeichnet sein oder eine Partei eine gleichlautende Urkunde mit der Unterschrift der anderen erhalten. Bei einem vertraglich vereinbarten Schriftformerfordernis reicht für den Abschluß von Verträgen ein Briefwechsel (ohne den wortgleichen Inhalt) aus. Höhere Anforderungen sind z. B. bei notarieller Beglaubigung der Unterschriften oder notarieller Beurkundung der Erklärungen gegeben.

Entsprechende Anforderungen kennt ausländisches Recht häufig nicht. Im englischen Recht besteht für alltägliche Verträge im Geschäftsverkehr (Simple Contracts) kein besonderes Formerfordernis. Allerdings muß von dem Erklärungsempfänger eine Gegenleistung erbracht werden, damit der Vertrag wirksam wird. Ohne Gegenleistung wirksam sind sogenannte gesiegelte Verträge (Contract Under Seal), etwa Grundstücksverträge. Diese Verträge sind heutzutage an dem Kürzel L.S. erkennbar.

Die notarielle Beurkundung von Verträgen ist dagegen nicht in vergleichbarer Weise gefordert.

Im romanischen Rechtskreis wird hingegen die Bestätigungsfunktion des Notars in ähnlicher Weise eingesetzt wie in Deutschland, wobei aber auch dort Beurkundungs- und Beglaubigungsfunktionen auf andere Personen, etwa Makler, übertragen sein können.

Abschluß durch Vertreter

Falls die Erklärung zum Vertragsabschluß nicht von der Vertragspartei persönlich abgegeben werden kann, kommt es auf eine wirksame Vertretung an.

Nach deutschem Recht kann Vertretungsmacht durch ausdrückliche Erteilung des Geschäftsherrn entstehen, aber auch durch Duldung oder einen Anschein, den der Vertreter erweckt und auf den der Gegenüber vertrauen durfte. Die Vertretungsmacht kann durch den Umfang der Vollmacht auf spezielle Befugnisse begrenzt oder allumfassend als Generalvollmacht erteilt werden.

In anderen Ländern gelten teilweise abweichende Auslegungsregeln über den Umfang der Vertretungsmacht; so wird im englischen Recht eine unter Siegel erteilte Vollmacht streng nach ihrem Wortlaut ausgelegt, eine privatschriftliche jedoch auch unter Berücksichtigung sonstiger Umstände. Derartige Vollmachten für Vertragsabschlüsse im Ausland sollten daher möglichst eindeutig und mit Vollständigkeitsvermerk versehen sein.

Durch Vertreter wird auch jeder Vertrag mit einer juristischen Person abgeschlossen, nämlich durch deren gesetzliches vertretungsberechtigtes Organ. Bei Abschlüssen ist also zu überprüfen, ob und in welchem Umfang der Verhandlungspartner Vertretungsmacht innehat.

In Deutschland läßt sich der Umfang, also zum Beispiel Alleinvertretungsmacht eines Geschäftsführers, mittels eines aktuellen Auszuges aus dem Handelsregister schnell und einfach ermitteln.

Die gleiche Hilfe bieten ausländische Register nicht ohne weiteres.

In England existiert kein Handelsregister, das Pflichtangaben zu allen Kaufleuten enthält, sondern lediglich ein Gesellschaftsregister (Companies Register) mit Eintragungen über Gesellschaften. Es enthält lediglich Angaben zur Gründung einer Gesellschaft; spätere Veränderungen, insbesondere die Bestellung oder Abberufung von vertretungsberechtigten Direktoren müssen anhand gesonderter Urkunden durch die Gesellschaft nachgewiesen werden. Dies kann sich im Einzelfall durchaus schwierig gestalten. Nach englischem Recht besteht im übrigen nicht die Pflicht, Direktoren namentlich auf dem Firmenbriefbogen anzugeben.

In Frankreich wird ein Handelsregister (Registre du Commerce) jeweils bei den örtlichen Gerichten, aber nochmals zentral in Paris geführt. Das Register enthält wesentlich mehr Angaben als das deutsche, so auch solche zu Personen und Familienstand. Eintragungen im Register wirken zwar nicht rechtsbegründend, schützen aber den Glauben Dritter daran. Insofern kann sich ein Vertragspartner auf die Wirksamkeit eines Vertrages berufen, selbst wenn der registrierte Vertreter der anderen Seite tatsächlich keine Vertretungsmacht hatte. Daß anders als in Deutschland Anmeldungen zum Register nicht richterlich auf ihre Wirksamkeit geprüft werden, dürfte sich auf Vertretungsfragen in der Regel nicht auswirken.

Grundsätzlich ist daher auch im Ausland anzuraten, die notwendigen Angaben zur Vertretungsmacht von Gesellschaften durch Registerauszug oder Aktenrecherche prüfen zu lassen.

15. August 1994

www.caston.info

Mehrere tausend Beiträge zu Recht & Wirtschaft International finden Sie kostenfrei im Internet bei caston.info. Dort können Sie nach Schlagwort und Sachgebieten recherchieren.

Unsere Titelliste erhalten Sie auch per Fax.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

HERFURTH & PARTNER, Rechtsanwälte GbR
Hannover · Göttingen · Brüssel; www.herfurth.de

REDAKTION (Hannover)

verantw.: Klaus J. Soyka, Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt (D)
Kenneth S. Kilimnik, Véronique Demarne,
Claudia Beckert, Beate Seklejtshuk,
Dr. Aléna Cerna, Ildiko Gaal,
Girana Anuman-Rajadhon, Theodor Kokkalas

KORRESPONDENTEN (Ausland)

in Amsterdam, Athen, Barcelona, Brüssel, Budapest, Bukarest, Helsinki, Istanbul, Kopenhagen, Lissabon, London, Luxemburg, Madrid, Mailand, Moskau, Oslo, Paris, Prag, Sofia, Stockholm, Warschau, Wien, Zagreb, Zug, New York, Washington, Toronto; Sao Paulo, Santiago, Dubai, Bombay, Bangkok, Peking, Hongkong, Singapur, Sydney, Tokio, Kairo, Johannesburg.

VERLAG

CASTON Wirtschaftsdienst GmbH,
Luisenstr. 5, D - 30159 Hannover,
Telefon 0511 - 30756-50, Telefax 0511 - 30756-60
eMail info@caston.info; Internet www.caston.info

Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen; die Haftung ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Wiedergabe, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Herausgeber.

HERFURTH & PARTNER

RECHTSANWÄLTE · HANNOVER · GÖTTINGEN · BRÜSSEL · HERAUSGEBER