

## Checkliste 25

### Der Kaufvertrag

---



#### Definition

Ein Kaufvertrag kommt dadurch zustande, dass ein Exporteur ein Angebot abgibt und ein Importeur dieses Angebot annimmt. Das heißt, der ausländische Vertragspartner erklärt seine Annahme auf der Grundlage des ihm vorliegenden Angebotes des Exporteurs. Hierbei ist es zunächst unerheblich, ob Angebot und Annahme mündlich oder schriftlich erfolgt sind.



#### Problemstellung

Risiken sind stets dann zu beobachten, wenn die für den Abschluss des Vertrages notwendige Einigung nicht zustande gekommen ist. Zu beachten ist, dass der gesamte Vertrag nicht zustande gekommen ist, wenn die Vertragsparteien sich über einen wesentlichen Punkt nicht geeinigt haben. Zu den wesentlichen Punkten gehören:

- ▶ das Vertragsprodukt
- ▶ der Preis
- ▶ die Lieferbedingungen
- ▶ die Zahlungsbedingungen
- ▶ der Lieferzeitpunkt

Es kommt also bei dem gültigen Abschluss von Auslandsverträgen auf die völlige Übereinstimmung in allen wesentlichen Vertragsbestandteilen an.



#### Beispiel

Ein deutsches Außenhandelsunternehmen bietet einem Importeur in Hongkong eine bestimmte Ware an und gibt als Kaufpreis „Dollar“ als Vertragswährung an. Sollte es zu diesem Vertrag aus einem späteren Zeitpunkt zu einem Streit kommen, weil der Vertragspartner in Hongkong von „Hongkong-Dollar“ ausgegangen ist und der deutsche Exporteur von „US-Dollar“, dann kann davon ausgegangen werden, dass der Vertrag insgesamt nicht zustande gekommen ist, weil man sich über einen wesentlichen Punkt, nämlich den Verkaufspreis in „welcher Dollar-Währung“ nicht geeinigt hat.



#### Checkliste

##### Vor Angebotsabgabe

- ▶ Ist die Bonität des ausländischen Geschäftspartners im erforderlichen Umfang geprüft?

- ▶ Ist für das Exportgeschäft eine Ausfuhrgenehmigung einzuholen (beim Bundesausfuhramt)?
- ▶ Gibt es im Importland Importbeschränkungen (mengenmäßig, technisch usw.)?
- ▶ Welche Kosten (Exportkalkulation) und welche Risiken (INCOTERMS) sind mit dem Export des Produktes verbunden?
- ▶ Sind die Kosten in der Exportkalkulation berücksichtigt?
- ▶ Sind die Risiken in der Export-Versicherung berücksichtigt?
- ▶ Welche öffentlich-rechtlichen Vorschriften gibt es im Importland?
- ▶ Welche technischen Normen bestehen im Importland, können diese durch den Exporteur erfüllt werden?
- ▶ Sind Zulassungsvorschriften zu erfüllen, welche Kosten sind hiermit verbunden?

**Vertragspartner (an wen soll geliefert werden?)**

- ▶ Ist die genaue gesellschaftsrechtlich korrekte Bezeichnung des Vertragspartners angegeben?
- ▶ Stimmt die Rechnungsanschrift/Lieferanschrift (Vorsicht vor P.O. Box-Anschriften)?
- ▶ Ist der Empfänger des Vertragsangebotes vertretungsberechtigt?

**Ist der Verkaufsgegenstand präzise bestimmt (was soll geliefert werden)?**

- ▶ Stimmt also die Spezifikation des Produktes?
- ▶ Stimmt die Mengenangabe (Vorsicht bei Bezeichnungen wie *gallon* und *ton*, hier gibt es nach Zielland unterschiedliche Bedeutungen)?
- ▶ Ist es sinnvoll, bei komplexen bzw. komplizierten Produktbezeichnungen ein Kürzel zu verwenden, um nachher eventuelle Probleme beim Akkreditiv zu vermeiden?

**Ist der Kaufpreis korrekt angegeben?**

- ▶ Sind alle Faktoren, die den Exportpreis bestimmen, berücksichtigt?
- ▶ Ist die Währung angegeben? (nicht nur \$, sondern z.B. US-\$)
- ▶ Ist die Vereinbarung einer Preisgleitklausel erforderlich?

**Sind die Lieferbedingungen geregelt (wie, wohin soll geliefert werden)?**

- ▶ Sind die Lieferbedingungen gemäß INCOTERMS angeboten?
- ▶ Ist der letzte Stand der INCOTERMS (INCOTERMS 2000) angegeben?

- ▶ Ist der exakte Lieferort angegeben?
- ▶ Ist die INCOTERMS-Klausel richtig angegeben (CIF Teheran ist falsch)?
- ▶ Ist die INCOTERMS-Klausel ohne Wenn und Aber vereinbart?
- ▶ Ist der Lieferzeitpunkt definiert?
- ▶ Sind Teillieferungen zulässig?

**Ist die Zahlungsbedingung klar geregelt (wann, wo ist zu zahlen, wer hat an wen zu zahlen)?**

- ▶ Genaue Art der Zahlung (z.B. durch ein unwiderrufliches bestätigtes Akkreditiv)?
- ▶ Zeitpunkt der Zahlung
- ▶ Ort der Zahlung

**Sonstige Vertragsbestimmungen (was ist sonst noch zu berücksichtigen)?**

- ▶ Soll ein Eigentumsvorbehalt vereinbart werden?
- ▶ Ist die Eigentumsvorbehalt-Klausel korrekt formuliert und nach dem Recht des Importstaates wirksam (Vorsicht: In vielen Ländern gilt der in Deutschland übliche Eigentumsvorbehalt nicht)?
- ▶ In welchem Umfange soll/muss eine Gewährleistungshaftung übernommen werden?
- ▶ Ist berücksichtigt, in welchem Umfange ein Produkthaftungsrisiko gegeben ist (Vorsicht: Die Risiken sind in den USA höher zu bewerten, als in anderen Staaten)?
- ▶ Ist die Frage der höheren Gewalt (Gewaltklausel) zu regeln?
- ▶ Welches (Schieds-)Gericht soll einen etwaigen Streit entscheiden?
- ▶ Welches nationale Recht soll für den Kaufvertrag zur Anwendung gelangen?
- ▶ Ist bei zweisprachigen Verträgen geregelt, nach welcher Vertragssprache im Streitfall der Vertrag interpretiert wird?



**Weitere Hilfen**

- VDMA – Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau<sup>1</sup>
- ICC – Internationale Handelskammer<sup>1</sup>
- Fachanwalt

<sup>1</sup> Die Anschriften finden Sie im Anhang.