CASTON

INTERNATIONAL LAW & BUSINESS INFORMATION | PUBLISHED BY HERFURTH & PARTNER | SINCE 1988 | CASTON COMPACT

Verträge in der Eurokrise

Dr. jur. Lutz Kniprath, M.A. Rechtsanwalt, Hannover
Marc-André Delp, M.L.E., Rechtsanwalt Hannover

No 323 | NOVEMBER 2012

Die Krise in der Eurozone bringt beängstigende Meldungen hervor zu Rettungsschirmen, Milliardenhilfen, angeblichen Austrittskandidaten, und dergleichen. Die Vertragsgestaltung darf das nicht ignorieren. Wie können sich Unternehmen für den Austritt eines Landes aus dem Euro absichern? Sollten Verträge mit Partnern aus sogenannten Krisenländern überhaupt noch abgeschlossen werden? Und wie wird sich ein möglicher Euro-Austritt eines Landes vollziehen können? Diese Fragen zeigen Beratungsbedarf und machen deutlich, dass sich sowohl exportierende, als auch importierende Unternehmen gezielt auf Austritts-Szenarien vorbereiten und ihre Verträge anpassen sollten.

Rechtliche Situation

Der Austritt eines Landes aus dem Euro bedeutet die Einführung einer neuen Währung. Sie kann so heißen wie die Vorgängerwährung vor 2002. Das Ausscheiden eines Staates aus dem Euro-Verbund dürfte auf EU- oder nationalstaatlicher Ebene in Verordnungen und Gesetzen geregelt werden. Ebenso dürften diese Regelungen genau festlegen, welche Forderungen von der Währungsumstellung betroffen sind. Ein möglicher und wahrscheinlicher Anknüpfungspunkt wird dabei der Sitz des Schuldners, evt. auch der Zahlungsort sein. Der Alleingang eines Staates bei der Umstellung seiner Währung erscheint sehr unwahrscheinlich, er wäre jedenfalls rechtswidrig. EU-Verordnungen gehen dem Recht der Einzelstaaten vor. Eine EU-Verordnung sieht aktuell den Euro als alleinige Währung vor. Die Umstellung der Währung dürfte daher durch EU-Rechtsakte erfolgen bzw. durch EU-rechtliche Absicherung innerstaatlicher Maßnahmen. Bei der Währungsumstellung wären beispielsweise der Umrechnungskurs, Zahlungsbeschränkungen (Devisenregulierung), Bargeldumtausch, usw. zu regeln. Die ursprüngliche Inlandswährungsschuld, nämlich in Euro, wird zur Fremdwährungsschuld in der neuen Landeswährung. Dabei ist der Grundsatz zu beachten, dass Geldschulden in Inlandswährung nicht in Fremdwährung beglichen werden dürfen. Nach der Währungsumstellung wird es voraussichtlich zu einer Abwertung der (neuen) Landeswährung gegenüber dem Euro kommen. Mit der Abwertung der neuen Währung gegenüber dem Euro geht ein Wertverlust von Zahlungsforderungen in dieser Währung einher. Geschuldet wird nach dem Nominalprinzip nämlich ein Geldbetrag, nicht der Wert einer Ware.

Bestehende Verträge

Bei bestehenden Verträgen sind zwei Situationen vorstellbar: Der Lieferant der Ware ist Gläubiger der Geldforderung und sitzt in der Euro-Zone. Der Schuldner sitzt im Land, das die Euro-Zone verlassen hat. Die Geldforderung wird entwertet werden. Nach dem Nominalprinzip entsteht durch die Geldentwertung ein Schaden, den grundsätzlich der Gläubiger trägt. Hier hat der Gläubiger ein großes Interesse an

Ausgleichsregelungen mit dem Schuldner. Ist das in der Euro-Zone beheimatete Unternehmen hingegen der Gläubiger der Geldforderung, weil es die Ware importiert hat, so bleibt die Geldforderung gleich. Der Gläubiger kann in Euro (wie bisher) bezahlen. Dabei erhält der Gläubiger durch die Abwertung der neuen Währung im Verhältnis zum Euro nun bei gleichem Zahlbetrag „mehr Ware“. Der Schuldner hat in diesem Fall ein Interesse an Ausgleichsregelungen.

Risiken bei bestehenden Verträgen

Bei bestehenden Verträgen besteht voraussichtlich keine Regelung zu der vorstehend beschriebenen Währungsumstellung. Die Währungsfrage ist meistens nicht thematisiert und geregelt worden. Damit muss auf andere als vertragliche Regelungen zurückgegriffen werden. Auch kann eine fortlaufende Abwertung der Neuwährung zu einer sich ständig verschärfenden Situation führen. Es drohen zahlreiche Prozesse vor Gerichten und Schiedsgerichten. Dabei besteht das Risiko, dass zahlreiche divergierende Entscheidungen zu einer weiteren Rechtsunsicherheit führen.
Eine Grundfrage hierbei ist die Frage der Gerichtszuständigkeit. Bei der Überleitung der Forderungen vom Euro auf die neue Landeswährung wird letztendlich die noch nicht feststehende gesetzliche Regelung abgrenzen, welche Forderungen in die neue Währung übergeleitet werden. Mit den auftretenden rechtlichen Problemen können Gerichte in dem Land befasst sein, das die Euro-Zone verlassen hat, aber auch andere Gerichte. Hier kommt es auf getroffene Gerichtsstands- und Schiedsvereinbarungen an. Für jedes mit diesen rechtlichen Fragen befasste Gericht gilt: Es muss einen rechtmäßigen Währungswechsel beachten. Zu beachten ist bei Rechtswahlklauseln aber grundsätzlich die Frage der Vollstreckbarkeit des Titels. Nicht jeder vor einem ordentlichen Gericht erlangte Titel kann in jedem Land vollstreckt werden. Schiedsvereinbarungen bieten in diesen Fällen Vorteile.

Möglichkeiten der Ausgleichsregelungen

Die Parteien können sich darauf verständigen, dass für die Währungsumstellung keine Ausgleichszahlungen zu leisten sind und die bestehenden Verträge ordnungsgemäß abgewickelt werden. Möglich ist hingegen auch die Anpassung des Vertrages an die neue Situation mit einem finanziellen Ausgleich. Dies kann durch die Vertragsparteien selber, möglicherweise im Streitfalle auch durch Gerichte erfolgen. Die Vertragsparteien können durch Kündigung versuchen den Vertrag aufzuheben. Ist eine Kündigung durch die Parteien nicht möglich, so kann eine Vertragsbeendigung über die Gerichte angestrebt werden. Eine Zuordnung zu einer der in Frage kommenden Währungen ist möglich. Entweder erzielen die Parteien eine diesbezügliche Regelung oder die Gerichte.

Ansprüche gegen den Vertragspartner

Unter der Annahme, dass für derartige Ansprüche deutsches Recht anwendbar sein wird, kommt hier eine Anpassung des Vertrages wegen Störung der Geschäftsgrundlage nach § 313 BGB in Betracht. Damit soll eine Korrektur des Vertrages in Situationen ermöglicht werden, in denen das Festhalten am ursprünglich vereinbarten Vertragsinhalt für eine der Parteien nicht mehr zumutbar ist und das Festhalten am Vertrag zu untragbaren Ergebnissen führen würde. Voraussetzung ist das Vorliegen einer Äquivalenzstörung. Letztendlich spielt dabei auch die Frage der Vorhersehbarkeit der Währungsumstellung eine Rolle. Dabei ist zu prüfen, ob eine Anpassung des Vertrages durch optimalen Interessenausgleich zwischen den Parteien erzielt werden kann oder ob der Vertrag aufzuheben ist.

Zukünftige Verträge

Hinsichtlich der Gestaltung von zukünftigen Verträgen sollte bedacht werden, dass ein Berufen auf die Störung der Geschäftsgrundlage gemäß § 313 BGB wohl nicht möglich sein dürfte. Das Thema Euro-Austritt ist ebenso in der Diskussion wie die Namen von bestimmten Ländern in diesem Zusammenhang. Die Problematik rund um einen möglichen Euro-Austritt ist somit bekannt, ein Risiko daher vorhersehbar.
Gerade deshalb sollten jedoch bestimmte Gestaltungsmöglichkeiten und verschiedene Verhaltensweisen bedacht werden.

Zahlungsbeschleunigung

Noch stärker als bisher sollte das Thema Zahlungsbeschleunigung und Zahlungsziel in den Fokus rücken. Die Zahlungsziele in den Rechnungen sollten soweit wie möglich verkürzt werden, möglicherweise sollte auch auf mit der Zeit Gewohnheit gewordene Zahlungsziele von 90 Tagen und mehr in verschiedenen Ländern verzichtet werden. Nach Ablauf der Zahlungsziele ist ein automatisches Mahnverfahren im Unternehmen mit bis zu zwei zeitlich eng aufeinander folgenden Mahnstufen einzuleiten. Gefolgt von der anschließenden Abgabe an ein Inkassounternehmen. Idealerweise gelingt es einem Unternehmen, die Ware gegen Vorkasse zu liefern. In diesem Fall braucht sich das Unternehmen um mögliche Zahlungsverzögerungen oder -ausfälle keine Gedanken zu machen.

Eigentumsvorbehalte

Eigentumsvorbehalte sichern, wenn sie wirksam vereinbart werden, das Eigentum des Verkäufers bis zur vollständigen Bezahlung. Als zusätzliches Sicherungsmittel sollten sie daher stets bedacht werden. Auch für den Fall einer Insolvenz des Schuldners hat der Eigentumsvorbehalt eine Bedeutung. Besteht zugunsten des Verkäufers ein Eigentumsvorbehalt, so kann er im Falle der Insolvenzfestigkeit ein Aussonderungsrecht geltend machen und seine Ware vor Verteilung an die Masse zurück erhalten. Auch besteht die Möglichkeit, dass der Eigentumsvorbehalt „abgekauft“ wird. Der Eigentumsvorbehaltsverkäufer verzichtet gegen die Zahlung einer bestimmten Summe auf seinen Eigentumsvorbehalt. Dafür verliert er den Rang des bevorrechtigten oder gesicherten Gläubigers und reiht sich als ungesicherter Gläubiger in die Gläubigerliste ein.
Stets ist darauf zu achten, dass der Eigentumsvorbehalt wirksam vereinbart werden muss. In einigen Ländern reicht eine einseitige Bestimmung mittels Allgemeiner Geschäftsbedingungen (AGB) nicht aus, eine vertragliche Vereinbarung ist notwendig. Andere Länder wiederum verlangen die Erstellung einer notariellen Urkunde oder die Eintragung des Eigentumsvorbehalts in öffentliche Register. Erst dann kann der Eigentumsvorbehalt wirksam geltend gemacht werden.

Währung

Hilfreich kann die Vereinbarung einer Zahlung in einer anderen Währung als Euro sein, sofern sich diese vereinbaren lässt. Im Falle eines Euro-Austritts mit Währungsumstellung und Währungswertverlust wäre die Zahlung in einer anderen Währung als Euro davon nicht betroffen. Die Vereinbarung von neutralen oder unkritischen Zahlungsorten sollte ebenfalls in Betracht gezogen werden. Und letztendlich sollten Zahlungen, die ein Unternehmen erhält, nicht auf Bankkonten in Krisenländern erfolgen. Wenn der Schuldner zahlungsbereit ist, dann sollte das Geld auf Konten in sicheren Ländern überwiesen werden.

Wertsicherungsklauseln

Ein Gläubiger kann bei der Umstellung der Währung von Euro auf eine Landeswährung einen Kaufkraftverlust erleiden. Dieser Gläubiger wird daher bestrebt sein, sich mit einer Wertsicherungsklausel zu schützen. Danach könnte der Schuldner verpflichtet werden, den durch eine Währungsumstellung eintretenden Kaufkraftverlust zusätzlich zum dann in Landeswährung zu zahlenden Kaufpreis an den Gläubiger zu leisten.

Regelungen über Verlustausgleich

Grundsätzlich ist jede Vertragspartei für die ihr obliegende Leistung verantwortlich. Die Leistung des Warenempfängers ist die Vornahme der Kaufpreiszahlung. Bei den Regelungen zum Verlustausgleich soll der Fall der Währungsumstellung und –abwertung bedacht werden. Der dabei entstehende Verlust kann vertraglich vereinbart zwischen den Parteien aufgeteilt werden. Es erscheint angemessen, aufgrund vorstehender Anmerkungen dem Warenempfänger grundsätzlich 30% des Verlustausgleiches aufzubürden und die verbleibenden 70% zwischen den Parteien zu quoteln, so dass davon jede Partei beispielsweise das hälftige Risiko trägt. Natürlich sind auch andere Quotelungen möglich.

Nachverhandlungsklauseln

Die Parteien könnten eine Regelung in den Vertrag aufnehmen, dass für den Fall der Währungsumstellung eine Nachverhandlung stattfinden soll mit dem Ziel, eine angemessene Regelung unter Abwägung der beiderseitigen Interessen zu finden. Es wird in diesem Fall keine feste Regelung für den Fall der Währungsumstellung geben, jedoch die Absicht der Parteien in Nachverhandlungen einzutreten. Grundsätzlich steht es dann im Interesse und Verhandlungsgeschick der Parteien, wie auf die Währungsumstellung und den Währungsverlust reagiert und der Schaden aufgeteilt werden soll. Nachteil der Nachverhandlung ist die zeitliche Verzögerung und die Frage welche Regelung eingreift, wenn sich die Parteien nicht einigen.

Außerordentliche Kündigungsrechte

Mit einem außerordentlichen Vertragskündigungsrecht kann ein Lösen vom Vertrag beispielsweise für den Fall vereinbart werden, dass eine Gefahr für die Erfüllung der Vertragspflichten besteht, wie z.B. mangelnde Bonität des Vertragspartners.
Um den Rückgriff auf gesetzliche Kündigungsregeln zu vermeiden, können auch sogenannte „MAC-Klauseln“ („material adverse change“) vereinbart werden. Diese sehen dann beispielsweise das Recht zur Kündigung des Vertrages vor, wenn sich die wirtschaftliche Lage des Schuldners verschlechtert. Das könnte der Fall sein, wenn dieser seine Leistungen voraussichtlich nicht mehr erbringen kann. Jedoch, und das zeigen bereits die Formulierungen, werden hier juristische Auslegungen der Begriffe notwendig sein.

Ergebnis

Gleich ob bestehende oder zukünftige Verträge – es zeigt sich, dass Unternehmen die derzeitige Lage im Euro-Land dazu nutzen sollten, sich kritisch mit den Fragen der Vertragsgestaltung auseinander zu setzen. Gut vorbereitet und auf Eventualitäten eingestellt kann das Auslandsgeschäft auch weiter betrieben werden.

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 Mail.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

HERFURTH & PARTNER Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Luisenstr. 5, D-30159 Hannover
Fon 0511-30756-0 Fax 0511-30756-10
Mail info@herfurth.de, Web www.herfurth.de

Hannover · Göttingen · Brüssel
Member of the ALLIURIS GROUP, Brussels

REDAKTION

Leitung: Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt, zugelassen in Hannover und Brüssel (verantw.); Petra Maria Debring, Rechtsanwältin, FA für Steuerrecht

Leitung: Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt, zugelassen in Hannover und Brüssel (verantw.); Petra Maria Debring, Rechtsanwältin, FA für Steuerrecht

Mitarbeit: Angelika Herfurth, Rechtsanwältin, FA für Familienrecht; Sibyll Hollunder-Reese, M.B.L. (HSG St. Gallen), Rechtsanwältin; Thomas Gabriel, Rechtsanwalt; JUDr. Yvona Keiper-Rampáková, Juristin (CR); Dr. Jona Aravind Dohrmann, Rechtsanwalt; Marc-André Delp, M.L.E., Rechtsanwalt; Alexia Calleja-Cabeza, Abogada (ES); Michael Chidekel, LL.M. Adwokat (RS); Prof. Dr. jur. Frank-Rüdiger Jach, Hochschulprofessor; Dr. jur. Christiane Trüe, LL.M. (East Anglia), Assessor jur.; Uzunma Bergmann, LL.M., Attorney at Law (USA), Solicitor (England & Wales); Cord Meyer, Rechtsanwalt; Martin Heitmüller, Rechtsanwalt, Maître en Droit (FR); Zheng Zhou, Rechtsanwältin, Juristin (China); Dr. jur. Jorge Albites-Bedoya, LL.M., Abogado (VEN); Dr. jur. Lutz Kniprath, M.A., Rechtsanwalt; Dr. jur. Reinhard Pohl, Rechtsanwalt

KORRESPONDENTEN

u.a. Amsterdam, Athen, Bratislawa, Brüssel, Budapest, Bukarest, Helsinki, Istanbul, Kiew, Kopenhagen, Lissabon, London, Luxemburg, Mailand, Madrid, Moskau, Oslo, Paris, Prag, Sofia, Stockholm, Warschau, Wien, Zug, New York, Toronto, Mexico City, Sao Paulo, Buenos Aires, Dubai, Kairo, New Delhi, Bangkok, Singapur, Peking, Tokio, Sydney.

VERLAG

CASTON GmbH, Law & Business Information
Luisenstr. 5, D-30159 Hannover,
Fon 0511 - 30756-50 Fax 0511 - 30756-60
Mail info@caston.info Web 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.