

I Der Kaufvertrag

1 Das anwendbare Recht

1.1 Bedeutung des anwendbaren Rechts

Die einzelnen Rechtsordnungen geben den Vertragsparteien Regeln für einzelne Vertragstypen vor (z.B. die §§ 433 ff. BGB für den Kaufvertrag). Dieses auf die Verträge anwendbare Recht ist insofern wichtig, da es Anwendung findet, wenn ein Vertrag Lücken oder Widersprüche aufweist. Auch der ausführlichste Vertrag regelt nicht alles.

Es ist wesentlich, die Grundzüge des anwendbaren Rechts zu kennen, um zu wissen, in welchen Fällen dieses für die eigene Partei günstig ist und deshalb nichts vertraglich gesondert geregelt werden muss. Oder auch um zu wissen, in welchen Fällen es ungünstig ist, und deshalb im Vertrag eine andere Regelung getroffen werden sollte.

Manche Rechtsordnungen sind uns fremd, zum Beispiel die anglo-amerikanische Rechtsordnung. Diese stützt sich vor allem auf Einzelentscheidungen höherer Gerichte („case law“), da in vielen Bereichen gesetzliche Regelungen fehlen. In Verträgen findet sich deshalb häufig eine Aufzählung ähnlicher Rechtsbegriffe nacheinander.

1.2 Vereinbarung des anwendbaren Rechts

Im Allgemeinen kann das Recht, das auf den Exportvertrag Anwendung findet, frei vereinbart werden (Ausnahme: einige arabische Staaten, Brasilien und Uruguay). Es kann das Recht im Lande des Verkäufers, des Käufers oder eines dritten Staates sein.

Keine Vereinbarung ist möglich über das zwingende Recht eines Landes, wie z.B. das Kartellrecht, das Insolvenzrecht (→ unter Eigentumsvorbehalt, I.10), das Wettbewerbsrecht und das Steuerrecht. (Obwohl manch einer gerne z.B. das Steuerrecht der Bahamas vereinbaren würde.) Diese Bereiche gehören zum so genannten „ordre public“ und unterliegen immer dem Recht des betreffenden Landes.

1.3 Was heißt „deutsches Recht“?

Wenn man „deutsches Recht“ ohne irgendeinen Zusatz vereinbart, dann kommt bei Kaufverträgen mit Auslandsbezug in erster Linie das CISG (→ Anlage 3) zur Anwendung. Dieses von den Vereinten Nationen entwickelte Kaufrecht gilt für grenzüberschreitende Warenkäufe und ist inzwischen international weit verbreitet, vor allem auch in unseren wichtigsten Absatzländern (→ Anlage 1).

Die Abkürzung „CISG“ bedeutet: Contracts for the International Sale of Goods. Es wird auch als „UN-Kaufrecht“ oder „UNCITRAL-Kaufrecht“ bezeichnet. Die französische Abkürzung lautet: CVIM (Contrats de Vente Internationale de Marchandises),

während die Spanischsprachigen die Bezeichnung „La Convención de las Naciones Unidas“ verwenden.

Das CISG (im Folgenden auch: „vereinheitlichtes Recht“, da es in allen Vertragsländern einheitlich gilt) ist ein deutsches Gesetz – genauso ist es ein chinesisches, ein englisches Gesetz usw. Da es internationales Recht ist und internationales Recht dem nationalen Recht vorgeht, verdrängt das CISG im Auslandsgeschäft weitgehend BGB und HGB. Das CISG liegt in sechs verbindlichen Originalsprachen vor (Englisch, Französisch, Spanisch, Russisch, Arabisch und Chinesisch), wohingegen die deutsche Sprache keine Originalsprache ist.

Das CISG findet auch Anwendung, wenn der Vertragspartner seinen Sitz (Niederlassung) in einem Vertragsstaat hat und das Recht eines Vertragsstaates vereinbart wurde. In diesem Fall verdrängt es das nationale unvereinheitlichte Recht.

Das CISG findet auf alle Kaufverträge Anwendung, auch auf so genannte Werklieferverträge. (Werklieferverträge, wie z.B. die Lieferung von Sondermaschinen, fielen früher unter das Werkvertragsrecht – seit der Schuldrechtsreform gilt jedoch auch für sie das Kaufrecht, auch bei inländischen Verträgen.) Das CISG gilt jedoch nicht für reine Werkverträge, wie Montageverträge und Anlagenverträge, wenn der überwiegende Teil in der Ausführung von Arbeiten oder anderen Dienstleistungen besteht.

1.4 Ist ein Ausschluss des CISG noch sinnvoll?

Man könnte das CISG auch ausschließen (z.B. *es gilt deutsches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts*). Dies war allenfalls vor In-Kraft-Treten der Schuldrechtsreform zum 1.1.2002 sinnvoll (Kaufrecht BGB alt: sechs Monate Gewährleistung – CISG: zwei Jahre Gewährleistung). Nach In-Kraft-Treten der Schuldrechtsreform erscheint dies nicht mehr angebracht, da die Kaufvertragsregeln des BGB z.T. für den Verkäufer jetzt ungünstiger sind als die Kaufvertragsregeln nach CISG und der Ausschluss des CISG den Vertragspartner eventuell misstrauisch macht.

Das CISG ist sehr dispositiv, d.h. sein Inhalt ist nicht zwingend und der Vertrag kann von den Vertragsparteien daher anders gestaltet werden.

1.5 Vereinbarung eines anderen Rechts: Gilt das CISG?

Eine deutsche Firma liefert an eine italienische Firma. Sie vereinbaren italienisches Recht. Da auch Italien Vertragsstaat ist (→ Anlage 1), gilt in erster Linie das CISG.

Eine deutsche Firma liefert an eine chinesische Firma. Sie einigen sich auf Schweizer Recht. Da auch die Schweiz Vertragsstaat ist, gilt in erster Linie das CISG.

Ergebnis: Das CISG findet fast auf alle Exportverträge Anwendung, auch wenn sich mancher dessen nicht bewusst ist. Ausnahme: Die Parteien wählen das Recht eines Landes, das nicht Vertragsstaat des CISG ist.

1.6 Die Parteien haben die Frage der Rechtswahl offen gelassen

In diesem Fall richtet sich die Frage des anwendbaren Rechts nach dem sog. Internationalen Privatrecht. Aber anders als der Name vermuten lässt, ist dies nicht international überall gleich, sondern es sagt nur, wie ein Staat die Beziehungen mit internationaler Anknüpfung regelt. Es gibt somit ein deutsches internationales Privatrecht, ein US-amerikanisches internationales Privatrecht usw.

Falls beide Vertragspartner ihren Sitz in EU-Staaten haben, gilt Folgendes: Wenn das anwendbare Recht nicht ausdrücklich geregelt ist, gilt der Schwerpunkt eines Vertrages und dieser liegt beim Kaufvertrag beim Verkäufer: es gilt also deutsches Recht (und damit CISG), wenn der Verkäufer in Deutschland sitzt.

Wenn der Vertragspartner außerhalb der EU seinen Sitz hat, gelten andere Regeln, die im Einzelfall geprüft werden müssten. Es kann also sein, dass bei Anrufung eines deutschen Gerichts dieses nach deutschem internationales Privatrecht deutsches Recht zugrunde legt, bei demselben Vertrag ein ausländisches Gericht nach seinem internationalen Privatrecht vom Recht des Käufers ausgeht.

1.7 Das unvereinheitlichte Recht

Das CISG regelt jedoch nur den Kernbereich des Kaufrechts. Bei anderen Fragen, die vom CISG nicht ausdrücklich geregelt werden, muss auf das nationale unvereinheitlichte Recht (also z.B. bei Vereinbarung deutschen Rechts: BGB und HGB) zurückgegriffen werden. So gilt bei Vereinbarung französischen Rechts in erster Linie das CISG (vereinheitlichtes Recht) und für die vom CISG nicht geregelten Sachverhalte der Code civil (unvereinheitlichtes Recht).

Vor allem die folgenden Punkte werden vom CISG nicht geregelt, sondern durch das in Betracht kommende unvereinheitlichte Recht:

- ▶ Einbeziehung von AGB: Gelten die AGB des Einkäufers oder des Verkäufers oder beide nicht? Gültigkeit von AGB-Klauseln
- ▶ Gültigkeit einzelner Klauseln
- ▶ Insbesondere: Zulässigkeit von Haftungsbegrenzungen
- ▶ Eigentumsübergang/Eigentumsvorbehalt
- ▶ Haftung für Personenschäden (→ Produkthaftung, I.9)

1.8 Andere Möglichkeiten der Rechtswahl

Keine Bedenken bestehen aus der Sicht des Exporteurs auch gegen folgende Möglichkeiten der Rechtswahl:

- ▶ Schweizer Recht: In erster Linie gilt das CISG, ergänzend gilt das unvereinheitlichte Schweizer Bundesrecht (nur das Prozessrecht ist Kantonsrecht).
- ▶ Österreichisches Recht: In erster Linie gilt das CISG.
- ▶ Man kann auch ausdrücklich vereinbaren, dass das CISG gilt, wenn es nicht gelingt, deutsches Recht zu vereinbaren. Vor allem beim Export in Länder mit fremden Rechtsordnungen, die keine CISG-Vertragsstaaten sind (z.B. in Asien, Lateinamerika, Afrika, arabische Länder, ehemaliger Ostblock), und wenn es nicht gelingt, deutsches Recht durchzusetzen.

Abzuraten ist von der:

- ▶ Vereinbarung französischen Rechts: Die Haftung für Folgeschäden kann nicht wirksam ausgeschlossen werden – das CISG regelt dies nicht, sondern verweist diesbezüglich auf das unvereinheitlichte französische Recht (→ I.1.7: Zulässigkeit von Haftungsbegrenzungen).
- ▶ Vereinbarung von US-Recht: Da die Amerikaner überwiegend keine Gesetzessystematik haben, sind die Verträge sehr umfangreich, da sie alle möglichen Varianten abdecken müssen („case law“). Allerdings wird man sich bei Verträgen mit US-Amerikanern oft auf deren Recht einlassen müssen. Die Kompetenz für das Zivilrecht obliegt den einzelnen Bundesstaaten, so dass es sich empfiehlt, bei größeren Vertragswerten den Vertrag von einem Anwalt des entsprechenden Staates prüfen zu lassen.

2 Angebot, Vertragsschluss

2.1 Das Angebot

Ein Angebot kann vom Vertragspartner nur innerhalb einer „angemessenen Frist“ (CISG) angenommen werden. Eine Antwort auf ein Angebot, die eine Annahme darstellen soll, aber Ergänzungen oder Abweichungen enthält, ist eine Ablehnung des Angebots – es sei denn, die Änderungen sind unwesentlich – und stellt ein Gegenangebot dar (Art. 19 CISG).

Bis zur Annahme kann das Angebot nach CISG widerrufen werden – anders übrigens bei innerdeutschen Verträgen, bei denen das CISG nicht gilt. Wenn aber der Käufer bereits die Annahmeerklärung abgesandt hat, ist ein später eingehender Widerruf des Angebots unbeachtlich (Art. 16 CISG).

Wollen Sie diese Bindungswirkung des Angebots vermeiden, sollten Sie dies auch zum Ausdruck bringen:

Unser Angebot ist unverbindlich.
Our offer is non-binding.

Was bedeutet die „angemessene Frist“, innerhalb derer ein Angebot angenommen werden kann? Diese kann nach Stunden gehen wie beim Wertpapierhandel oder nach mehreren Monaten wie beim Anlagengeschäft. Oft gibt es einen Fall, bei dem man ein Angebot an einen ausländischen Kunden abgegeben hat und dieser es nach zwei Jahren annehmen will. Die angemessene Frist ist hier bestimmt schon verstrichen, aber es gibt eine unangenehme Diskussion mit dem Kunden.

Deshalb empfiehlt es sich immer, jedes Angebot ausdrücklich zu befristen. Nur Sie wissen, welche Frist Ihnen passt: Wie sind Sie ausgelastet? Stehen Preiserhöhungen wegen Tarifverhandlungen ins Haus? Usw.

Man kann eine Befristung z.B. wie folgt formulieren:

Der angegebene Preis und die angegebene Lieferzeit gelten nur, wenn die gleich lautende Bestellung des Käufers bis spätestens zum ... bei dem Verkäufer eingeht.
The price and delivery period indicated are subject to receipt by Seller of the Buyer's identical purchase order no later than being received by the Seller on ...

Es kann sich empfehlen, schon in der Angebotsphase eine Geheimhaltungsklausel zu vereinbaren, wenn man sich genötigt sieht, schon vor einem Liefervertrag Geheimnisse preiszugeben (→ I.13.3).

Produktlisten im Internet sind nach deutscher Rechtsprechung ebenso wenig juristisch bindende Angebote wie Reklame, sondern lediglich Aufforderungen an mögliche Kunden, ihrerseits Angebote abzugeben. Kommt es allerdings zum Vertrag, können diese Unterlagen u.U. Vertragsbestandteil werden (→ I.2.5).

2.2 Allgemeines zum Vertragsschluss

Oft wird – auch bei umfangreichen Lieferungen – nur ein technisches Angebot gemacht. Folge kann sein, dass der Käufer dann als Erster seine kaufmännisch-juristischen Bedingungen diktiert. Dann wird es schwierig, für sich günstige Änderungen zu erzielen, da jeder erfahrungsgemäß an dem festhält, was er in die Welt gesetzt hat.

Deshalb ist es günstig, wenn Sie schon im frühen Angebotsstadium einen kaufmännisch-juristischen Vorschlag beifügen. Dieser sollte nicht zu einseitig sein, sondern auch ausgewogene Regelungen über Verzug, Gewährleistung usw. enthalten.

Hat man eine wirtschaftlich starke Position, kann man ein vollständiges Angebot mit technischem und kaufmännisch-juristischem Inhalt zuschicken mit der Bitte, dieses auf der letzten Seite gegenzuzeichnen und zurückzusenden. In diesem Fall gelten auch die beigefügten AGB, wenn man sich auf sie bezogen hat, so wie dies z.B. bei Verträgen mit der Automobilindustrie oft passiert.

Bei Kunden, an die man häufig etwas verkauft, ist zu empfehlen, sich einmal zusammenzusetzen und einen Standardvertrag auszuarbeiten, auf den man sich dann immer bezieht. Das spart Kapazität und Ärger. Natürlich sollte man sich auch einen solchen Standardvertrag – wie alle Dauerverträge – ab und zu anschauen und an veränderte Gegebenheiten anpassen.

Oftmals werden Verträge in zwei Sprachen ausgefertigt. Hier kann es sich empfehlen zu vereinbaren, dass in Zweifelsfällen z.B. die deutsche Sprache maßgeblich ist.

2.3 Zustandekommen eines Vertrages

Bekanntlich kommt ein Vertrag durch übereinkommende Willenserklärungen zustande. Beispiel: Sie machen ein Angebot über 10.000 Stück mit einem Preis von 10,80 € je Stück. Der Kunde bestellt zu 10,20 € je Stück – kein Vertrag. Nun machen Sie eine Auftragsbestätigung zu 10,40 € je Stück – immer noch kein Vertrag.

Allerdings kann ein Vertrag auch durch schlüssiges Verhalten zustande kommen, die Juristen bezeichnen dies vornehm als „konkludentes Verhalten“. Wenn Sie also in dem letzten Beispiel eine Anzahlung oder eine Akkreditivzahlung geregelt haben und der Kunde leistet die Anzahlung oder eröffnet das Akkreditiv, so akzeptiert er damit Ihre Auftragsbestätigung und der Vertrag ist zustande gekommen.

2.4 Vertrag als kaufmännisches Bestätigungsschreiben?

Sie machen ein Angebot mit einem Preis von 10,80 € je Stück. Der Kunde bestellt zu 10,20 € je Stück. Darauf rufen Sie den Kunden an. Man einigt sich telefonisch auf 10,50 € je Stück. Sie machen eine Auftragsbestätigung und beginnen mit den Worten: „Wie wir uns am 17.04. telefonisch geeinigt haben, beträgt der Preis 10,50 € je Stück“. Nach deutscher Rechtsprechung wäre dies ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben und wenn der Kunde nicht innerhalb wenigen Tagen widerspricht (z.B. weil er den ausgemachten Preis anders verstanden hat), gilt der Inhalt Ihres Schreibens und der Vertrag ist zustande gekommen.

Diese Rechtswirkung eines kaufmännischen Bestätigungsschreibens ist im Ausland jedoch nicht bekannt. Deshalb können Sie auch hier erst von einem gültigen Vertrag ausgehen, wenn Sie z.B. eine Anzahlung in Ihrer Auftragsbestätigung stehen haben und der Kunde diese leistet oder wenn der Kunde das Schreiben seinerseits bestätigt.

2.5 Lieferumfang

Oftmals erhält der Käufer vor Vertragsabschluss Produktinformationen z.B. durch Prospekte und Kataloge. Durch die Schuldrechtsreform ist ausdrücklich in § 434 Abs. 1, Satz 3 BGB niedergelegt, dass diese normalerweise Bestandteil des Vertrages sind. Will man das vermeiden, sollte man dies im Vertrag klären:

Alle mündlichen oder schriftlichen Informationen in Bezug auf den Liefergegenstand und dessen Gebrauch, z.B. in Katalogen, Broschüren oder anderem schriftlichen Material, sind nicht Gegenstand dieses Vertrages, es sei denn, es wird ausdrücklich in diesem Vertrag darauf Bezug genommen.

Any information, whether oral or in writing relating to the product delivered according this Agreement including without limitation information contained in brochures, catalogues or other written material shall not be part of this Agreement unless expressly referred to in this Agreement.

3 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

3.1 Geltung von AGB

Das CISG regelt nicht die Frage, welche AGB beim Zusammentreffen von Einkaufs- und Verkaufsbedingungen gelten. Dies wird deshalb im unvereinheitlichten nationalen Recht geregelt. Das heißt, wenn z.B. deutsches Recht vereinbart ist und da im CISG die Frage der Anwendbarkeit und Gültigkeit von AGB nicht geregelt ist, kommt das deutsche unvereinheitlichte Recht zur Anwendung, somit vor allem BGB und HGB.

Beim Zusammentreffen von Einkaufs- und Verkaufsbedingungen gilt nach deutscher Rechtsprechung das Gesetz, soweit sich diese Bedingungen widersprechen (was bekanntlich häufig vorkommt) – also CISG, ergänzt durch BGB und HGB.

Man sollte sich demzufolge nicht auf seine AGB verlassen, da diese meistens nicht zur Anwendung kommen, sondern das Gesetz gilt, soweit ein Sachverhalt im ausgehandelten Vertrag nicht ausdrücklich geregelt ist. Das Gesetz ist jedoch oft ungünstig für den Verkäufer (z.B. Ersatz des vollen Verzugschadens).

Ähnlich ist beim Zusammentreffen von Einkaufs- und Verkaufsbedingungen die Rechtslage in Frankreich. Anders jedoch in England: Hier gelten die AGB desjenigen, der zuletzt „schreibt“. In anderen Ländern sind AGB weit weniger üblich als bei uns.

Immer unbeachtlich sind AGB, die erst nach Vertragsschluss (z.B. mit einer Rechnung) zugesandt werden.

3.2 Inhalt der AGB

Wie oben erläutert, kann man sich nicht immer auf die AGB verlassen, da sie nicht immer zur Anwendung kommen. Aber selbst wenn sie zur Anwendung kommen, unterliegen sie inhaltlichen Beschränkungen. Nach unvereinheitlichem italienischen Recht sind „nachteilige“ Klauseln, wie Haftungsbegrenzung, Gerichtsstandsregelung usw., in den AGB nicht anerkannt.

Wenn deutsches Recht vereinbart wird, gelten bezüglich des Inhalts die Einschränkungen, die früher im „Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ (AGB-Gesetz) standen. Nach der Schuldrechtsreform sind diese Vorschriften im BGB integriert (§§ 305–310 BGB). Vorsicht: Wirkt eine Klausel in einem bestimmten Fall unangemessen oder überraschend, so ist sie nach der Rechtsprechung insgesamt nichtig (anders nach österreichischem und Schweizer Recht). Ist z.B. ein Teil einer Haftungsbegrenzung in den AGB nichtig, so ist nach der Rechtsprechung die gesamte Haftungsbegrenzungsklausel nichtig, sie wird also nicht auf ein zulässiges Maß zurückgeführt: Das kann teuer werden.

Dagegen kann man im individuellen, in allen relevanten Punkten frei ausgehandelten Vertrag (fast) alles frei vereinbaren. So können Sie bei Vereinbarung deutschen Rechts

- ▶ in den AGB die Haftung für Folgeschäden bei grober Fahrlässigkeit nicht ausschließen, im individuellen Vertrag ist dies jedoch möglich.
- ▶ in den AGB seit der Schuldrechtsreform keine kürzere Gewährleistungszeit als ein Jahr festlegen, im individuellen Vertrag können Sie jedoch auch z.B. ein halbes Jahr vereinbaren.

Aber Vorsicht: Allgemeine Geschäftsbedingungen sind nicht nur die Bedingungen, die (meist klein gedruckt) auf der Rückseite stehen oder einem Vertrag beigefügt sind. Auch die eigentlichen Verträge selbst können Allgemeine Geschäftsbedingungen sein, nämlich dann, wenn sie für eine Vielzahl von Fällen vorformuliert sind. Dies ist häufig der Fall beim Verkauf von Standardmaschinen, Ersatzteilen, bei Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträgen.

Aber nicht nur die Verträge als Ganzes, sondern auch einzelne Klauseln (wie z.B. Haftungsbegrenzungsklauseln) können Allgemeine Geschäftsbedingungen sein, wenn sie für eine Vielzahl von Fällen vorformuliert sind. Dies gilt nur dann nicht, wenn die Verträge in allen relevanten Punkten konkret mit dem Käufer ausgehandelt werden.

Will man die oben genannte Problematik vermeiden, empfiehlt es sich, Schweizer oder österreichisches Recht zu vereinbaren. Dort sind die Anforderungen, wann Allgemeine Geschäftsbedingungen vorliegen und ob ihr Inhalt wirksam ist, für den Verwender solcher Bedingungen wesentlich günstiger.

3.3 Vorgehensweise

Fügen Sie die AGB grundsätzlich Ihrem Angebot/Ihrer Auftragsbestätigung bei. Keinesfalls reicht es im internationalen Geschäftsverkehr, dass sie bloß auf ihre AGB hinweisen, ohne sie beizufügen. (Bei Geschäften innerhalb Deutschlands zwischen Kaufleuten reicht bekanntlich nur ein solcher Hinweis.) Wenn Sie als Verkäufer Ihre AGB nicht beifügen, der Einkäufer jedoch seine Einkaufsbedingungen der Bestellung beifügt, gelten möglicherweise nur die Einkaufsbedingungen. Deshalb kann die Beifügung Ihrer AGB dazu dienen, die Einkaufsbedingungen „abzuwehren“.

AGB müssen in der Verhandlungssprache abgefasst sein oder in der Heimatsprache des Vertragspartners.

Gerade für mittelständische Firmen, für die es oft schwierig ist, eigene rechtssichere Bedingungen in Fremdsprachen zu erstellen, empfiehlt es sich, Bedingungen internationaler Institutionen zu übernehmen. Bezüglich dieser Bedingungen wird es auch eher möglich sein, deren ausdrückliche Einbeziehung in den Vertrag zu erreichen, als bei eigenen Bedingungen, bei denen der Käufer eher von einer Parteilichkeit ausgeht.

So sind beispielsweise die folgenden Bedingungen, die in mehreren Sprachen vorliegen (z.B. Deutsch, Englisch, Französisch), relativ verkäuferfreundlich:

- ▶ Allgemeine Lieferbedingungen für den Export von Maschinen und Anlagen, ECE, LW 188
- ▶ Allgemeine Liefer- und Montagebedingungen für den Import und Export von Maschinen und Anlagen, ECE, LW 188 A
- ▶ Allgemeine Bedingungen für die Lieferung von mechanischen, elektrischen und verwandten elektronischen Erzeugnissen, ORGALIME
- ▶ Allgemeine Bedingungen für die Lieferung und Montage von mechanischen, elektrischen und verwandten elektronischen Erzeugnissen, ORGALIME

Man kann diese Bedingungen auch als Hilfe zur Vertragsformulierung zu Verhandlungen mitnehmen, da man dann auf inhaltlich übereinstimmende Formulierungen in mehreren Sprachen zurückgreifen kann.¹

Falls Sie dem Kunden ein Angebot mit AGB schicken, welches der Kunde gegengezeichnet zurücksendet, gelten Ihre beigefügten AGB.

Natürlich können Sie Ihre AGB auch zum Vertragsinhalt machen, wenn Sie sie vom Käufer separat unterzeichnen lassen.

Falls dies nicht möglich ist, schreiben Sie in den Angebotstext: *„Wir bieten an aufgrund unserer beiliegenden (bzw. umseitigen) Allgemeinen Geschäftsbedingungen“*.

¹ Diese Bedingungen können z.B. vom VDMA-Verlag bezogen werden (www.vdma-verlag.de).

Vermeiden Sie möglichst, dass nur ein gedruckter Hinweis auf die AGB im Angebotsformular enthalten ist.

Für den Fall, dass die AGB nicht zur Anwendung kommen, und da auch bei deren Anwendung diese inhaltlichen Beschränkungen unterliegen, sollten Sie die folgenden wichtigen Punkte ausdrücklich im individuellen Hauptvertrag regeln:

- ▶ Preisstellung und Zahlungsbedingungen
- ▶ Lieferzeit, Verzugsregelung
- ▶ Gewährleistung und Haftungsbegrenzung
- ▶ Eigentumsvorbehalt
- ▶ Anwendbares Recht
- ▶ Gerichtsstand bzw. Schiedsgerichtsklausel
- ▶ Rücktritt

Es ist z.B. gefährlich, sich auf eine Gerichtsstandsvereinbarung in den AGB zu verlassen, wenn nicht sicher ist, dass die AGB in den Vertrag einbezogen werden (→ I.3.1).

Die Formulierungsvorschläge auf den nachfolgenden Seiten sind für Individualverträge gedacht, nicht für AGB.

4 Preisstellung und Gefahrtragung

4.1 Preise und Preisstellung

Um Missverständnisse zu vermeiden, sollten bei der Preisstellung immer die INCOTERMS (mit Jahr der Gültigkeit) erwähnt werden. Diese legen für alle international gültig und unmissverständlich fest, welche Pflichten Verkäufer und Käufer haben. Denn ohne die Erwähnung der INCOTERMS können Ausdrücke wie „fob“ und „cif“ in anderen Ländern (z.B. in den USA) anders verstanden werden.²

Beispiel für Preisstellung:

Der Preis beträgt: EUR ... (In Worten: EUR ...)
Der Preis versteht sich FOB Hamburg gemäß INCOTERMS 2000.
The price shall be: EUR ... (in words: EUR ...)
The price is to be understood FOB Hamburg according to INCOTERMS 2000.

Vor allem bei langfristigen Verträgen (Rahmenverträge, Mehrjahreslieferverträge) sollte bei Preisen, für die eine Preisliste vorhanden ist, auf die Preise *gemäß Preisliste in der bei Lieferung (oder: bei Lieferabruf) gültigen Fassung* hingewiesen werden.

² Zu den einzelnen INCOTERMS vgl. Lehr, Optimierung des Exportgeschäfts.