

Keine Angst vor dem UN-Kaufrecht!

Ein Plädoyer für den Praxiseinsatz einer hervorragenden Gestaltungsmöglichkeit internationaler Lieferbeziehungen

Von *Johannes Brand, LL.M.*

Die immer noch häufig anzutreffende Aversion gegen das UN-Kaufrecht ist verständlich. Denn das UN-Kaufrecht ist ein hervorragendes Instrument zur Gestaltung internationaler Lieferbeziehungen.

Deutsche Unternehmen haben laut Statistischem Bundesamt im Jahr 2016 Waren im Wert von insgesamt 1.207 Milliarden Euro exportiert und Waren im Wert von insgesamt 955 Milliarden Euro importiert. Import wie Export sind evident problemträchtiger als Kauf und Verkauf im Inland. Es ergeben sich prozessuale und materiellrechtliche Probleme sowie Probleme bei der Vollstreckung. Die Anwendung des UN-Kaufrechts löst viele dieser Probleme.

Was ist das UN-Kaufrecht?

Das UN-Kaufrecht beruht auf einem völkerrechtlichen Vertrag, der „United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)“. Mittlerweile sind 85 Staaten dem UN-Kaufrecht beigetreten. In diesen Staaten gilt das UN-Kaufrecht als nationales Recht. Das UN-Kaufrecht hat die gleiche Verbindlichkeit wie jedes andere formelle Gesetz.

Wann ist das UN-Kaufrecht anwendbar?

Das UN-Kaufrecht ist in zwei Fällen anwendbar – nach Art. 1 I lit. a) bei Verträgen zwischen Parteien aus Mitgliedstaaten des UN-Kaufrechts und nach Art. 1 I lit. b),



Das UN-Kaufrecht ist ein hervorragendes Instrument zur Gestaltung internationaler Lieferbeziehungen.

„wenn die Regeln des internationalen Privatrechts zur Anwendung des Rechts eines Mitgliedstaates führen.“

Es soll kurz erinnert werden, dass „Regeln des Internationalen Privatrechts“ (IPR) grundsätzlich nationale Kollisionsregeln sind, die dem Richter vorgeben, welches Recht bei Auslandsbezug der zu entscheidenden Angelegenheit anwendbar ist. Innerhalb der Europäischen Union ist dieses Kollisionsrecht aber vereinheitlicht durch die sogenannte Rom-I-Verordnung. Nach Art. 4 I lit. a) dieser Verordnung ist auf Kaufverträge über bewegli-

che Sachen das Recht des Verkäufers anzuwenden. Der deutsche Exporteur darf also jedenfalls dann auf die Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts vertrauen, wenn die Angelegenheit von einem Richter innerhalb der Europäischen Union entschieden wird.

Die (häufig missglückte) Abwahl des UN-Kaufrechts

Nach Art. 6 CISG können die Parteien die Anwendung des Übereinkommens ganz oder teilweise ausschlie- ▶

ßen. Davon machen Unternehmer häufig Gebrauch. Klauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), die die Abwahl des UN-Kaufrechts beabsichtigen, sind aber häufig (unernannt) unwirksam. Der deutsche Unternehmer vertraut darauf, dass ein Hinweis auf seine AGB (beispielsweise in einer Auftragsbestätigung) für die Einbeziehung ausreicht. Er liegt damit nach deutschem Recht auch regelmäßig richtig (vgl. §§ 310 I 1, 305 II BGB). Das UN-Kaufrecht allerdings kennt keine solche Erkundigungsobliegenheit des AGB-Gegners. Will der AGB-Verwender seine AGB einbeziehen, muss er diese grundsätzlich vollständig vor Vertragsschluss übersenden. Tut er dies nicht, sind die AGB nicht Vertragsbestandteil geworden (BGH, Urteil vom 31.10.2001 – VIII ZR 60/01).

Warum ist es ein Fehler, das UN-Kaufrecht (unbedacht) abzuwählen?

Die Abwahl des UN-Kaufrechts sollte aber ohnehin gut durchdacht sein, denn es bietet Käufer wie Verkäufer Vorteile taktischer, prozessualer und materiellrechtlicher Art, die diese nicht aus Angst vor der unbekanntem Materie verwerfen sollten.

Die Durchsetzbarkeit in Vertragsverhandlungen ist ein immanenter Vorteil des UN-Kaufrechts. Die individualvertragliche Abwahl des UN-Kaufrechts mag ja – im Gegensatz zur Abwahl in AGB (siehe oben) – meistens wirksam gelingen. Aber welcher ausländische Vertragspartner wird sich ohne nähere Prüfung auf die Anwendbarkeit deutschen Rechts einlassen? Das UN-Kaufrecht ist eine gute Alternative in verfahrenen Verhandlungen, denn es ist „heimisches Recht“ für Käufer wie Verkäufer. Vertragspartner werden es also bei Vertragsverhandlungen eher akzeptieren als das deutsche Kaufrecht.

Das UN-Kaufrecht sorgt auch für Rechtssicherheit. Wer ohne weitere Prüfung davon ausgeht, dass ein ausländisches Gericht die Wahl des deutschen (unvereinheitlichten) Kaufrechts akzeptiert, sei daran erinnert, dass das Internationale Privatrecht nationales Recht ist. Es gibt daher keine Garantie dafür, dass ein ausländischer Richter eine Rechtswahl zugunsten deutschen Kaufrechts akzeptiert. Die Fallkonstellationen sind mannigfaltig, doch eines ist klar: Wer deutsches Kaufrecht wählt, riskiert bei einem Verfahren im Ausland, auf eine völlig unbekanntem Rechtsordnung zurückzufallen. Das UN-Kaufrecht bietet auch hier eine sichere Alternative, denn es gilt in den Mitgliedstaaten als nationales Recht.

„Das UN-Kaufrecht bietet Käufer wie Verkäufer Vorteile taktischer, prozessualer und materiellrechtlicher Art, die diese nicht aus Angst vor der unbekanntem Materie verwerfen sollten.“

Darüber hinaus bietet das UN-Kaufrecht aber auch Regelungen, die verkäufer- oder käuferspezifische Vorteile gegenüber dem deutschen (unvereinheitlichten) Kaufrecht beinhalten:

Auf Verkäuferseite sind zwei Unterschiede hervorzuheben. Erstens kennt das UN-Kaufrecht keinen Verbrauchsgüterregress, wie ihn § 478 BGB vorsieht. Dieser kann für den Verkäufer sehr unangenehm werden und ist vertraglich kaum zu vermeiden (§ 478 IV 1 BGB). Der

Verbrauchsgüterregress zwingt den Lieferanten, dessen Abnehmer an Verbraucher weiterverkauft, gewisse Regelungen zum Verbraucherschutz auch gegen sich gelten zu lassen. Zweitens ist der Rücktritt nach UN-Kaufrecht (dort „Vertragsaufhebung“ genannt) deutlich eingeschränkter als im deutschen Kaufrecht. Das UN-Kaufrecht geht – zutreffend – davon aus, dass die Rückabwicklung im grenzüberschreitenden Lieferverhältnis deutlich schwieriger ist und verlangt deshalb eine wesentliche Vertragsverletzung (Art. 49 I lit. a), 25 CISG). Das Recht zur Vertragsaufhebung ist Ultima Ratio und deutlich eingeschränkter als das Recht zum Rücktritt nach §§ 437 Nr. 2, Var. 1, 440, 323 BGB, das nur ausgeschlossen ist, wenn der Mangel nur unerheblich ist (§ 323 V 2 BGB).

Auf Käuferseite ist der garantievergleichbare Schadensersatzanspruch nach Art. 45 I lit. b), 77 CISG zu nennen. Der Schadensersatzanspruch setzt weder ein Verschulden des Verkäufers noch eine Nachfrist zur Nacherfüllung voraus. Der Verkäufer haftet für alle Pflichtverletzungen, darunter auch Mängel der Kaufsache, sogar für entgangenen Gewinn – kraft Gesetzes. Der deutsche Importeur wäre – buchstäblich – schlecht beraten, wenn er auf diesen Anspruch ohne Not verzichtete.

Naturgemäß kann diese Darstellung keine vollständige Synopse aller Regelungen des UN-Kaufrechts gegenüber den Regelungen des unvereinheitlichten deutschen Kaufrechts geben. Sie reflektiert aber drei wesentliche Unterschiede.

Und wie macht man es richtig?

Der Ausschluss des UN-Kaufrechts ohne weitere Prüfung ist ein Fehler. Es ist im konkreten Einzelfall (a) zunächst zu bestimmen, welche Normen für den konkret be- ▶

troffenen Unternehmer (Importeur oder Exporteur) nach UN-Kaufrecht nachteilig sein könnten, und dann (b) hinsichtlich dieser Normen zu verhandeln. Denn wie oben schon angedeutet, ist das UN-Kaufrecht fast vollständig dispositiv (Art. 6 CISG).

Nur wenn der Vertragspartner tatsächlich nicht einlenken will, könnte die Wahl deutschen Rechts unter Ausschluss des UN-Kaufrechts ausnahmsweise sinnvoll sein. Besonders realistisch ist dieses Szenario aber nicht. Denn welcher (ausländische) Vertragspartner wird einerseits Nachverhandlungen hinsichtlich bestimmter Inhalte des UN-Kaufrechts ablehnen und sich andererseits auf die Geltung deutschen Rechts einlassen? Selbst wenn er es täte, begibt sich der Unternehmer mit der Abwahl des UN-Kaufrechts in eine unnötige Rechtsunsicherheit (siehe oben).

Fazit

Der Ausschluss des UN-Kaufrechts ohne jede Prüfung ist falsch. Aber selbst bei Prüfung und Vergleich beider Kaufrechtsregime ist nur in seltenen Fällen das vereinheitlichte deutsche Kaufrecht vorteilhafter. Die Gestaltung von internationalen Kaufverträgen ohne Kenntnis des UN-Kaufrechts ist in jedem Fall unmöglich. ◀



Johannes Brand, LL.M. (Trinity College, Dublin),
Rechtsanwalt, Associate, Buse Heberer Fromm,
Frankfurt am Main

brand@buse.de
www.buse.de

Deutscher AnwaltSpiegel

Online | **Roundtable** | Spezial | Panel

Roundtable-Termine 2017:

22. Juni 2017

Corporate Social Responsibility – verantwortungsvolles Management von international agierenden Unternehmen

(PresseClub, Frankfurt am Main, 15–18 Uhr)

Kooperationspartner:  **BEITEN BURKHARDT**

21. September 2017

How to make the most of ...? Im Praxischeck: Schadenermittlungsexperten in internationalen Schiedsverfahren

(Villa Bonn, Frankfurt am Main, 16-19 Uhr)

Kooperationspartner:  **Accuracy**

Die Roundtables richten sich als geschlossene Veranstaltungen an Unternehmensvertreter.
Nähere Informationen zum Programm sowie das Anmeldeformular finden Sie unter:
www.deutscheranwaltspiegel.de/roundtable