

Internationales Wirtschaftsrecht:

Allgemeine Geschäftsbedingungen im internationalen Geschäftsverkehr

Das internationale Wirtschaftsrecht spielt im Rahmen der Globalisierung für immer mehr Unternehmen eine bedeutende Rolle.

Bei Vertragsverhandlungen mit ausländischen Unternehmen gelingt es nicht immer, die Anwendung des vertrauten deutschen Rechtes durchzusetzen. Wer ausschließlich mit dem deutschen Recht befasst ist, kann sich manchmal kaum vorstellen, dass wir mit vielen Modellen, Theorien und Lösungen, die uns in Fleisch und Blut übergegangen sind, in der Welt eine Sonderrolle einnehmen. Dies gilt – um nur zwei Beispiele an dieser Stelle zu nennen – beispielsweise für das Modell des kaufmännischen Bestätigungsschreibens, das in kaum einem anderen Land weltweit bekannt ist.

Ebenso gilt dies aber auch für Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB): Während in Deutschland die Einbeziehung Allgemeiner Geschäftsbedingungen großzügig geregelt ist, und keine große Hürden für die Einbeziehung bestehen, sind diese aber einer äußerst strengen inhaltlichen Kontrolle unterworfen. Insbesondere in Ländern des angloamerikanischen Rechtskreises verhält sich dieses genau umgekehrt: Die Einbeziehung ist eher das größere Problem, wobei inhaltlich eine weitreichende Regelungsfreiheit besteht.

Einbeziehung allgemeiner Geschäftsbedingungen

Um die Anwendung deutschen Rechts unter Bezugnahme auf Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu vereinbaren, müssen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen zunächst wirksam in den Vertragsschluss einbezogen werden.

Die Einbeziehung Allgemeiner Geschäftsbedingungen ist im deutschen internationalen Privatrecht wie auch in der europäischen Verordnung (EG) Nr. 593/2008 (Im Folgenden auch Rom-I genannt), die das anwendbare Recht bei grenzüberschreitenden vertraglichen Angelegenheiten in der europäischen Union regelt, nicht ausdrücklich geregelt. Die Einbeziehung allgemeiner Geschäftsbedingungen beurteilt sich daher zunächst nach dem auf dem Vertrag anwendbaren Recht.

Welchem Recht ein Vertrag unterliegt, stellt sich trotz vermeintlicher Offensichtlichkeit manchmal erst im Rechtsstreit heraus. Der Grund hierfür ist, dass das angerufene Gericht nach dem Grundsatz der sog. „lex fori“ das auf den Vertrag (oder nichtvertragliches Schuldverhältnis) anwendbare Recht nach den Regeln seines eigenen internationalen Privatrechts (IPR) bestimmt.

Im Falle eines deutschen Lieferanten, der Ware an einen niederländischen Kunden verkauft, käme aus Sicht des deutschen internationalen Privatrechts gemäß Artikel 4 Absatz 1 lit. a) Rom-I deutsches Recht zur Anwendung.

Damit gelten zunächst auch die deutschen Einbeziehungsregelungen für allgemeine Geschäftsbedingungen (vgl. §§ 305 ff. BGB). Erforderlich ist jedoch in diesem Fall ein für den ausländischen Vertragspartner verständlicher Hinweis auf die Geltung bzw. Einbeziehung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen; dieser Hinweis muss in der Verhandlungssprache oder in einer Weltsprache erfolgen (vgl. bereits OLG Hamburg NJW 1980, 1233; OLG Hamm NJW 1983, 524).

Im Rahmen internationaler Warenkäufe geht die überwiegende Literatur und Rechtsprechung (vgl. BGH, NJW 2002, 370) davon aus, dass das CISG (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods) oder auch „UN-Kaufrecht“ genannt unmittelbar und vorrangig als geltendes deutsches Recht bei der Einbeziehung Allgemeiner Geschäftsbedingungen Anwendung findet, was häufig selbst vielen Juristen nicht geläufig ist. Der Bundesgerichtshof hat in seiner Grundsatzentscheidung vom 31. Oktober 2001 (BGH NJW 2002, 370), in dem ein deutscher Verkäufer an einen spanischen Verkäufer eine gebrauchte Walzfräsmaschine geliefert hatte, festgestellt, dass „der Empfänger eines Vertragsangebotes, dem Allgemeine Geschäftsbedingungen zugrunde gelegt werden sollen, die Möglichkeit haben muss, von diesen in zumutbarer Weise Kenntnis zu nehmen.“ Der Bundesgerichtshof folgert hieraus, dass der Verwender Allgemeiner Geschäftsbedingungen seinem Vertragspartner den Text der Allgemeinen Geschäftsbedingungen zusenden oder anderweitig zugänglich machen muss.

Darüber hinaus setzt die Einbeziehung Allgemeiner Geschäftsbedingungen nach einigen obergerichtlichen Entscheidungen (vgl. OLG Düsseldorf, IHR 2005, 24; OLG Stuttgart, IPRax 1988, 293) und der Literatur (vgl. Piltz, In-



ternationales Kaufrecht, Rn. 3- 80 ff.) unter Berufung auf Art. 14 ff. CISG als unmittelbar und vorrangig geltendes deutsches Recht im Rahmen internationaler Warenkäufe voraus, dass die die Allgemeinen Geschäftsbedingungen einbeziehende Partei auf deren Geltung nicht nur in einer dem Empfänger verständlichen Sprache hinweist, sondern die Allgemeinen Geschäftsbedingungen auch tatsächlich in einer dem Empfänger verständlichen Sprache zur Verfügung gestellt werden. Es reicht daher im Zweifel nicht aus, bei der Vertragsverhandlung in englischer Sprache seine deutschsprachigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu übermitteln.

Da das UN-Kaufrecht häufig unbekannt ist, liest man in vielen Allgemeinen Geschäftsbedingungen, dass das UN-Kaufrecht bzw. CISG ausgeschlossen wird. Dabei kann die Anwendung des UN-Kaufrechtes im Rahmen von Vertragsverhandlungen über das anzuwendende Recht im Rahmen eines grenzüberschreitenden Warenkaufs eine gute Alternative darstellen. Das UN-Kaufrecht ist nicht nur als deutsches Recht vorrangig anwendbar, sondern als völkerrechtlicher Vertrag Teil der Rechtsordnung fast aller Industrienationen und sollte damit dem anderen Vertragspartner nicht gänzlich unbekannt sein.

Kollidierende Allgemeine Geschäftsbedingungen

Die Frage, ob Allgemeine Geschäftsbedingungen wirksam in einen grenzüberschreitenden Vertrag einbezogen worden sind, ist nicht nur mit Blick auf die Einbeziehung der eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Interesse, sondern oftmals viel relevanter mit Blick auf die Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ausländischen Vertragspartners. Generell sind in den meisten ausländischen Rechtsordnungen – zumindest unter Kaufleuten – viel weiter gehende Regelungen wie etwa Haftungsausschlüsse möglich als im deutschen Recht und deshalb kann es für die eigene Vertragsposition entscheidend darauf ankommen, welche Allgemeine Geschäftsbedingungen im Streitfall zur Anwendung gelangen können.

Kauft ausgehend vom Ausgangsfall umgekehrt ein deutscher Verkäufer von einem niederländischen Verkäufer eine gebrauchte Maschine, dann käme umgekehrt nach Artikel 4 Absatz 1 a das Recht des niederländischen Verkäufers zur Anwendung. Nach niederländischem Recht werden Allgemeine Geschäftsbedingungen in den Hauptvertrag einbezogen, wenn der Verkäufer vor oder während des Vertragsschlusses diese dem Käufer zur Verfügung stellt. Falls dieses nicht möglich ist, können diese beispielsweise auch unter Verweisung auf ein Depot bei der niederländischen Kamer van Koophandel einbezogen werden, wo sie zur Einsichtnahme bereitliegen, vgl. Buch 7 Artikel 234 des niederländischen bürgerlichen Gesetzbuches. Von dieser Möglichkeit Allgemeine Geschäftsbedingungen zentral beim Handelsregister zu hinterlegen, machen viele niederländische Unternehmen Gebrauch.

Falls der deutsche Käufer die niederländischen Allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht akzeptieren möchte, sondern das Angebot mit dem Hinweis annimmt, dass seine eigenen Einkaufs-Allgemeinen Geschäftsbedingungen in den Vertrag einbezogen werden sollen, würde diese Konstellation nach deutschem Recht nach dem für kollidierende Geschäftsbedingungen geltenden Grundsatz gelöst werden, dass beide Regelwerke Geltung beanspruchen können, jedoch die sich konkret gegenseitig ausschließenden Klauseln unwirksam sind.

Im niederländischen Recht gilt dagegen gemäß Buch 6 Artikel 225 Abs. 3 des Niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuches die sogenannte „first shot-rule“. Das bedeutet, dass sich die Partei durchsetzt, die als erstes in einer Erklärung zum Abschluss eines Vertrages auf ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen verweist, es sei denn, die andere Partei verweigert ausdrücklich die Einbeziehung dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Sollte der deutsche Käufer somit bezüglich eines ausdrücklichen Angebotes des Verkäufers zum Abschluss eines Vertrages lediglich auf seine deutschen Allgemeinen Geschäftsbedingungen verweisen und nicht ausdrücklich der Anwendung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen des niederländischen Verkäufers widersprechen, dann finden im Gegensatz zum deutschen Recht nach niederländischem Recht lediglich die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Verkäufers nach dem anwendbaren niederländischen Recht Anwendung.

Fazit

Es gibt viele Fallstricke bei dem Abschluss grenzüberschreitender Verträge. Nicht immer gelingt es dabei das eigene und bekannte nationale Recht tatsächlich durchzusetzen obwohl unter Bezugnahme auf die eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen davon ausgegangen wurde, dass dieses tatsächlich Anwendung findet. Dieses kann im Streitfall dazu führen, das ein ganz anderes Recht Anwendung findet, und nach diesem anderen Recht ganz andere Erklärungen hätten abgegeben werden müssen um die eigenen Rechte effektiv durchzusetzen.

Thomas Dillmann, LL.M.

Rechtsanwalt
Fachanwalt für internationales
Wirtschaftsrecht
Mr. (NL)



Thomas Prehn

Rechtsanwalt

