

2. Der Import- und Exportvertrag

2.1. Risiken und Besonderheiten des Außenhandels

Im Allgemeinen ist der grenzüberschreitende Geschäftsverkehr von einer größeren (wirtschaftlichen) Unsicherheit geprägt als der innerstaatliche. Für den Exporteur geht es dabei im Wesentlichen um die Frage, wie er trotz aller Risiken sicher zu seinem Geld kommt. Zunehmend spielen aber auch andere Risiken eine wichtige Rolle, wie etwa der Schutz von geistigem Eigentum (zB Marke, Patent, Urheberrecht).

Umgekehrt erwartet der Importeur für die Bezahlung des Kaufpreises eine vereinbarungsgemäße, dh insb rechtzeitige und mängelfreie Lieferung.

Zu den typischen Risiken und Besonderheiten des Außenhandels zählen

- Allgemeine Länderrisiken: zB Kriege, Aufstände, Zahlungsstopps, Geldentwertung
- Fremde/unbekannte Rechtsordnung: zB hohe Schadenersatzsummen im US-amerikanischen Recht wegen fehlerhafter Produkte
- Bonitäts- und Informationsrisiko: Keine, nur schwer zu beschaffende oder falsche Informationen über den ausländischen Geschäftspartner, insb über dessen Bonität
- Produktionsrisiko: Der Käufer nimmt bestellte und eigens für ihn produzierte Ware nicht ab
- Mentalität/unbekannte Handelsbräuche: zB das chinesische quanxi
- Transportrisiko: zB Beschädigung der Ware durch mehrmaliges Umladen
- Fremde Sprache: zB Vertrags- und Verhandlungssprache sind nicht die eigene Muttersprache, was tw zu Missverständnissen und Unklarheiten führen kann
- Durchsetzbarkeit von Ansprüchen: Besteht ein funktionierendes und objektives Gerichtswesen?
- Schutz vor Verletzungen geistigen Eigentums im Ausland

Angesichts dieser Unsicherheitsfaktoren verlangt die Gestaltung eines Import- oder Exportvertrages eine eingehendere Befassung mit den oben genannten Risiken, als dies im innerstaatlichen Geschäftsverkehr erforderlich ist.

Im Allgemeinen gilt: Je detaillierter ein Vertrag ist, desto eher wird man bekannte Unsicherheitsfaktoren und Streitigkeiten über die Auslegung des Vertragstextes ausschließen können. In der Praxis hat sich in diesem Zusammenhang der Begriff des *rechtlichen Risikomanagements* durchgesetzt. Tatsächlich ist es faktisch unmöglich, alle Eventualitäten in einem Vertrag zu berücksichtigen, weshalb auch bei einer peinlichst genauen Ausgestaltung des Vertrages ein Restrisiko bleibt. Dennoch sollte durch eine entsprechende vertragliche Gestaltung darauf

hingewirkt werden, Risiken zu minimieren oder zumindest kalkulierbarer zu machen.

2.2. Vertragsanbahnung und -vorbereitung

Das Stadium der Vertragsanbahnung umfasst in erster Linie die Verhandlungsphase. Das ist jene Phase, in welcher Verkäufer und Käufer in Interaktion miteinander treten und ihre Interessen bezüglich Ware (zB Qualität, Menge) und Preis sowie anderer Punkte (zB Haftung) offenlegen. Der Gesetzgeber hat die rechtlichen Rahmenbedingungen der Verhandlungsphase nur sehr lapidar geregelt. Viele Grundsätze wurden erst im Laufe der Zeit durch die Rsp entwickelt und konkretisiert.

Die Geschäftspartner und potentiellen Vertragspartner treffen aber bereits in der Verhandlungsphase gegenseitige Schutz-, Sorgfalts- und Aufklärungspflichten (*culpa in contrahendo*). Der Umfang der Aufklärungspflichten ist allerdings umstritten. Es geht dabei um die Frage, über welche Umstände ein Geschäftspartner sein Gegenüber aufklären muss und in welchen Fällen eine Aufklärung unterbleiben kann.

Beispiel

Weiß der Exporteur bereits vor dem vereinbarten Liefertermin, dass er keinesfalls rechtzeitig liefern kann, ist er verpflichtet, den Importeur davon spätestens bei Vertragsabschluss in Kenntnis zu setzen, um Schaden zu vermeiden.

Es besteht allerdings keine allgemeine Rechtspflicht, wonach ein Vertragspartner den anderen über jeden erdenklichen Umstand aufzuklären hat. Jeder Teil muss nämlich seine Interessen selbst wahrnehmen. Allerdings sind die Vertragspartner vor dem Geschäftsabschluss dazu verpflichtet, dem jeweils anderen Vertragspartner alle Umstände mitzuteilen, die dem Vertragsabschluss bzw der Vertragserfüllung entgegenstehen. Keine Aufklärungspflicht besteht etwa bei Umständen, die dem Vertragspartner ohnedies bekannt sind.

Werden vorvertragliche Schutz-, Sorgfalts- oder Aufklärungspflichten verletzt, kann der geschädigte Geschäftspartner Schadenersatz verlangen und uU den Vertrag wegen Irrtums, Täuschung uÄ anfechten (siehe 2.3.4, Seite 30).

Beispiel (Fortsetzung obiges Beispiel)

Der Exporteur klärt den Importeur nicht rechtzeitig über die bei Vertragsabschluss bereits absehbare Verspätung der Lieferung auf. Grund für die Verspätung ist der Verzug eines Zulieferers mit der Lieferung von Bestandteilen für das Endprodukt. In der Zwischenzeit hat der Importeur – in Erwartung der Lieferung zum vereinbarten Liefertermin – die Ware bereits an einen Dritten weiterverkauft. Im Vertrag zwischen Importeur und Drittem wurde eine Vertragsstrafe (siehe 2.7.7, Seite 46) bei verspäteter Lieferung vereinbart, die

2. Der Import- und Exportvertrag

der Importeur auch tatsächlich bezahlen muss. Diese kann er als Schadenersatz gegen den Exporteur aufgrund der schuldhaften Verletzung vorvertraglicher Schutz- und Sorgfaltspflichten geltend machen.

Ein rechtliches Sonderproblem ist der einseitige Abbruch von Vertragsverhandlungen. Im Allgemeinen können die Verhandlungspartner jederzeit von Vertragsverhandlungen und vom Vertragsabschluss ohne Angabe von Gründen Abstand nehmen. Das Risiko (und die Kosten), dass die Verhandlungen schlussendlich nicht zum Vertragsabschluss führen, hat jede Partei für sich zu tragen.

Unter bestimmten Voraussetzungen kann ein (unbegründeter) Abbruch der Vertragsverhandlungen allerdings einen Schadenersatzanspruch nach sich ziehen. Das ist etwa dann der Fall, wenn ein Verhandlungspartner bei seinem Gegenüber die Überzeugung herbeiführt, dass der Vertrag mit Sicherheit zustande kommen würde, und dieser daraufhin schon Aufwendungen tätigt. Als Ersatz kann der Geschädigte seine (mangels Zustandekommens des Vertrages) frustrierten Aufwendungen verlangen, den sog Vertrauensschaden (Kosten für eine Gutachtenserstellung, Rechtsberatungskosten, Reisekosten usw). Er kann aber nicht verlangen, dass der Vertrag tatsächlich abgeschlossen und erfüllt wird.

Hat der Geschäftspartner etwa in Erwartung des Vertragsabschlusses ein anderes Geschäft ausgeschlagen, kann er den erwarteten Gewinn aus diesem Geschäft (zB Differenz zwischen dem vereinbarten Kaufpreis und dem zu erwartenden Wiederverkaufspreis) als Schaden verlangen.

Für die Höhe des entstandenen Schadens ist der Geschädigte beweispflichtig. Zudem muss er auch nachweisen, dass der Geschäftsabschluss nicht nur möglich war, sondern mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit auch zustande gekommen wäre.

2.3. Vertragsabschluss

2.3.1. Allgemeines

Der Vertragsabschluss unterliegt idR keinen formellen Beschränkungen. Ein mündlicher Vertrag, zB infolge einer Besprechung oder eines Telefonats, ist wirksam, freilich aus Beweisgründen – gerade im internationalen Geschäftsverkehr – nicht zu empfehlen. Zulässig ist auch der Vertragsabschluss per E-Mail.

Zum Vertragsabschluss unter Verwendung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) siehe Kapitel 4, Seite 68.

2.3.2. Vertragspartner

Häufig stehen sich als Vertragspartner nicht zwei physische, sondern zwei juristische Personen, etwa eine GmbH, eine AG oder eine vergleichbare ausländische

Gesellschaft, gegenüber. Diese werden aber durch physische Personen vertreten (ihre Organe), die den Vertrag für sie abschließen.

Der Vertrag kommt nur zustande, wenn die handelnden physischen Personen zum Vertragsabschluss berechtigt (vertretungsbefugt) waren. Die Vertretungsbefugnis kann entweder durch einen Firmenbuchauszug bzw durch einen Auszug aus einem vergleichbaren öffentlichen Verzeichnis (in Deutschland das Handelsregister) oder durch eine schriftlich erteilte Vollmacht nachgewiesen werden. Die Vertretungsbefugnis richtet sich zumeist nach dem Recht jenes Staates, in welchem die juristische Person ihren Sitz hat. Es empfiehlt sich, vor Vertragsabschluss die Vertretungsbefugnis der handelnden Personen zu überprüfen.

2.3.3. Angebot und Annahme

Nach österreichischem Recht kommt ein Vertrag durch *zwei übereinstimmende Willenserklärungen* zustande (§ 861 ABGB). Die Willenserklärungen lassen sich in Angebot und Annahme unterteilen. Der Begriff „Angebot“ deckt sich dabei nicht mit dem landläufigen Verständnis von Angebot. Vielmehr liegt ein Angebot im rechtlichen Sinn immer dann vor, wenn es erkennen lässt, dass eine Partei gewillt ist, einen Vertrag zu schließen (Bindungswille des Anbietenden), und im Angebot zumindest Ware und Preis angegeben oder zumindest bestimmbar sind (Bestimmtheit des Angebots). Das Angebot ist immer die auf einen Vertragsabschluss gerichtete erste Willenserklärung, unabhängig davon, von wem sie stammt. Das heißt, es können sowohl Käufer als auch Verkäufer ein Angebot legen.

Beispiele

Ein „Angebot“ auf der Internetseite eines Exporteurs, eine Ware um einen bestimmten Preis verkaufen zu wollen, stellt idR – mangels Bindungswillen – noch kein Angebot im rechtlichen Sinn dar, sondern lediglich die Einladung an den Käufer, ein Angebot zu stellen.

Die in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) häufig vorkommende Formulierung „Angebote sind freibleibend“ deutet auf einen fehlenden Bindungswillen des Erklärenden hin. Es liegt daher im Regelfall kein verbindliches Angebot vor.

Liegt ein Angebot vor, ist es nach österreichischem Recht verbindlich, dh derjenige, der es stellt, kann es nicht mehr ohne weiteres widerrufen (§ 862 ABGB). Die Bindungsfrist endet – sofern ein Zeitraum angegeben wurde – nach dessen Ablauf. Wird im Angebot nicht auf einen Gültigkeitszeitraum hingewiesen, endet die Bindungsfrist nach einer angemessenen Zeit. Wie lange die *angemessene* Frist im Einzelfall ist, hängt von der Ware und den Begleitumständen ab.

Beispiel

Die Bindungsfrist für technisch komplexe und teure Güter ist länger als die Bindungsfrist für den Ankauf von Büromaterial in kleinerem Umfang, da der Käufer eine längere Prüf- und Überlegungsfrist benötigt.

Um Streitigkeiten in Bezug auf die Angemessenheit einer Frist zu vermeiden, empfiehlt es sich, im Angebot eine klare Frist für die Gültigkeit des Angebots festzulegen – mit Datum und Uhrzeit für das Einlangen der Annahmeerklärung:

Beispiel

Das Angebot ist gültig bis Montag, 18. April 2013, 12 Uhr MEZ.

Die Annahme eines Angebots lässt den Vertrag zustande kommen. Dabei ist zu beachten, dass die Annahme dem Angebot in sämtlichen Vertragspunkten, somit auch in Nebenleistungspflichten, wie etwa Zeitpunkt der Lieferung, Gewährleistung oder Haftung, entsprechen muss (§ 869 ABGB).

Beispiel

Es kommt daher kein Vertrag zustande, wenn der Verkäufer erklärt, das Angebot des Käufers annehmen zu wollen, allerdings hinzufügt, dass seine Haftung ausgeschlossen ist.

Schweigen stellt im Regelfall keine taugliche Annahmeerklärung dar. Etwas anderes gilt, wenn die Parteien Schweigen als Annahme ausdrücklich vereinbart haben oder wenn auf Grund einer langdauernden Geschäftsbeziehung erwartet werden darf, dass sich die Gegenseite bei Ablehnung eines Angebots äußert.

Beispiel

A und B stehen in langjähriger Lieferbeziehung. IdR sendet A ein Kaufanbot per E-Mail an B und B liefert binnen Wochenfrist, ohne jedoch jeweils formell das Angebot (zB durch Rück-E-Mail) anzunehmen. Will B ein neues Angebot des A auf Lieferung in einem bestimmten Fall nicht annehmen, wird er dies nach Erhalt des Angebots umgehend mitteilen müssen. Andernfalls würde sein Schweigen aufgrund der langjährigen Übung als Zustimmung zum Angebot gewertet und ein Vertrag käme zustande.

2.3.4. Willensmängel (Irrtum, List, Zwang)

Allgemeines

Willensmängel sind Fehler beim Vertragsabschluss, die den Irrenden, den Überlisteten oder den Bedrohten unter bestimmten Voraussetzungen zur Vertragsanfechtung berechtigen.

tung bzw -anpassung berechtigen. Der Vertrag kommt trotz des Willensmangels zunächst allerdings gültig zustande, erst die erfolgreiche (mittels Rechtsgestaltungsklage geltend gemachte) Anfechtung führt zum Wegfall der vertraglichen Verpflichtungen. Bereits ausgetauschte Leistungen sind zurückzuerstatten, uU sind auch Benützungsentgelte zu bezahlen (zB der Käufer nutzt die erworbene Maschine für die Produktion in seinem Unternehmen; § 877 ABGB). Daneben sind auch Schadenersatzansprüche des Geschädigten (infolge der Verletzung von vorvertraglichen Schutz-, Sorgfalts- und Aufklärungspflichten) denkbar (zB § 874 ABGB).

Zu den Willensmängeln zählt man

- Irrtum (§§ 871 ff ABGB)
- List (§§ 870, 874 f, 877 ABGB)
- Zwang (§§ 870, 874 f, 877 ABGB)

Irrtum

Irrt eine Partei beim Vertragsabschluss in Bezug auf bestimmte Tatsachen, kann sie bei Vorliegen weiterer Voraussetzungen (Offenkundigkeit des Irrtums, frühzeitiges Erkennen des Irrtums oder Veranlassen des Irrtums durch den Vertragspartner) den Vertrag anfechten und so seine Unwirksamkeit erreichen (§ 871 ABGB). Entscheidend ist, dass der Irrtum für den Vertragsabschluss ursächlich (wesentlich) war, dh wäre dem Irrenden die wahre Sachlage bekannt gewesen, hätte er den Vertrag nicht geschlossen. Ist der Irrtum nur unwesentlich, kommt es idR zu einer Preisanpassung, nicht jedoch zur Vertragsaufhebung, da der Irrende den Vertrag auch bei wahrer Kenntnis der Sachlage abgeschlossen hätte, jedoch zu einem geringeren Preis (§ 872 ABGB). Der irrende Vertragspartner muss nachweisen, dass sämtliche Voraussetzungen des Irrtums vorliegen.

Die Verjährungsfrist für die Anfechtung des Vertrages wegen Irrtums beträgt drei Jahre und beginnt im Zeitpunkt des Abschlusses des Vertrages. Das gilt unabhängig davon, wann der Irrtum aufgeklärt wird (§ 1487 ABGB).

Lehre und Rsp haben mehrere Gruppen von anfechtbaren Irrtümern herausgearbeitet. Dazu gehören

- Erklärungsirrtum: Beim Erklärungsirrtum erklärt die irrende Partei etwas anderes, als sie eigentlich meint, weil sie sich etwa verspricht oder verschreibt.

Beispiel

Käufer A gibt auf dem Bestellschein versehentlich die falsche Bestellnummer ein. Die falsche Maschine wird geliefert.