

BACHELOR-THESIS

Hochschule für Angewandte Wissenschaften Hamburg

Fakultät Wirtschaft und Soziales

Department Wirtschaft

Thema: Erstellung der AGB für klein- und mittelständische Unternehmen mit internationalen Handelsbeziehungen am Beispiel eines Tee-Großhändlers in Hamburg.

Vorgelegt von: Alexander Leitloff

Matrikelnummer: [REDACTED]

Adresse: [REDACTED]

Eingereicht am: Montag, [REDACTED]

Erstprüfer: Prof. Dr. Brigitte Braun

Zweitprüfer: Prof. Dr. Michael Gille

Kurzfassung

Diese Bachelorthesis befasst sich mit der Erstellung und der Überprüfung auf Relevanz von allgemeinen Geschäftsbedingungen für klein- und mittelständische Unternehmen mit internationalen Handelsbeziehungen am Beispiel eines Tee-Großhändlers in Hamburg. Es wird darauf geachtet, die Thematik der AGB umfassend zu beschreiben und alle relevanten Fragestellungen zu beantworten. Ziel dieser Thesis ist eine mögliche erfolgreiche Einbeziehung der aufgestellten Verkaufsbedingungen in den Geschäftsprozess des Projektunternehmens „Tee-KMU“ der HAW Hamburg. Des Weiteren soll der Leser dieser Thesis ein Verständnis für die Relevanz von AGB im unternehmerischen Verkehr entwickeln.

Die Arbeit ist in zwei Teile gegliedert: Zunächst wird die Wirkungsweise von AGB erläutert und unter Einbeziehung von Leitfäden aus der Literatur und Beispielen aus der Praxis ein relevantes Klauselwerk für das Projektunternehmen erstellt. Dabei wird die Funktionsweise jedes Paragraphen umfassend erläutert und gegebenenfalls mit Beispielen versehen. Das Ergebnis des ersten Teils der Thesis ist ein gesetzeskonformes und branchenübliches Regelwerk an allgemeinen Verkaufskonditionen für einen Tee-Großhändler.

Der zweite Teil der Arbeit analysiert und prüft die Wirkungsweise von AGB im internationalen Handel. Ziel ist es hierbei, die Primärleistungen in internationalen Verträgen abzusichern, um Ansprüche erfolgreich durchsetzen zu können. Diese Thesis prüft daher, wie relevant deutsche AGB in grenzüberschreitenden Verträgen sind und welche anderen Möglichkeiten es gegebenenfalls gibt, um Lieferung und Zahlungsverkehr international absichern zu können. Um einen optimalen Praxisbezug zu gewährleisten, wurden hierfür drei Unternehmen im Teehandel nach deren internationalen Geschäftspraktiken befragt. Die Antworten wurden in dieser Arbeit berücksichtigt und bilden die Grundlage für die Ergebnisse der Untersuchung. Die Interviewprotokolle befinden sich im Anhang der Thesis.

Das Projektunternehmen

Das in dieser Thesis angeführte Beispielunternehmen ist ein von der HAW Hamburg eigens erstelltes Projektunternehmen zur Schulung von Organisationsaufbau, Prozessabläufen und IT-Konzepten in der praktischen unternehmerischen Anwendung. Die Tee-KMU präsentiert einen fiktiven Tee-Großhändler mit Standort in Hamburg. Bei der Modellierung des Unternehmens wird versucht, sich so nahe wie möglich an der Praxis eines realen Unternehmens zu orientieren. Genauere Informationen zu der Tee-KMU erfragen Sie bitte bei: [REDACTED]

Vorwort

Dies ist die Abschlussarbeit meines Studiums an der Hochschule für Angewandte Wissenschaften Hamburg. Herzlich danken möchte ich Prof. Dr. Brigitte Braun, die mir in informativen Gesprächen half, das Thema zu konkretisieren und mir immer wieder nützliche Hinweise zur Durchführung gab. Ebenfalls möchte ich Prof. Dr. Michael Gille als Zweitprüfer danken, der mir bezüglich der praktischen Relevanz der Arbeit ebenfalls nützliche Hinweise geben konnte.

Besonderer Dank gilt den anonymen Interviewpartnern aus renommierten Teehandelsunternehmen für die Beantwortung meiner zahlreichen Fragen bezüglich der Geschäftspraktiken im Teehandel.

Auch meiner guten Freundin Niumé Weser danke ich für das erste Korrekturlesen. Ebenfalls danke ich meinem besten Freund Patrick Ziemer für das zweite Korrekturlesen und die nächtlichen Überarbeitungsrunden.

Alexander Leitloff, im XXXXXXXXXX

Abkürzungsverzeichnis

AEB	Allgemeine Einkaufsbedingungen
AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
AVB	Allgemeine Verkaufsbedingungen
Bill of Lading	vgl. Konnossement
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGH	Bundesgerichtshof
CIF	Cost, Insurance and Freight
CISG	United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods
d/a	Documents against Acceptance
d/p	Documents against Payment
ERA	Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive
ERI	Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenteninkassi
HGB	Handelsgesetzbuch
IPR	Internationales Privatrecht
Kollisionsrecht	vgl. IPR
Letter of Credit	vgl. Dokumentenakkreditiv
ZPO	Zivilprozessordnung

Inhaltsverzeichnis

1. Die Erstellung der allgemeinen Verkaufskonditionen für die Tee-KMU (Vorgehensweise, Methodik und Recherche)	6
1.1 Die Bedeutung der AGBs	8
1.2 Einbeziehung gegenüber Unternehmen	9
1.2.1 Inhaltsprüfung - Individualabrede	10
1.2.2 Inhaltsprüfung - Überraschende Klauseln	10
1.2.3 Allgemeine Formulierungshinweise und technische Darstellung der AGB	11
1.2.4 Gewählte Sprache der AGB	11
1.3 Die Erstellung der AGB für die Tee-KMU	13
§ 1 Geltungsbereich – Vertragsgegenstand	13
§ 2 Angebot – Vertragsschluss – Angebotsunterlagen	15
§ 3 Preise und Zahlungsbedingungen	16
§ 4 Leistungszeit – Gefahrübergang	18
§ 5 Haftung für Mängel	20
§ 6 Haftung für Schäden	21
§ 7 Eigentumsvorbehalt	24
§ 8 Verjährung eigener Ansprüche	27
§ 9 Form von Erklärungen	27
§ 10 Erfüllungsort – Rechtswahl – Gerichtsstand	27
1.4 Problematik der Veränderung der AGB im laufenden Geschäft	29
2. Untersuchung der AGB auf die Wirksamkeit im internationalen Handel (Vorgehensweise, Methodik und Recherche)	30
2.1 Die Problematik von grenzüberschreitenden Verträgen	32
2.1.1 Die Prüfung des anwendbaren Rechts	33
2.1.2 Die Einbeziehung von AGB ins internationale Vertragsrecht	35
2.1.3 Die freie Rechtswahl und der Anwendungsausschluss des UN-Kaufrechts in den AGB	37
2.1.4 Kollidierende AGB im internationalen Handelsverkehr	38
2.1.5 Die Zuständigkeit von Gerichten und die Durchsetzbarkeit von internationalen Ansprüchen	40
2.2 Zwischenergebnis: Die Bedeutung von AGB für klein- und mittelständische Unternehmen im internationalen Handelsverkehr am Beispiel der Tee-KMU	41
2.3 Ein Lösungsansatz zu den Rechtsprechungsproblemen im internationalen Handelsverkehr: Vereinheitlichte Liefer- und Zahlungsbedingungen	42
2.3.1 Die Bedeutung der International Commercial Terms	43
2.3.2 Die Einbeziehung der Incoterms am Beispiel der Tee-KMU	44
2.3.3 Die Zahlungssicherung im Außenhandel	45
2.3.3.1 Das Dokumentenakkreditiv	46
2.3.3.2 Weitere Zahlungsmöglichkeiten im Außenhandel	47
2.3.3.3 Zahlungsabsicherung von mittel- bis langfristigen Zahlungszielen	48
2.4 Schlussbetrachtung	49
Literaturverzeichnis	51
Anhang:	53

Die Erstellung der allgemeinen Verkaufskonditionen für die Tee-KMU (Vorgehensweise, Methodik und Recherche)

Der erste Teil der Thesis befasst sich mit der Erstellung der AGB für die Tee-KMU mit Geschäftssitz in Hamburg. Hierbei wurde zum einen die umfassende Literatur des Rechtshauses der Universität Hamburg studiert, um ein funktionelles und nach deutschem Recht wirksames Regelwerk zu verfassen. Zum anderen wurden die geltenden AGB von Unternehmen mit öffentlich zugänglichen AGB im Teegroßhandel analysiert und bei entsprechender Relevanz und Zulässigkeit in die AGB der Tee-KMU mit einbezogen. Speziell die AGB der Firma „Hamburger Teehandel GmbH“ findet hier Berücksichtigung, weil das Unternehmen – wie auch die Tee-KMU – als reiner Großhändler in Hamburg agiert und dementsprechend den Fernabsatzhandel (B2C), ausschließt.

Allgemeine Geschäftsbedingungen sind gemäß § 305 BGB für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte Vertragsbedingungen. Hierbei unterscheidet der Handel gebräuchlicherweise zwischen den allgemeinen Verkaufsbedingungen und den allgemeinen Einkaufsbedingungen, je nachdem, ob das Unternehmen als Einkäufer oder Verkäufer im Vertrag auftritt. Wenn man im Internet nach allgemeinen Einkaufsbedingungen sucht, fällt auf, dass insbesondere Großunternehmen diese verwenden. Klein- und mittelständische Unternehmen verzichten größtenteils auf den Gebrauch von AEB, weil Entscheidungen zu deren Wirksamkeit von Gerichten nur selten ergangen sind. Als Ursache beschreibt die Literatur hier das Zusammenspiel zwischen Einkäufer und Lieferanten. Demnach arrangieren sich üblicherweise Einkäufer mit ihren Lieferanten leichter, was zu wenigen Interessenkonflikten führt. (Westphalen D. F., 2003, S. 1)

Weiterhin mangelt es an fundierter Literatur zu der Wirksamkeit von AEB, weshalb es dem Verfasser dieser Thesis als Nichtjurist unmöglich erscheint, relevante AEB für ein Unternehmen zu erstellen. Darüber hinaus würde die Erstellung weiterer AEB auch den Umfang dieser Arbeit sprengen. Aus diesen Gründen beschränkt sich diese Thesis auf das Verfassen von allgemeinen Verkaufsbedingungen.

Die Erstellung der wichtigsten Themenbereiche der allgemeinen Verkaufsbedingungen orientiert sich an den Empfehlungen von Westphalen (Westphalen F. G., 2012) und an

Benning & Oberrath (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010), die sehr umfangreiche Leitfäden erstellt haben.

Die Ausformulierung der Klauseln, sowie die Prüfung der Wirksamkeit nach deutschem Recht, geschahen mit Hilfe der Analyse der deutschen Rechtsprechung und deren Grundsatzurteilen von diversen Autoren aktueller Literaturquellen nach Inkrafttreten des Schuldrechtmodernisierungsgesetzes am 1. Januar 2002. Der Grund hierfür ist insbesondere die teilweise Neugestaltung des AGB-Gesetzes nach EG-Richtlinien und dessen Aufnahme in das Bürgerliche Gesetzbuch.

Beginnend wird diese Thesis erklären, welche Bedeutung die allgemeinen Geschäftsbedingungen im deutschen Vertragsrecht haben, welche Besonderheiten spezielle Beachtung verlangen (zum Beispiel die technische Darstellung) und wie sie erfolgreich in Verträge einbezogen werden können.

Daraufhin erfolgt die Formulierung der AGB der Tee-KMU in zehn Paragraphen mit jeweils bis zu fünf Absätzen je Paragraph, abhängig von dem Regelungsbedarf und den Regelungsmöglichkeiten des jeweiligen Themengebietes.

Dabei gliedert sich der Aufbau für jeden Paragraphen wie folgt:

- I) Überschrift mit Thema und Inhalt des Paragraphen in fett gedruckt.
- II) Die Ausformulierung der einzelnen Absätze des jeweiligen Paragraphen.
- III) Kommentare zu jedem Absatz mit relevanten Informationen und deren Bedeutung für die deutsche Rechtsprechung.
- IV) Gegebenenfalls Beispiele zum besseren Verständnis der Kommentare.
- V) Gegebenenfalls eine Zusammenfassung zum Themenblock (abhängig von der Komplexität).

Ziel ist es, ein gesetzeskonformes und branchenübliches Regelwerk an allgemeinen Verkaufsbedingungen für einen Tee-Großhändler zu erstellen und alle relevanten Klauseln umfassend für Nichtjuristen zu beschreiben.

Bei der Anfertigung der Thesis wurde außerdem auf die Definition von gebräuchlichen Terminologien, wie zum Beispiel des Kaufmanns oder des B2B-Geschäfts, aufgrund des Themenbezuges zum Studieninhalt des Bachelors gezielt verzichtet.

1.1 Die Bedeutung der AGBs

Ein Unternehmen, welches Güter oder Dienstleistungen aller Art anbietet und dessen Ziel es ist, Gewinne zu erwirtschaften, sieht sich alltäglich mit verschiedensten Arten von Verträgen konfrontiert. Sei es der Wareneinkauf oder der Warenverkauf als Grundlage des operativen Geschäfts, Arbeitsverträge, Leasingverträge, Mietverträge, usw. Viele dieser unterschiedlichen Verträge stellen für Unternehmen normale Situationen des alltäglichen Geschäftsbetriebes dar, für andere Unternehmen gehören sie wiederum weniger zum Tagesgeschäft. Viele dieser Verträge sind standardisiert, der Anbieter möchte sich nicht die Mühe machen, jeweils ähnliche oder sogar immer gleiche Verträge auszuhandeln. Allgemeine Geschäftsbedingungen fungieren als vorformulierte Vertragsbedingungen, welche eine Vertragspartei mit der anderen bei Abschluss eines Vertrages vereinbaren möchte. Dieses Vorgehen spart Zeit und Kosten und steht deshalb auch im zentralen Interesse eines jeden Unternehmens. Bei der Individualabrede aller Vertragsbedingungen bei jedem Vertragsschluss würde der Aufwand in keinem Verhältnis zum Nutzen eines Vertrages stehen. Die Transaktionskosten für Verträge stünden damit in einem groben Missverhältnis zu dem Kooperationsgewinn. Weiterhin bietet sich natürlich die Möglichkeit, etwaige Vertragsbedingungen innerhalb des Gesetzesrahmens, aber zum Vorteil des Erstellers zu formulieren. Dieser besondere Grund nährt ebenfalls die allgemeine Abneigung gegen den Einsatz von AGB, weshalb eine Prüfung auf Angemessenheit stets erforderlich ist. Rein juristisch gesehen setzt ein Vertrag zwei übereinstimmende Willenserklärungen voraus, jede im Vertrag getroffene Regelung wird also durch eine Einigung zwischen den Vertragspartnern begründet. Der Gesetzgeber verfolgt hier die Absicht den Verbraucher zu schützen und keine Vertragspartei zu übervorteilen. Beim Einsatz von AGB werden die Vertragsbedingungen jedoch nicht im Einzelnen ausgehandelt, sondern von den Vertragsparteien vorgefertigt in den Vertrag aufgenommen. Die Gestaltungsfreiheit eines Vertrages wird der anderen Partei bei Verwendung von AGB grundsätzlich genommen. Damit AGB dennoch wirksam sind, müssen die Vertragspartner anders geschützt werden. Dies wird durch zwei Tatbestandsvoraussetzungen gewährleistet, die vorliegen müssen, damit die AGB auch wirksam Bestandteil des Vertrages werden.

Zum einen müssen die AGB wirksam einbezogen werden, hierfür müssen bestimmte Anforderungen erfüllt werden, die sich bei Verbraucher und Unternehmen unterscheiden. Zum anderen muss jede einzelne Klausel auch inhaltlich zulässig sein, das Recht der Individualvereinbarung, sowie die Regelung der überraschenden Klauseln können die wirksame Einbeziehung der AGB in den Vertrag scheitern lassen. (Benning & Oberrath, 2003, S. 17-18); (Spruß, 2010, S. 1-12); (Miethaner, 2010, S. 67)

1.2 Einbeziehung gegenüber Unternehmen

Die deutsche Rechtsprechung unterscheidet gezielt die Personenkreise, denen gegenüber die AGB verwendet werden. Die vom AGB-Gesetz intendierte Schutzfunktion kommt generell beiden Vertragsparteien zugute, jedoch ist gemäß des Gesetzgebers das Schutzbedürfnis im Handelsverkehr nicht so ausgeprägt wie im Verbrauchergeschäft. Der von der Ausnahme betroffene Personenkreis umfasst den Unternehmer gemäß §14 BGB, dem auch die Tee-KMU als rechtsfähige Personalgesellschaft zuzuordnen ist, sowie auch juristische Personen des öffentlichen Rechts wie zum Beispiel Städte, Gemeinden und Anstalten. (Stoffels, 2009, S. 64-65) Unternehmer sind üblicherweise mit Verhandlungstaktiken gut vertraut und verfolgen ein klares wirtschaftliches Ziel. Dies ermöglicht ihnen auch eine intensivere Auseinandersetzung mit auftretenden Rechtsproblemen, weil ihnen im Gegensatz zu Verbrauchern größere finanzielle Ressourcen für professionellen Rechtsbeistand zur Verfügung stehen. (Buser-Gora, 2012, S. 19-20)

Die besondere Vereinfachung der Einbeziehung der AGB gegenüber Unternehmen besteht in der gesetzlichen Akzeptanz einer stillschweigend erklärten Willensübereinstimmung. Demnach genügt anstatt des gegenüber Verbrauchern geforderten ausdrücklichen Hinweises auch nur ein konkludenter Hinweis auf die Geltung der jeweiligen AGB. Demnach ist es in der Korrespondenz mit dem Geschäftspartner zulässig, auf die AGB nur schriftlich zu verweisen. Herr Graf von Westphalen empfiehlt, die AGB auf die Rückseite der Auftragsbestätigung zu drucken und auf der Vorderseite darauf zu verweisen. Gemäß der deutschen Rechtsprechung kann es sich als problematisch erweisen, auf diesen Hinweis zu verzichten. Demnach hätte keine erfolgreiche Einbeziehung stattgefunden und die AGB wären nicht Bestandteil des Vertrages geworden. (Westphalen F. G., 2012, S. 18) In ständigen Geschäftsbeziehungen reicht es hingegen aus, wenn in den Rechnungen auf die AGB verwiesen wird oder wenn dem Kunden angeboten wird, die AGB auf Wunsch zu übersenden. Unter Einbeziehung des UN-Kaufrechts hingegen, welches die Tee-KMU generell ausschließt, müssen die AGB gleich mitübersandt werden. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 21)

Falls beide Vertragsparteien eigene AGB einbeziehen wollen, muss jedoch ein ausdrückliches Einverständnis zu den Regelungen erfolgen, die nur bei einer Partei in den AGB vorhanden sind. Eine widerspruchlose Annahme der Leistung genügt hier nicht. Dies kann wiederum als Schutzmechanismus durch den Gesetzgeber verstanden werden. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 22)

Bei der Erstellung der AGB für die Tee-KMU muss dem Unternehmen auch der richtige Umgang mit den AGB vermittelt werden, damit diese erfolgreich in Verträge mit einbezogen werden können. Dieses Verständnis muss gleichermaßen, also auch beim akzeptieren

fremder AGB im gewerblichen Umfeld geschaffen werden. Jegliches Stillschweigen der Geschäftstreibenden gilt demnach als Einverständnis, sofern auf die AGB im Geschäftsprozess verwiesen wurde und diesen nicht ausdrücklich widersprochen wurde. Für die Tee-KMU bieten sich die Möglichkeiten, dem Kunden entweder direkt beim Angebot oder im kaufmännischen Bestätigungsschreiben auf die AGB zu verweisen. Es empfiehlt sich die AGB auf die Rückseite der Dokumente zu drucken und auf der Vorderseite darauf zu verweisen. (siehe oben)

1.2.1 Inhaltsprüfung - Individualabrede

Die AGB befassen sich grundsätzlich mit der Vorformulierung von vertraglichen Regelungen, allerdings werden Verträge regelmäßig durch individuelle Absprachen ergänzt oder sind grundsätzlich auf ergänzende Informationen ausgelegt. So gilt zum Beispiel der Leistungsgegenstand – oder auch der Preis – als Hauptbestandteil eines jeden Vertrages, obwohl diese Informationen normalerweise nicht in den AGB zu finden sind, da sie individualtechnisch für jeden Vertrag angepasst werden. Individuelle Abreden wirken in der Rechtsprechung rangmäßig vor den AGB, da hier der allgemeine Gedanke der Vertragsautonomie ausgeübt wird. (Stoffels, 2009, S. 116)

Individuelle Abreden können in jeglicher Form erfolgen: mündlich, schriftlich oder auch stillschweigend, sofern sie nicht im direkten Widerspruch zu einer AGB-Klausel stehen. Sollte eine individuelle Absprache erfolgen, die im direkten Widerspruch zu einer AGB-Klausel steht, so muss dies klar zum Ausdruck gebracht werden. Ansonsten kann die Bestimmung der Individualabrede nicht gelten. Eine Möglichkeit ist die Niederschrift im Vertrag. Demnach muss geprüft werden, ob eine Individualabrede eine AGB-Klausel ersetzt, oder eine zusätzliche Abrede darstellt. Sollte die Individualabsprache nicht im direkten Gegensatz zu der AGB-Klausel stehen, oder sie inhaltskonform erweitern, dann gelten sie nebeneinander. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 22)

Eine Einbeziehung von AGB-Klauseln, die in direkter Kollision mit vorher vereinbarten, individuellen Abreden stehen, ist nicht wirksam. Die Individualabrede genießt also stets Vorrang gegenüber vorformulierten Schriftformklauseln. (Spruß, 2010, S. 288)

1.2.2 Inhaltsprüfung - Überraschende Klauseln

Auch bei erfolgreicher Einbeziehung der AGB in den Vertrag kann die Inhaltsprüfung der Wirksamkeit der Klauseln dennoch entgegenstehen. Sei es durch individuelle Abreden wie zuvor beschrieben oder durch die Verwendung von Klauseln, die so ungewöhnlich für den Vertragspartner des Erstellers sind, dass er damit nicht zu rechnen braucht. Im eigentlichen Sinne hat er der Verwendung bereits zugestimmt, aber das Gesetz möchte das Vertrauen des Kunden, welcher häufig nicht das juristische Verständnis für die Lektüre der AGB

mitbringt, durch das AGB-Gesetz schützen. (Schwab, 2007, S. 73) Der Ersteller von AGB sei hingegen nicht schutzwürdig, wenn er versucht, Klauseln in den Vertrag mit aufzunehmen, mit denen sein Vertragspartner nicht zu rechnen braucht. (Stoffels, 2009, S. 108)

Als Bemessungsgrundlage gelten hier die Gesamtumstände des Vertragsschlusses. Sollte eine Klausel erheblich von dem dispositiven Recht oder von den Absprachen in den Vertragsverhandlungen abweichen, dann kann sie auch nicht Vertragsbestandteil werden, sofern der Vertragspartner vom Einsatz dieser Klausel überrascht wird. Die überraschende Wirkung wird von der Rechtsprechung aus der Sichtweise eines Durchschnittskunden geprüft und bewertet. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 24)

Als gängiges Beispiel mit überraschender AGB-Klausel werden in der Literatur Kaufverträge mit beigefügten Wartungsverträgen oder Folgeverträgen genannt. Demnach wird ein Kunde überrumpelt, wenn er lediglich eine Kaffeemaschine kaufen möchte, aber eine Kaufverpflichtung über Kaffeebohnen eingeht. Diese Leistungen sind grundsätzlich nicht vertragsinhaltlich zu erwarten und haben damit einen überraschenden Charakter. (Stoffels, 2009, S. 112-113)

1.2.3 Allgemeine Formulierungshinweise und technische Darstellung der AGB

Für den Gesetzgeber hat eine übersichtliche Darstellung der AGB oberste Priorität. Der Inhalt sollte schlank gehalten werden und wirklich nur die Punkte behandeln, bei denen konkreter Regelungsbedarf besteht. Klauseln sollten klar und verständlich formuliert werden, so dass auch juristisch ungebildete Personen die Regelungen verstehen können. Auf reine Gesetzestexte und Klauseln, die auf Gesetzestexte verweisen, soll wenn möglich verzichtet werden, um das Transparenzgebot im AGB Gesetz einzuhalten. Beim Abdruck der AGB muss auf die Leserlichkeit geachtet werden. Dies beinhaltet alle Charakteristiken, welche das Druckbild beeinträchtigen können wie zum Beispiel Papier, Schriftgröße, Zeilenabstände, Farbe und Schrifttyp. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 85-86)

1.2.4 Gewählte Sprache der AGB

Bezüglich der gewählten Sprache der AGB empfiehlt die Literatur, dass die AGB ebenfalls in der mit der etwaigen Vertragspartei vereinbarten Verhandlungssprache vorliegen sollten. Wenn jemand einen Vertrag in einer bestimmten Verhandlungssprache abschließt, könne der Verwender demnach erwarten, auch die AGB in dieser Sprache zur Kenntnis nehmen zu können. (Spruß, 2010, S. 166) Auch gemäß der Rechtsprechung des BGH haben die AGB in der Verhandlungssprache oder Vertragssprache verfasst zu sein, um erfolgreich in einen internationalen Kaufvertrag einbezogen zu werden. (Gildeggen & Willburger, 2005, S. 138)

Dennoch ist es wiederum eine Entscheidung der Wirtschaftlichkeit im Unternehmen, ob die AGB regelmäßig den ausländischen Vertragspartnern auf Wunsch erklärt werden müssen oder ob ein Unternehmen entsprechende AGB vorformuliert bereitstellen kann. (Spruß, 2010, S. 196)

Die Tee-KMU pflegt einen Großteil Ihrer Kundenkontakte zwar in Deutschland, sie plant dennoch mittelfristig ihren Absatzmarkt auf das europäische Ausland zu erweitern. Es wird davon ausgegangen, dass die Verhandlungen, sowohl mit Kunden aus dem europäischen Ausland als auch weltweit, auf Englisch stattfinden werden. Für die erfolgreiche Einbeziehung in internationale Verträge benötigt die Tee-KMU hierfür auch englischsprachige AGB. Die Übersetzung der deutschen AGB in die englische Sprache stellt aufgrund der juristischen Ausdrucksweise und den umgangssprachlichen Formalitäten einen nicht unerheblichen Arbeitsaufwand dar, der ebenfalls gründlich recherchiert und kommentiert werden muss. Im Zuge dieser Arbeit wurde zwar eine Übersetzung der allgemeinen Verkaufsbedingungen angefertigt, diese basiert jedoch auf einer rudimentären Recherche vergleichbarer Unternehmen ohne Anspruch auf juristisch korrekte Übersetzungen, landesspezifischen Besonderheiten oder Vollständigkeit.

Die vorläufige Übersetzung kann der Anlage entnommen werden, die notwendige Überarbeitung und Prüfung bietet ein mögliches Thema für zukünftige Hausarbeiten.

1.3 Die Erstellung der AGB für die Tee-KMU

§ 1 Geltungsbereich – Vertragsgegenstand

- (1) Unsere AGB gelten nur gegenüber Unternehmern im Sinn von § 310 Abs. 1 BGB und umfassen alle Angebote, Lieferungen und Leistungen.
- (2) Unsere AGB gelten ausschließlich; entgegenstehende oder von unseren AGB abweichende Bedingungen des Kunden erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben ausdrücklich schriftlich ihrer Geltung zugestimmt. Unsere AGB gelten auch dann, wenn wir in Kenntnis entgegenstehender oder von unseren Geschäftsbedingungen abweichender Bedingungen des Kunden die Lieferung vorbehaltlos ausführen.

Kommentar zu §1 (1): Gemäß § 305 I BGB muss es sich bei den AGB um vorformulierte Vertragsbedingungen handeln, damit diese Bestandteil des Vertrages werden können. Damit sind grundsätzlich alle schuldrechtlichen, sachenrechtlichen und prozessrechtlichen Verträge erfasst. (Spruß, 2010, S. 149) Im Falle eines Angebotes steht die Rechtsprechung vor dem methodischen Problem, dass noch kein Vertrag zustande gekommen ist und dies ebenfalls der Einbeziehung der AGB entgegensteht. (Schwab, 2007, S. 212) Aus diesem Grund berücksichtigt die Tee-KMU eine Einbeziehung des Angebotes zuzüglich der grundsätzlich geregelten Vertragsarten. Dies umfasst unter anderem auch eine Absicherung der Angebotsdokumente gegen Weitergabe an Dritte wie beschrieben in § 2 (2). Westphalen empfiehlt, eine ausdrückliche Regelung darüber zu treffen, für welchen Geltungsbereich die AGB wirksam sein sollen. Gemäß § 310 I BGB unterscheidet das Gesetz zwischen Kaufleuten und Verbrauchern, sodass eine Einbeziehung der AGB gegenüber Unternehmen unter anderem dadurch erleichtert wird, dass eine ausdrückliche Zustimmung gemäß § 305 II, III nicht erforderlich ist. (Westphalen F. G., 2012, S. 17-28)

Die Tee-KMU möchte bestimmt und transparent gegenüber ihren Vertragspartnern auftreten, weshalb die AGB auch dementsprechend eindeutig formuliert werden.

Problematik der Abwehrklauseln

Kommentar zu §1 (2): Die Verwendung von AGB ist aus unternehmerischer Sicht so selbstverständlich, dass häufig beide Vertragsparteien versuchen ihre AGB in den Vertrag mit einzubeziehen. Abwehrklauseln verhindern eine stillschweigende Einbeziehung von AGB in den Vertrag und stellen damit eine Möglichkeit zur Absicherung für Unternehmen dar. Eine Abwehrklausel verweist ausdrücklich auf die Gültigkeit der eigenen AGB und schließt jegliche abweichenden Bedingungen aus. Aufgrund dieser Entwicklung arbeiten nahezu alle Unternehmen mit Abwehrklauseln in ihren AGB. Das Auftreten zweier sich ausschließender

Abwehrklauseln wird von der Rechtsprechung als kollidierende AGB bezeichnet. (Schwab, 2007, S. 64)

AGB kollidieren außerdem, sofern sie sich inhaltstechnisch widersprechen. Sofern keine Abwehrklauseln verwendet wurden, kann in vielen Fällen unkompliziert ermittelt werden, welche AGB nach jeweiligem Recht wirksam sind. Die Ermittlung des anwendbaren Rechts wird im zweiten Teil der Arbeit behandelt.

Die Benutzung solcher Klauseln ist nach deutschem Recht zulässig. Die Problematik der divergierenden Inhalte unterschiedlicher AGB ist die Frage, nach welchen Bedingungen ein Vertrag nun zustande gekommen ist. Die ursprüngliche Auslegung der deutschen Rechtsprechung ist die Annahme, dass jede Abänderung des Vertragsinhaltes auch ein neues Angebot darstellt, welches konkludent von der Gegenseite angenommen wird. Sollte die Gegenseite widersprechen, dann führt dies wiederum zu einem neuen Angebot gemäß § 150 II BGB. Dieses Spiel führt aber zu der Erkenntnis und zu dem wenig zielführenden Umstand, dass jede Vertragspartei jeweils das letzte Wort haben möchte, damit ihre Vertragsbedingungen wirksam werden. Die deutsche Rechtsprechung hat sich deshalb in die Richtung verändert, AGB der einen Vertragsseite zu akzeptieren, sofern sie sich inhaltlich mit denen der Gegenseite decken. Bei Abweichungen wendet die Mehrzahl der Gerichte die Theorie der Restgültigkeitslösung an. Hierfür muss jede Klausel einzeln betrachtet und überprüft werden. Sollte der Vergleich von Vertragsinhalten zu keinem zufriedenstellenden Ergebnis führen, dann tritt automatisch das jeweilige anwendbare dispositive Recht¹ an die Stelle der strittigen Vertragsvereinbarung. (Spruß, 2010, S. 629-631)

Wenn also beide Vertragsparteien ihre AGB einbeziehen wollen und sich jeweils mit einer Abwehrklausel gegen die AGB der Gegenseite verwahrt haben, dann verweigert die deutsche Rechtsprechung eine Einbeziehung der Vertragsinhalte, die zur Disposition stehen. (Schwab, 2007, S. 65-70) Bezüglich der Unklarheiten im Umgang mit kollidierenden AGB im internationalen Handel aufgrund unterschiedlicher Rechtsordnungen wird dazu geraten Ausschließlichkeitsklauseln zu verwenden. (Buser-Gora, 2012, S. 119-120)

Die Rechtsprechung in Deutschland hat sich in den letzten Jahren bezüglich dieses Themas von der Theorie des letzten Wortes zur Restgültigkeitslösung gewandelt. Demnach werden heute die übereinstimmenden Teile der AGB auch Inhalt des Vertrages. Klauseln, die mit anderen AGB kollidieren, werden vom dispositiven Gesetzesrecht ersetzt. Abwehrklauseln verhindern gezielt die stillschweigende Einbeziehung fremder AGB. Besonders die internationale Rechtsprechung bietet nicht so eindeutige Lösungsmuster, weshalb eine

¹ Dispositives Recht bezeichnet das abdingbare Recht, also gesetzliche Regelungen, von denen durch privatrechtliche Vereinbarungen abgewichen werden kann.

Kollision im internationalen Handel als sehr komplex angesehen wird. In zweiten Teil der Thesis wird diese Problematik ausführlich erläutert.

§ 2 Angebot – Vertragsschluss – Angebotsunterlagen

- (1) Die Bestellung des Kunden stellt ein bindendes Angebot dar, das wir innerhalb von einer Woche durch Zusendung einer Auftragsbestätigung oder durch Lieferung der Ware annehmen können. Vorher abgegebene Angebote durch uns sind freibleibend
- (2) An Abbildungen, Zeichnungen, Kalkulationen und sonstigen Unterlagen behalten wir uns Eigentums- und Urheberrechte vor. Dies gilt auch für solche schriftlichen Unterlagen, die als vertraulich bezeichnet sind. Von ihrer Weitergabe an Dritte bedarf der Kunde unserer ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung.

Kommentar zu § 2 (1): Gemäß § 145 BGB sind Anträge stets bindend, diese Wirkung kann mit dem Wortlaut „freibleibend“ unterbunden werden. Demnach stellt die Bestellung des Kunden ein Angebot dar, welches der Verfasser durch Auftragsbestätigung oder durch Lieferung annehmen kann. Bei Bestimmung einer Angebotsfrist ist diese auch maßgebend gemäß § 148 BGB. (Westphalen F. G., 2012, S. 52-53) Die Tee-KMU möchte anhand der Bestellung des Kunden selbst entscheiden, ob sie dieses Angebot annehmen möchte. Im Fall von Lieferengpässen, Kundenstreitigkeiten oder sonstigen Problemen bleibt die Tee-KMU somit flexibel. Fehler im Angebotsschreiben, wie zum Beispiel Preisabweichungen oder Mengenabweichungen aufgrund von menschlichen oder technischen Problemen können damit weitestgehend ausgeschlossen werden. Die Bestellung fungiert grundsätzlich als Angebot und kann erneut geprüft werden, bevor der Vertrag zustande kommt. Außerdem legt die Tee-KMU die Frist zur Annahme von Angeboten selbst fest. § 148 BGB räumt dem Verfasser von AGB dieses Recht ein. Somit bindet sich der Vertragspartner der Tee-KMU mit Abgabe seiner Bestellung für eine Woche an sein Angebot, wobei es der Tee-KMU selbst innerhalb dieser Frist freisteht, das Angebot anzunehmen oder abzulehnen.

Kommentar zu § 2 (2): Wenn dem Angebot oder in weiterer Korrespondenz mit dem Vertragspartner auch andere Dokumente zur Verfügung gestellt werden, sollten diese Urheberrechtsmäßig geschützt werden. Eine Einbeziehung ist gemäß § 307 BGB (Inhaltskontrolle) unbedenklich. (Westphalen F. G., 2012, S. 57) Technische Zeichnungen, Abbildungen für den Verkauf, Preiskalkulationen oder Informationen über die Zusammenstellung der Teesorten unterliegen dem Urheberrechtsgesetz. Werbeprospekte, Markennamen der Tee-KMU, welche mit großem Aufwand erstellt werden, um die Produkte erfolgreich zu vermarkten, müssen aus Unternehmenssicht geschützt werden. Sobald ein Angebot bestimmte Informationen zu Preisen beinhaltet oder sogar Einsicht in die Kalkulation des Unternehmens bietet, sollte die andere Vertragspartei belehrt werden, dass diese Informationen ebenfalls der Geheimhaltung unterliegen.

§ 3 Preise und Zahlungsbedingungen

- (1) Der angebotene Kaufpreis ist bindend. Gegenüber Unternehmern geben wir lediglich den Nettopreis an. Die gesetzliche Umsatzsteuer ist somit nicht in unseren Preisen eingeschlossen; sie wird in gesetzlicher Höhe am Tag der Rechnungsstellung in der Rechnung gesondert ausgewiesen.
- (2) Sofern sich aus der Auftragsbestätigung nichts anderes ergibt, gelten unsere Preise „ab Lager“.
- (3) Mangels besonderer Vereinbarung ist die Zahlung ohne jeden Abzug zu leisten.
- (4) Die Preise unserer Angebote und Kontrakte basieren auf den Raten für Fracht, Versicherung pp., sowie dem Ausfuhrzoll und sonstigen Abgaben, die am Tage der Unterbreitung des Angebotes bzw. bei Kontraktabschluss Gültigkeit hatten. Irgendwelche Veränderungen der vorstehenden Kalkulationsgrundlagen gehen zu Lasten bzw. zu Gunsten des Käufers. Kriegsrisikoprämien gehen zu Lasten des Käufers. Dasselbe gilt bei Verkäufen auf spätere Lieferungen oder Abladung für unvorhergesehene oder nachträgliche Erhöhungen von Zöllen, Frachten und Versicherungskosten.
- (5) Wir liefern in handelsüblicher Verpackung. Erforderliche Sonderverpackungen gehen zu Lasten des Käufers. Die Rücknahme und Entsorgung von Verpackungsmaterial und Leergebinden ist nur dann im Preis enthalten, wenn dies ausdrücklich schriftlich vereinbart wurde.

Generelle Regelungen zu den Zahlungsmodalitäten:

Gemäß § 271 BGB ist die Leistung – in diesem Fall das Entgelt – sofort fällig. Das Unternehmen möchte die Bezahlung so schnell wie möglich erhalten und das Gesetz unterstützt das Interesse der Unternehmen, um einen flüssigen Geschäftsprozess zu ermöglichen. Abweichende Zahlungstermine sowie auch Zahlungsmittel obliegen rein der Entscheidungsgewalt des Unternehmens. Dies kann das Einräumen von Zahlungszielen, die Abzugsmöglichkeit von Skonto oder auch die Akzeptanz von Schecks, Wechsel oder bargeldloser Bezahlung beinhalten. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 82-83) Zahlungsbedingungen können entweder im Bestellkatalog des jeweiligen Unternehmens zu finden sein, direkt bei der Angebotserstellung vom Unternehmen diktiert werden oder individuellen Absprachen zwischen den Vertragsparteien entstammen. Zu beachten ist hierbei, dass individuelle Absprachen immer Vorrang genießen, wie bereits oben erläutert. Für die erfolgreiche Einbeziehung der Zahlungsbedingungen ist ebenfalls erforderlich, dass diese bereits bei Vertragsschluss der anderen Partei vorliegen, wie gleichermaßen bereits erläutert.

Kommentar zu § 3 (1): Da Unternehmen zum Vorsteuerabzug berechtigt sind und grundsätzlich keine Mehrwertsteuer zu zahlen haben, ist es sinnvoll die Verkaufspreise als Nettopreise auszuweisen. Um etwaigen Unklarheiten vorzubeugen, sollte in den AGB darauf explizit verwiesen werden. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 83) Ohne jegliche Vereinbarung hat der Kunde den Kaufpreis in bar zu entrichten, obwohl die bargeldlose Bezahlung in der Praxis bereits zur Regel geworden ist. (Westphalen F. G., 2012, S. 60) Demnach ist nach Handelsbräuchen gemäß § 346 HGB dem Geschäftskunden auch die Möglichkeit zu verschaffen, bargeldlos zu bezahlen.

Kommentar zu § 3 (2): Die Tee-KMU versendet ihre Ware stets aus dem Lager in Hamburg. Jegliche Versandkosten sind nicht im Preis inbegriffen, sondern ergeben sich aus der speziellen Lieferbeziehung mit jedem Geschäftskunden. Somit behält sich die Tee-KMU vor, unterschiedliche Lieferkosten für unterschiedliche Kunden zu berechnen.

Kommentar zu § 3 (3): Der Abzug von Skonto benötigt stets eine Vereinbarung zwischen den Vertragspartnern und darf nicht grundsätzlich vorausgesetzt werden. Das Einräumen der Möglichkeit des Abzuges von Skonto stellt gesetzlich eine Stundungsvereinbarung dar und soll handelsüblich den Vertragspartner animieren, frühzeitig seiner Zahlungsverpflichtung nachzukommen. (Westphalen F. G., 2012, S. 61) Die Tee-KMU räumt seinen Kunden grundsätzlich nicht die Möglichkeit ein, Skonti abzuziehen. Der Grund hierfür liegt in der Kundenstruktur der Tee-KMU und der branchenüblichen, langfristigen Kundenbindung. Im Teehandel arbeiten die etablierten Unternehmen auf Vertrauensbasis mit Ihren Kunden und Zahlungsdiskrepanzen gibt es, wenn überhaupt, nur außerordentlich selten. (T.B., 2014, Anhang) Aus diesen Gründen vertraut die Tee-KMU auf stets rechtzeitige Zahlung und schließt den Abzug von Skonto generell aus.

Kommentar zu § 3 (4): Sogenannte Preisanpassungsklauseln sind im unternehmerischen Verkehr eher unangebracht, weil dem Vertragspartner laut Gesetzgeber die Möglichkeit zur Preiskalkulation gegeben werden muss. Ausnahmen können sich jedoch durch branchenübliche Preisschwankungen ergeben. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 64) Etablierte Tee-Großhändler benutzen diese Gestaltungsmöglichkeit, um etwaige Abweichungen der Transportkosten aufgrund von Zöllen, Frachten und Versicherungskosten dem Kunden aufzuerlegen. (HTH, 2014) Die Tee-KMU nutzt diese Möglichkeit und formuliert in ihren AGB ebenfalls Preisanpassungsklauseln, um Schwankungen der Transportkosten aufzufangen.

Kommentar zu § 3 (5): Diese Klausel orientiert sich an den AGB ähnlicher Unternehmen. (HTH, 2014) Zum einen weist die Tee-KMU ausdrücklich darauf hin, dass gewünschte Sonderverpackungen zu Lasten des Käufers gehen. Gemeint sind spezielle Wünsche der

Kunden, den Tee bereits in kleineren Verpackungen zu beziehen, um das Produkt direkt weiterverkaufen zu können oder verbesserte Transportverpackungen zur Sicherung des Tees. Gesetzlich ist die Tee-KMU lediglich verpflichtet, die Ware so zu verpacken, dass Schäden beim normalen Umgang mit der Ware vermieden werden. (Westphalen F. G., 2012, S. 110) Zum anderen versendet die Tee-KMU ihre Produkte im näheren Umfeld mit einem hauseigenen Transporter und möchte nicht vom Kunden dafür in Anspruch genommen werden, deren Verpackungsreste zu entsorgen. Sollte die Tee-KMU dieses Recht einem besonderen Kunden einräumen, so muss dies ausdrücklich schriftlich vereinbart werden.

§ 4 Leistungszeit – Gefahrübergang

- (1) Sofern kein fester Liefertermin vereinbart ist, erfolgt die Lieferung zwei Wochen nach Vertragsschluss.
- (2) Sind von uns Lieferfristen angegeben und zur Grundlage für die Auftragserteilung gemacht worden, verlängern sich solche Fristen bei Streik und Fällen höherer Gewalt, und zwar für die Dauer der Verzögerung. Das Gleiche gilt, wenn der Kunde etwaige Mitwirkungspflichten nicht erfüllt.
- (3) Soweit die Geltendmachung von Rechten des Kunden die Setzung einer angemessenen Nachfrist voraussetzt, beträgt diese mindestens zwei Wochen.
- (4) Sofern sich aus der Auftragsbestätigung nichts anderes ergibt, ist Lieferung „ab Lager“ vereinbart.

Kommentar zu § 4 (1): Gemäß § 271 I BGB sind Leistungen des Lieferanten sofort fällig. Die Fälligkeit aus einer Parteivereinbarung, die sich kalendarisch bestimmen lässt, ergibt sich aus § 271 II BGB. Damit ein Kunde seine Sekundäransprüche wie Rücktritt gemäß § 323 BGB, Minderung gemäß § 441 BGB, Schadensersatz oder Aufwendungsersatz gemäß §§ 280 ff. BGB geltend machen kann, muss die Leistung auch fällig sein, sowie eine angemessene Nachfrist zur Leistung abgelaufen sein. Die Tee-KMU bedient sich der Vertragsbedingung, dass jegliche Leistungen erst zwei Wochen nach Vertragsschluss fällig werden. Dies erscheint für die Tee-KMU als auch für ihre Kunden als vereinbarungsfähige Lieferfrist. Hierzu sei angemerkt, dass die Tee-KMU stets früher leisten kann und diese Regelung nur die Rechte des Kunden bezüglich der Fristen der Sekundäransprüche beeinflusst.

Kommentar zu § 4 (2): Bei der Angabe von Lieferfristen ist der Zeitpunkt der Leistung kalendarisch bestimmbar gemäß § 271 II BGB. Für die Geltendmachung von Verzugsschaden gemäß § 286 BGB ist eine Mahnung entbehrlich, wenn der Liefertermin kalendarisch bestimmbar ist. Das bedeutet, die Kunden der Tee-KMU können Verzugsschäden geltend machen, sobald die Lieferung fällig ist und die Tee-KMU sich nicht von der Schuld exkulpieren kann. Diese Anspruchsgrundlage ist in der deutschen

Rechtsordnung durch AGB unabdingbar. Allerdings ist eine Exkulpation des Schuldners möglich, wenn der Verzug der Leistung aufgrund von Verschulden des Gläubigers oder höherer Gewalt (Force-majeure) eingetreten ist. Jochen Gesang definiert höhere Gewalt als: „Von außen kommende Ereignisse, die auch bei Anwendung aller Vorsicht und Aufmerksamkeit nicht vorauszusehen und mit Anwendung aller zu Gebote stehenden Mittel nicht abzuwenden sind.“ (Gesang, 1980, S. 26) Der Ausschluss von Schadensersatzansprüchen, welche durch den Verzugseintritt aufgrund der beschriebenen Gründe entstehen, kann gemäß der deutschen Rechtsprechung bedenkenlos angewendet werden. Wenn es sich allerdings um Gattungsware wie zum Beispiel Tee handelt, ist anzumerken, dass der Verwender sich vom Risiko freizeichnet und nicht vom Verschulden. Der Verzugseintritt von Gattungsware ist nämlich verschuldensunabhängig. (Gesang, 1980, S. 74-76)

Kommentar zu § 4 (3): Wie in dem Kommentar zu § 4 (1) bereits erwähnt, kann der Kunde nach Ablauf einer angemessenen Nachfrist seine Sekundäransprüche geltend machen. Durch die Bestimmung dieser Nachfrist in den AGB kann der Verwender die Geltendmachung von Sekundäransprüchen des Vertragspartners hinauszögern. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 57)

Kommentar zu § 4 (4): Gefahrübergangsregelungen bestimmen, ab wann die Folgen der Leistungsver schlechterung im Sachmängelgewährleistungsrecht oder die Folgen der Unmöglichkeit im Unmöglichkeitsrecht, den Vertragspartner des Erstellers beeinflussen. Je nachdem, welche Art von Schuld zwischen den Vertragspartnern vereinbart wird, geht die Leistungsgefahr der geschuldeten Leistung schon am Geschäftsort des Schuldners auf den Gläubiger über oder erst am Wohnort des Gläubigers. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 46-48) Mit der Klausel „ab Lager“ wird grundsätzlich eine Holschuld zwischen den Vertragsparteien vereinbart. Die Holschuld bezeichnet einen Übergang der Leistungsgefahr am Geschäftsort des Schuldners, welcher hier das Lager der Tee-KMU darstellt. Jegliche Gefahr der Verschlechterung der Leistung zwischen dem Geschäftsort des Schuldners und dem Wohnort des Gläubigers hat der Gläubiger zu tragen. Wenn der Kunde eine Versendung der Ware an einen anderen Ort als den Erfüllungsort wünscht, dann greifen die Regeln des Versandkaufs gemäß § 447 BGB. Demnach geht die Gefahr des zufälligen Untergangs (ohne Verschulden des Gläubigers oder des Schuldners), bei Übergabe an eine Transportperson auf den Käufer über. Diese Regelung wird wiederum beeinflusst, wenn der Verkäufer für die Versendung der Ware eigene Transportpersonen benutzt. Hierbei liegt jegliches Verschulden der Transportpersonen, derer sich der Unternehmer zur Erfüllung seiner Verbindlichkeiten gemäß § 278 BGB bedient, beim Unternehmer selbst. Somit ist der Untergang der Ware nicht mehr zufällig, weil er von den

Erfüllungshilfen des Lieferanten verschuldet worden ist. (Westphalen F. G., 2012, S. 111-113)

§ 5 Haftung für Mängel

- (1) Die Mängelrechte des Kunden setzen voraus, dass dieser seinen nach § 377 HGB geschuldeten Untersuchungs- und Rügeobliegenheiten ordnungsgemäß nachgekommen ist.
- (2) Soweit ein von uns zu vertretender Mangel vorliegt, sind wir nach unserer Wahl zur Mängelbeseitigung oder zur Ersatzlieferung berechtigt.
- (3) Schlägt die Nacherfüllung fehl, so ist der Kunde nach seiner Wahl berechtigt, Rücktritt oder Minderung zu verlangen.
- (4) Die Gewährleistungsfrist beträgt gesetzlich immer ein Jahr, allerdings hat der Kunde stets seinen Pflichten der Untersuchungs- und Rügeobliegenheiten nachzukommen und etwaige Mängel unverzüglich anzuzeigen. Für Schadensersatzansprüche wegen eines Mangels gilt § 6.

Kommentar zu § 5 (1): Unter Kaufleuten können etwaige Mängelansprüche nur wirksam werden, wenn der Kunde die Rügepflichten gemäß § 377 HGB beachtet. Unter den Rügepflichten ist zu verstehen, dass der Kunde die empfangene Ware ordnungsgemäß prüft, bzw. Stichproben zieht, welche im Verhältnis zur Gesamtheit der Lieferung stehen. Diese Untersuchung hat der Kunde unverzüglich nach Ablieferung der Leistung durchzuführen. Wenn sich ein Mangel zeigt, muss dieser Mangel dem Verkäufer unverzüglich zur Anzeige gebracht werden. Der Gesetzgeber möchte mit dieser Regelung eine zügige Abarbeitung etwaiger Gewährleistungsansprüche erreichen. (Westphalen F. G., 2012, S. 116-120) Unter Einbeziehung der Prüfungsprozesse im Teehandel ist der Kunde verpflichtet, seine Gewährleistungsansprüche aufgrund von etwaigen Transportschäden, Mindermengen oder Falschlieferungen unverzüglich nach Erhalt der Ware anzuzeigen oder unverzüglich nach Erhalt der Laborergebnisse, wenn die vertraglich vereinbarte Beschaffenheit gemäß § 434 I Nr. 1 BGB von der Tee-KMU nicht eingehalten wurde.

Kommentar zu § 5 (2): Gemäß § 439 I BGB kann der Kunde im Falle eines Mangels zwischen der Beseitigung des Mangels oder der Lieferung einer mangelfreien Sache wählen. § 439 III räumt dem Lieferanten aber ein, eine bestimmte Form der Nacherfüllung zu verweigern, wenn diese mit unverhältnismäßig hohen Kosten verbunden ist. Vom Gesetzgeber bestehen hier keine Bedenken, mit Hilfe der AGB den Umfang der Nacherfüllungsaufwendungen zu beschränken, indem die Entscheidung der Art der Nacherfüllung beim Lieferanten verbleibt. (Westphalen F. G., 2012, S. 130) Im Teegeschäft kann es sich als außerordentlich schwer, sogar als unmöglich erweisen, die Qualität von mit Schadstoffen belasteten Tees zu verbessern. Aus diesem Grund erscheint die erneute

Lieferung eines mangelfreien Tees innerhalb der Gewährleistungsansprüche des Kunden vergleichsweise sehr viel effizienter, als die Beseitigung des Mangels. In der stipulierten Regelung verbleibt die Wahl der Nacherfüllung dennoch bei der Tee-KMU.

Kommentar zu § 5 (3): Sollte die Nacherfüllung gemäß § 440 BGB zweimal nicht erfolgreich sein oder wenn eine Frist zur Nacherfüllung erfolglos verstrichen ist, dann hat der Kunde gemäß § 323 I BGB einen Anspruch auf Rücktritt vom Kaufvertrag gemäß § 323 BGB oder Minderung des Kaufpreises gemäß § 441 BGB. Die Minderung berechnet sich gemäß § 441 III BGB. Eine Ausgrenzung weiterer Ansprüche in den AGB, wie zum Beispiel des Schadensersatzes beim Hamburger Tee-Handel ist laut Gesetzgeber nicht gestattet und demnach auch unwirksam. (Westphalen F. G., 2012, S. 166) (HTH, 2014)

Kommentar zu § 5 (4): Gemäß § 438 I Nr. 3 BGB verjähren die Mängelansprüche in zwei Jahren. Allerdings ist es gesetzlich zulässig, die Mängelansprüche unter Kaufleuten auf ein Jahr zu beschränken, um den Geschäftsverkehr für Kaufleute zu vereinfachen. (Westphalen F. G., 2012, S. 165-173) Es ist anzumerken, dass davon abweichende Klauseln in den AGB ähnlicher Unternehmen zu finden sind, die sehr viel kürzere Gewährleistungsfristen beinhalten, mit der Begründung des § 377 HGB. Dabei sei anzumerken, dass der § 377 HGB zwar die unverzügliche Anzeige von Mängeln für Kaufleute festschreibt, aber der Verfasser von AGB nicht die Umstände der Untersuchungs- und Rügeobliegenheiten beim Kunden kennt. So kann es unter dem Einfluss von besonderen Umständen, wie zum Beispiel Betriebsferien, zu längeren Prüfungszeiträumen kommen als beispielsweise 20 Tage. (HTH, 2014) Bei der Tee-KMU hat sich die Geschäftsleitung entschieden, unter Beachtung der gesetzlich beschränkten Gewährleistungsfrist von einem Jahr, den Kunden erneut auf seine Untersuchungs- und Rügeobliegenheiten hinzuweisen, um somit eine rasche Bearbeitung von Mängeln zu unterstützen und dabei gesetzeskonform zu bleiben.

§ 6 Haftung für Schäden

- (1) Unsere Haftung für vertragliche Pflichtverletzungen, sowie aus Delikt, ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Dies gilt nicht bei Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit des Kunden, Ansprüchen wegen der Verletzung von Kardinalpflichten, das heißt von Pflichten, die sich aus der Natur des Vertrages ergeben und bei deren Verletzung die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet ist. Insoweit haften wir für jeden Grad des Verschuldens.
- (2) Der vorgenannte Haftungsausschluss gilt ebenfalls für leicht fahrlässige Pflichtverletzungen unserer Erfüllungsgehilfen.
- (3) Soweit eine Haftung für Schäden, die nicht auf der Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit des Kunden beruhen für leichte Fahrlässigkeit nicht ausgeschlossen ist, verjähren derartige Ansprüche innerhalb eines Jahres beginnend mit der

Entstehung des Anspruchs bzw. bei Schadensersatzansprüchen wegen eines Mangels ab Übergabe der Sache.

- (4) Soweit uns keine vorsätzliche Vertragsverletzung angelastet wird und sofern wir schuldhaft eine wesentliche Vertragspflicht verletzen, ist die Schadensersatzhaftung auf den vorhersehbaren, typischerweise eintretenden Schaden begrenzt.
- (5) Soweit die Schadensersatzhaftung uns gegenüber ausgeschlossen oder eingeschränkt ist, gilt dies auch im Hinblick auf die persönliche Schadensersatzhaftung unserer Angestellten, Arbeitnehmer, Mitarbeiter, Vertreter und Erfüllungsgehilfen.

Kommentar zu § 6 (1): Gemäß § 276 BGB hat der Schuldner stets Vorsatz und Fahrlässigkeit zu vertreten. Das Gesetz unterscheidet hier nicht den Grad der Fahrlässigkeit, aber die deutsche Rechtsprechung räumt dem Verwender von AGB die Möglichkeit ein, seine Haftung bezüglich Delikt-, Sach- und Vermögensschäden auf grobe Fahrlässigkeit zu beschränken. Damit wird die leichte Fahrlässigkeit ausgeschlossen. Eine Freizeichnung von Pflichten, die als wesentliche Vertragspflichten angesehen werden, ist untersagt. Diese sogenannten Kardinalpflichten bleiben unberührt (Kardinalpflicht einer Autowaschanlage ist zum Beispiel, das Auto vor Schäden zu bewahren). (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 50-56) Die Anwendung von AGB unterliegt gemäß § 307 I Satz 2 BGB dem Transparenzgebot. Dies ist in Verbindung zu bringen mit § 309 Nr. 7 a BGB welcher besagt, dass im Fall von Körper- und Gesundheitsschäden jegliche Begrenzung der Form der Haftung untersagt ist. Wenn der Verfasser von AGB die Haftung für vertragliche Pflichtverletzungen auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt, dann muss laut dem Transparenzgebot die Haftungsbeschränkung von Körper- und Gesundheitsschäden ausgeschlossen werden. (Westphalen F. G., 2012, S. 158-167) Generelle Klauseln, welche nicht zwischen der Art der Pflichten unterscheiden, sind unwirksam.

Haftungsausschlussklauseln können nur wirksam angewendet werden, wenn sie sich von den aus dem Vertrag resultierenden Kardinalpflichten distanzieren. (Ayer, 2012, S. 293-294)

Der Haftungsausschluss bietet dem Verwender die Möglichkeit, Schadensersatzansprüche aus vertraglicher Pflichtverletzung gegen ihn zu beschränken. Die leichte Fahrlässigkeit kennzeichnet die Regelform des Fahrlässigkeitsvorwurfs, während bei der groben Fahrlässigkeit ein besonders schwerer Verstoß gegen die Sorgfaltsanforderungen definiert wird. Sofern kein schwerer Verstoß gegen die Sorgfaltsanforderungen vorliegt, spricht die Rechtsprechung von leichter Fahrlässigkeit. Dies ist die Negativdefinition der groben Fahrlässigkeit. (Khan, 2009, S. 22-23)

Kommentar zu § 6 (2): Gemäß § 278 BGB besteht grundsätzlich eine Verantwortlichkeit des Schuldners für Dritte. Demnach hat er ein Verschulden durch Personen, derer er sich zur

Erfüllung seiner Verbindlichkeiten bedient, in gleichem Umfang zu vertreten, wie sein eigenes Verschulden. Die Rechtsprechung hat mehrfach entschieden, dass der Verwender auch grundsätzlich für die Verletzung von Kardinalpflichten seiner Erfüllungsgehilfen einzustehen hat. Dennoch ist eine Haftungsbeschränkung nicht wesentlicher Vertragspflichten, wie auch beim Schuldner selbst, zulässig. (Ayer, 2012, S. 306-307)

Kommentar zu § 6 (3): Wie bereits in § 5 (3) erläutert, verjähren die Fristen für Mängelansprüche, darunter fallen auch Schadensersatz und Aufwendungsersatzansprüche, grundsätzlich nach zwei Jahren. Laut der deutschen Rechtsprechung ist eine Begrenzung dieser Frist auf ein Jahr zulässig. Allerdings werden jegliche Verjährungsfristen aus entstandenen Mängeln unter Kaufleuten durch § 377 HGB beeinflusst. Demnach ist jede Art von Mängeln unverzüglich nach Befund anzuzeigen. In Betracht auf die Kunden der Tee-KMU ist der früheste mögliche Fall damit die Anlieferung beim Kunden und der späteste mögliche Fall der Laborbefund des Kunden.

Kommentar zu § 6 (4): Unter Kaufleuten, also gegenüber Unternehmen, erlaubt die deutsche Rechtsprechung eine Begrenzung der Schadensersatzpflicht auf den typischerweise entstehenden Schaden. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 54) Der wesentliche Grundgedanke des Schadensersatzes ist die Kompensation des Geschädigten. Es sollen keine Schadensposten abgedeckt werden, auf die der Verwender zwar Einfluss hatte, die er aber nicht hätte vorhersehen können und welche im Risikobereich des Vertragspartners liegen. (Ayer, 2012, S. 318-319) Die Beschreibung der Begrenzung orientiert sich laut Stoffels am UN-Kaufrecht in Artikel. 74 S. 2 CISG und besagt: „Dieser Schadensersatz darf jedoch den Verlust nicht übersteigen, den die vertragsbrüchige Partei bei Vertragsschluss als mögliche Folge der Vertragsverletzung vorausgesehen hat oder unter Berücksichtigung der Umstände, die sie kannte oder kennen musste, hätte voraussehen können“. (Stoffels, 2009, S. 370)

Kommentar zu § 6 (5): Im Zuge der Produzentenhaftung gemäß § 823 I BGB können auch alle Mitarbeiter, Angestellten und Arbeitnehmer des betreffenden Unternehmens persönlich zur Rechenschaft gezogen werden. Obwohl die deutsche Rechtsprechung hier von Fall zu Fall unterscheidet, kann im Zuge einer interessengerechten Auslegung die persönliche Haftung dieses Personenkreises ebenfalls beschränkt werden. (Westphalen F. G., 2012, S. 177-178) Sobald also eine Haftungsfreizeichnung für leichte Fahrlässigkeit des Verwenders zulässig ist, muss auch von einer Zulässigkeit für die Angestellten und Erfüllungsgehilfen des Unternehmers ausgegangen werden. (Khan, 2009, S. 129)

Die Bedeutung der Haftungsbeschränkung für Unternehmen

Wie bereits erläutert, ist eine Differenzierung der Kardinalpflichten von Nebenpflichten aus dem Vertrag notwendig. Für alle Nebenpflichtverletzungen kann dementsprechend eine Haftungsbeschränkung auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit erreicht werden, die ebenfalls für alle Angestellten und Erfüllungsgehilfen wirksam ist. Die Nebenpflichtverletzungen umfassen hier besonders die Mangelfolgeschäden, welche sich aus der Lieferung einer mangelhaften Sache ergeben könnten. (Khan, 2009, S. 126) Die Gesetzgebung ermöglicht Unternehmen damit, einen nicht unerheblichen Einfluss auf den Haftungsmaßstab auszuüben. Besonders die Freizeichnung von der einfachen Fahrlässigkeit für Mangelfolgeschäden stellt eine wichtige Risikomitigation für die Tee-KMU dar. Die weitere Beschränkung der Schadensersatzpflicht auf vorhersehbare und typische Schäden schützt die Tee-KMU weiterhin vor unvorhersehbar hohen Schadensersatzforderungen, sofern ein Anspruch auch begründet ist.

§ 7 Eigentumsvorbehalt

- (1) Wir behalten uns das Eigentum an der Ware bis zur Erfüllung sämtlicher Forderungen gegen den Besteller vor, auch wenn die konkrete Ware bereits bezahlt wurde.
- (2) Über Zwangsvollstreckungsmaßnahmen Dritter in die Vorbehaltsware hat uns der Kunde unverzüglich unter Übergabe der für eine Intervention notwendigen Unterlagen zu unterrichten; dies gilt auch für Beeinträchtigungen sonstiger Art. Unabhängig davon hat der Kunde bereits im Vorhinein die Dritten auf die an der Ware bestehenden Rechte hinzuweisen. Der Kunde hat unsere Kosten einer Intervention zu tragen. Soweit der Dritte nicht in der Lage ist, diese zu erstatten.
- (3) Für den Fall der Weiterveräußerung der Vorbehaltsware tritt der Kunde schon jetzt bis zur Erfüllung aller unserer Ansprüche die ihm aus den genannten Geschäften entstehenden Forderungen gegen seine Kunden zur Sicherheit ab. Bei einer Verarbeitung der Vorbehaltsware, ihrer Umbildung oder ihrer Verbindung mit einer anderen Sache erwerben wir unmittelbar Eigentum an der hergestellten Sache. Diese gilt als Vorbehaltsware.
- (4) Übersteigt der Wert der Sicherung unsere Ansprüche gegen den Besteller um mehr als 20%, so haben wir auf Verlangen des Bestellers und nach unserer Wahl uns zustehende Sicherheiten in entsprechendem Umfang freizugeben.

Die Funktionsweisen des Eigentumsvorbehalts

Der Eigentumsvorbehalt gemäß § 449 BGB regelt die Problemstellung der Weiterveräußerung von durch den Kunden bezogenen Gütern und Dienstleistungen, ohne dass die vertraglich geschuldete Gegenleistung bereits erbracht wurde. Von besonderer Relevanz gegenüber Unternehmen steht der einfache Eigentumsvorbehalt, also der Übergang des Eigentums erst nach Bewirken der vollständigen Gegenleistung durch den

Kunden. Bei der Gestaltung des erweiterten Eigentumsvorbehalts hängt der Eigentumsübergang von möglichen weiteren Forderungen gegenüber dem Kunden ab. Erst wenn diese befriedigt wurden, gilt der Eigentumsvorbehalt als abgegolten. Außerdem bietet sich unter Kaufleuten die Möglichkeit des verlängerten Eigentumsvorbehalts. Hierbei erlangt der Verkäufer Eigentum an dem durch den Kunden weiterverarbeiteten Produkt oder an denen beim Kunden durch den Weiterverkauf entstandenen Forderungen. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 41) Zwar stellt der Eigentumsvorbehalt einen nicht unerheblichen Einschnitt in die Rechte des Käufers dar, aber er entbindet den Käufer auch implizit von der sofortigen Bezahlung der Leistung, was laut Gesetzgeber zu einem Interessenausgleich der Vertragsparteien führt. Außerdem ist anzumerken, dass der einfache Eigentumsvorbehalt im Gegensatz zum erweiterten- oder verlängerten Eigentumsvorbehalt von der Gegenseite durch kollidierende Klauseln nicht ausgeschlossen werden kann. (Stoffels, 2009, S. 379) (Schwab, 2007, S. 70)

Im Teehandel sieht sich die Tee-KMU grundsätzlich der Gefahr ausgesetzt, dass ihre an den Kunden gelieferten Waren weiterverarbeitet werden und die Tee-KMU deshalb das Eigentum daran verliert. Außerdem fungiert die Tee-KMU selbst als Großhändler, die Kunden der Tee-KMU verstehen sich selbst als Händler und veräußern die gelieferten Waren schnell weiter. Demnach muss auch das Eigentum an den neu entstandenen Forderungen der Kunden der Tee-KMU bis zur vollständigen Bezahlung gesichert werden.

Kommentar zu § 7 (1): Diese Klausel beschreibt die Absicherung des Verwenders vor dem Ausfall weiterer Forderungen des Kunden. Demnach wird vielmehr die Gesamtheit der Forderungen gegen einen Kunden betrachtet und für den Eigentumsvorbehalt verwendet. Eine Ausdehnung des Inhaltes auf alle erst künftig entstehenden Forderungen aus einer Geschäftsverbindung ist laut Rechtsprechung ebenfalls unbedenklich, da die Einräumung von Sicherheiten für Kredite eine übliche Handlung im unternehmerischen Verkehr ist. (Stoffels, 2009, S. 381-382) Der erweiterte Eigentumsvorbehalt kann durch abweichende Einkaufs-AGB durch den Vertragspartner ausgeschlossen werden, der einfache Eigentumsvorbehalt wirkt laut dispositivem Recht bei kollidierenden AGB aber fort. (Schwab, 2007, S. 66-70) Sollte die Tee-KMU gegenüber einem Kunden also mehrere Forderungen haben, geschieht keine Eigentumsübertragung einer konkreten Leistung, solange nicht alle Forderungen durch den Kunden beglichen wurden.

Die Forderungsabsicherung spielt im unternehmerischen Handel eine entscheidende Rolle und der Eigentumsvorbehalt an verkaufter Ware ist ein wichtiges Instrument zur Refinanzierung eines Unternehmens durch Sicherheiten. Wenn das Interesse eines Unternehmens auf den erweiterten und/oder verlängerten Eigentumsvorbehalt ausgelegt ist,

empfiehlt es sich diese Punkte individuell im Vertrag auszuhandeln und schriftlich festzuhalten. (M.S., 2014, Anhang: Interview)

Kommentar zu § 7 (2): Ein Risiko des Eigentumsvorbehalts besteht darin, dass Gläubiger des Kunden ohne Kenntnis des Eigentumsvorbehalts im Zuge einer Zwangsvollstreckung auf diese Waren zugreifen könnten. Um sich dagegen zu schützen, muss gewährleistet werden, dass der Verwender der AGB von einer drohenden Zwangsvollstreckung auch Kenntnis erhält. Mit der Nutzung einer sogenannten Informationspflichtklausel kann dies sichergestellt werden. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 41)

Kommentar zu § 7 (3): Diese Klausel regelt den verlängerten Eigentumsvorbehalt, wie vorher bereits erläutert. Gemäß § 932 BGB findet dadurch ein Erwerb der Vorbehaltsware durch den Käufer statt. Hiernach ist es dem Vorbehaltskäufer verboten, weitere Einigungen mit seinen Abverkäufern zu erzielen, welche die Sicherung durch den Vorbehaltsverkäufer beeinträchtigen. Allerdings gilt zu beachten, dass bei der Verbindung mehrerer beweglicher Sachen das Eigentum gemäß § 947 I BGB untergeht. Jede Parteivereinbarung, sei es in den AGB oder individuell, ist nichtig, sobald im Sinne der Vermischung von Waren vieler Miteigentümer eine neue Sache entsteht. Die Gesetzgebung möchte hier verhindern, dass ein Vorbehaltsverkäufer gegenüber anderen benachteiligt wird. Deshalb greifen hier die Rechte der gesetzlich vorgesehenen Miteigentumsverhältnisse. (Westphalen F. G., 2012, S. 192-204)

Die Tee-KMU behält somit einen Anspruch auf Miteigentum, sollte der Eigentumsvorbehalt aufgrund von Vermischung untergehen. Es besteht jedoch die Möglichkeit, dass die Weiterverarbeitung der Ware genügend Wertzuwachs generiert, um alle Miteigentümer in der Höhe ihrer Ansprüche zufrieden zu stellen. Sollte der Wertzuwachs um ein Vielfaches höher sein, als die ursprüngliche Forderungshöhe, verlangt der Gesetzgeber vom Gläubiger eine Freigabeklausel, wie im nächsten Kommentar erläutert.

Kommentar zu § 7 (4): Für die Wirksamkeit eines verlängerten Eigentumsvorbehalts wird stets eine sogenannte Freigabeklausel in die AGB mit aufgenommen. Hiermit soll eine Übersicherung des Vorbehaltsverkäufers gegenüber dem Vorbehaltskäufer unter Berücksichtigung der Wertgrenzen vermieden werden. Die deutsche Rechtsprechung besagt nämlich, dass der Eigentumsvorbehalt unwirksam ist, wenn der Wert der Sicherheiten unverhältnismäßig höher ist, als die ursprüngliche Forderung des Vorbehaltsverkäufers. Demnach muss dem Kunden eingeräumt werden, eine Übersicherung anzuzeigen und die Forderungen anteilmäßig beim Vorbehaltsverkäufer zu reduzieren. Eine Auswahl der Sicherungen steht allerdings nur dem Vorbehaltsverkäufer zu. Eine Wertgrenze von 20%

über dem Wert des Vorbehalts wird von der Literatur empfohlen. (Westphalen F. G., 2012, S. 205-206) (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 42-43)

§ 8 Verjährung eigener Ansprüche

- (1) Unsere Ansprüche auf Zahlung verjähren abweichend von § 195 BGB in fünf Jahren.
Bezüglich des Beginns der Verjährungsfrist gilt § 199 BGB.

Kommentar zu § 8 (1): Gemäß § 195 BGB umfasst die regelmäßige Verjährungsfrist für Zahlungsansprüche drei Jahre. Benning & Oberrath halten eine Verlängerung der Verjährung für möglich und empfehlen eine Frist von fünf Jahren, obwohl es bisher keine Urteile dazu gibt. Auch bei Unzulässigkeit dieser Klausel vor Gericht würde die deutsche Rechtsprechung eine dreijährige Frist anordnen. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 70-71) Auch wenn es aus betriebswirtschaftlicher Sicht notwendig ist, Forderungen schnell abzuarbeiten, kann es in speziellen Fällen zu einem Zahlungsausfall kommen. Verjährungsfristen könnten dann der Durchsetzbarkeit von Ansprüchen entgegenstehen.

§ 9 Form von Erklärungen

- (1) Rechtserhebliche Erklärungen und Anzeigen, die der Kunde gegenüber uns oder einem Dritten abzugeben hat, bedürfen der Schriftform.

Kommentar zu § 9 (1): Wie bereits erläutert wirkt die individuelle Abrede – zwischen zwei Vertragsparteien – den AGB rangtechnisch stets vor. Es empfiehlt sich, in den AGB ausdrücklich auf Schriftformklauseln hinzuweisen, um von den AGB abweichend getroffene Regelungen mit Beweisen zu dokumentieren. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 67-68) Bezüglich der Wirksamkeit von Schriftformklauseln lässt sich laut Westphalen noch keine eindeutige Aussage treffen, demnach sind sie von Fall zu Fall zu betrachten. Dem Vertragspartner muss stets die Möglichkeit eingeräumt werden, mündlich Vertragsabsprachen zu treffen. Demnach können auch mit Schriftformklauseln keine mündlichen Abreden abgewehrt werden, solange sie gemacht werden. (Westphalen F. G., 2012, S. 36-44) Der Einsatz von Schriftformklauseln bezüglich Vertragsabsprachen kann auch für die Mitarbeiter der Tee-KMU eine entlastende Funktion bedeuten. Sofern die Mitarbeiter nicht befugt sind, mündliche Absprachen zu treffen, ist der Vertragspartner angehalten entweder die Schriftform einzuhalten oder mit hierarchisch höher positionierten Personen zu verhandeln. Somit bietet sich auch für Mitarbeiter nicht die Möglichkeit, außerhalb ihres Kompetenzbereiches zu agieren.

§ 10 Erfüllungsort – Rechtswahl – Gerichtsstand

- (1) Soweit sich aus dem Vertrag nichts anderes ergibt, ist Erfüllungsort und Zahlungsort unser Geschäftssitz. Ausschließlicher Gerichtsstand ist das für unseren Geschäftssitz zuständige Gericht.

(2) Für diesen Vertrag gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland; die Geltung des UN-Kaufrechts ist ausgeschlossen.

Kommentar zu § 10 (1): Der Erfüllungs- oder Leistungsort ist der Ort, an dem der Schuldner seine Leistungshandlung vorzunehmen hat. Wichtig ist hierbei, dass es sich um einen Ort handelt, zu dem mindestens eine Vertragspartei einen besonderen Bezug hat. Unter Kaufleuten ist es gemäß § 29 II ZPO möglich, den Kunden am Erfüllungsort zu verklagen. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 44-46) Der Erfüllungsort verweist auch wiederum auf den Gefahrübergang der Leistung. Sofern der Erfüllungsort der Geschäftssitz des Verkäufers ist, übernimmt der Kunde die Gefahr für den zufälligen Untergang bei Gefahrübergang gemäß § 446 BGB. Zufällig bedeutet, ohne das Vertretenmüssen von Käufer oder Verkäufer. Die gesetzliche Regelung des Gerichtsstands diktiert die Zivilprozessordnung (ZPO). Gemäß § 38 I ZPO werden Gerichtsstandsvereinbarungen im unternehmerischen Handel stets zugelassen. (Westphalen F. G., 2012, S. 207-208) Demnach kann die Tee-KMU ihre Vertragspartner am Gerichtsstand des Unternehmens in Hamburg verklagen und verhindert damit die verbundenen Aufwendungen an fremden Gerichtsständen.

Ausschluss des UN-Kaufrechts

Kommentar zu § 10 (2): Benning & Oberrath empfehlen, stets etwaige Rechtsstreitigkeiten nach heimischen Recht auszutragen. Diese Möglichkeit der freien Rechtswahl besteht nach römischem Recht, fest verankert im deutschen Recht, allerdings muss das UN-Kaufrecht explizit abgewählt werden und die Geltung des deutschen Rechts explizit genannt werden, damit die Rechtswahl auch wirksam ist. Deutschland ist Teilnehmerland des Wiener Kaufrechtsabkommens, somit fällt der Geltungsbereich grundsätzlich in das UN-Kaufrecht, sofern die Parteien nicht ausdrücklich darauf verzichten. (Benning, Benning, Oberrath, & Oberrath, 2010, S. 65-66) Laut Stoffels mangelt es noch an einem ausformulierten Regelwerk bezüglich der Inhaltskontrolle von Vertragsbedingungen im UN-Kaufrecht. Zwar existieren verschiedene Kommissionen zur Erstellung einheitlicher Regeln, aber die Auslegungen der Regeln differieren stark nach dem Einschränkungsgang der Privatautonomie. Demnach entscheiden sich viele international tätige deutsche Unternehmen dazu, das UN-Kaufrecht auszuschließen. (Stoffels, 2009, S. 82-84) Häberle empfiehlt hingegen eine Anwendung des UN-Kaufrechts, aufgrund der begünstigenden Aspekte für beide Vertragsseiten. So kann zum Beispiel der Importeur leichter seinen Schadensersatzanspruch aufgrund von Mangel oder verspäteter Leistung geltend machen. Stattdessen wird es ihm auch erschwert, sich vom Vertrag zu lösen. (Häberle, 2002, S. 29-30) Das UN-Kaufrecht soll jedoch für den elektronischen Geschäftsverkehr nur bedingt geeignet und dem technischen und wirtschaftlichen Fortschritt nicht angepasst sein. Hierzu

müsste das Gesetz regelmäßig mit anderen Regelwerken ergänzt werden. (Buser-Gora, 2012, S. 29)

Weiterhin wird argumentiert, dass die Kenntnis über das eigene Recht im Streitfall mit einer ausländischen Partei immer von Vorteil ist und deshalb der Ausschluss des UN-Kaufrechts präferiert wird. (Gildeggen & Willburger, 2005, S. 49) Es könnte aber auch an Vertrautheit mit den Inhalten mangeln, was zu einer Abwahl des UN-Kaufrechts führt. (Canzler, 1999, S. Einleitung)

Die Tee-KMU vertritt grundsätzlich einen Ausschluss des UN-Kaufrechts, da es nach umfassender Studie der AGB vieler Wettbewerber branchenüblich ist, auf das UN-Kaufrecht zu verzichten. Gründe hierfür könnten die weitreichenden Gestaltungsspielräume von AGB im UN-Kaufrecht sein, wie auch in Teil 2 der Thesis erläutert. Die deutsche Rechtsprechung lässt nur einen bedingten Eingriff in die Privatautonomie der Vertragsgestaltung durch AGB zu, viele Gestaltungsmöglichkeiten werden durch das BGB/HGB eingeschränkt. Demnach bieten sich für den Verfasser von deutschen AGB – im Vergleich zum UN-Kaufrecht – nur limitierte Möglichkeiten der AGB-Gestaltung.

1.4 Problematik der Veränderung der AGB im laufenden Geschäft

Wenn die AGB während der laufenden Geschäftsbeziehungen zu Kunden geändert werden, dann verlangt der Gesetzgeber eine zumutbare Kenntnisnahme der anderen Partei. Dies beinhaltet den ausdrücklichen Hinweis auf eine Änderung der AGB in der Geschäftsbeziehung. Auch wenn dem Vertragspartner die abgeänderten AGB bereits anderweitig bekannt sein sollten, ersetzt dies nicht den Hinweis auf geänderte AGB. (Spruß, 2010, S. 176-177)

Bei einer Änderung der AGB der Tee-KMU müssen die Geschäftspartner ausdrücklich darauf hingewiesen werden. Eine Möglichkeit bietet ein Hinweis auf die geänderten AGB an allen Orten, wo zuvor ein Hinweis auf die ursprünglichen AGB vorzufinden war. Außerdem sollte die aktuelle Version der AGB mit einem Datum versehen werden, um Konflikte zu vermeiden.

2. Untersuchung der AGB auf die Wirksamkeit im internationalen Handel (Vorgehensweise, Methodik und Recherche)

Der zweite Teil der Arbeit befasst sich mit der Untersuchung, inwieweit nach deutschem Recht aufgestellte AGB auch im internationalen Handel wirksam sind. Für die Durchführung dieser Untersuchung ist es wichtig, einen fundierten praktischen Bezug zum Teehandel herzustellen und etwaige Handelsbräuche zu berücksichtigen. Die reine Analyse von Sekundärdaten aus der Literatur führt aufgrund der mangelnden Informationen über den Teehandel zu keinem zufriedenstellenden Ergebnis. Die Literatur kann zwar erläutern, wie es sich grundsätzlich mit den AGB im internationalen Handel verhält, sie gibt jedoch keinen Aufschluss darüber, welche Absprachen zwischen den Vertragspartnern im Teehandel getroffen werden und welche Bräuche sich grundsätzlich etabliert haben.

Zu diesem Zweck wurde Kontakt zu einigen Unternehmen im Teehandel aufgenommen, um die fehlenden Informationen zu ergänzen. Nach diversen Anfragen an Teegroßhändler in Deutschland haben sich freundlicherweise drei dazu bereitklärt, einige Fragen in Bezug auf internationale Handelsbräuche im Teegewerbe zu beantworten. Mangels Einverständniserklärungen der befragten Vertreter des Teehandels für die Veröffentlichung von personenbezogenen Daten, wurden alle Namen anonymisiert. Hierfür wurde ein telefonisches Interview mit K.G. (Assistenz der Geschäftsführung eines großen deutschen Teehandels) geführt. Das Gedankenprotokoll zu diesem Interview befindet sich im Anhang der Thesis. Außerdem konnte schriftlicher Kontakt zu T.B. und M.S. (beides Norddeutsche Teegroßhändler) aufgenommen werden, die sehr nützliche Informationen für diese Untersuchung bereitstellen konnten. Die Fragebögen waren aufgrund der begrenzten Zeit der Interviewpartner bewusst kurz gehalten und fokussierten sich auf die Frage der kollidierenden AGB im internationalen Handel, sowie die Vertragsgestaltung bezüglich Zahlungsvereinbarungen und Gefahrübergang. Die Fragebögen befinden sich ebenfalls im Anhang dieser Thesis.

Vorweg ist zu erwähnen, dass es bei keinem der Unternehmen in den letzten 20 Jahren zu internationalen Rechtsstreitigkeiten gekommen ist, obwohl stets die Problematik der kollidierenden AGB im Vertragswesen aufkommt. Somit bleibt die Fragestellung der Wirksamkeit von AGB im internationalen Handel zwar interessant, aber diese Informationen sind nicht ausschlaggebend für erfolgreiche internationale Geschäftsbeziehungen im Teehandel. Die rechtliche Absicherung gegenüber seinen Vertragspartnern spielt im internationalen Handel aufgrund der langjährigen Geschäftsbeziehungen eine untergeordnete Rolle. Hauptaugenmerk ist die erfolgreiche Erfüllung des Vertrages, um den Handel auch für zukünftige Geschäfte zu sichern. Dies ist darin begründet, dass sich europäische Teeimporteure aufgrund der europäischen Qualitätsanforderungen (M.S.; T.B.,

2014, Anhang: Interview) im internationalen Vergleich in einer deutlich schlechteren Verhandlungsposition befinden. Die weltweite Nachfrage an Tee ist höher als das Angebot und der europäische Markt ist vergleichsweise klein. Somit sehen sich Teeexporteure, die nach Europa exportieren, mit höheren Produktionskosten konfrontiert, als Exporteure welche in Länder mit geringeren Qualitätsanforderungen exportieren. Infolgedessen befinden sich deutsche Teeimporteure in einer schlechteren Verhandlungsposition, als ihre nichteuropäischen Mitbewerber (M.S., 2014, Anhang: Interview). Dies führt logischerweise zu der Situation, dass internationale Geschäftsbeziehungen besonders gepflegt werden und auch für abweichende Vertragsbedingungen entsprechende Lösungen gefunden wurden.

Sollte es dennoch zu dem außergewöhnlichen Fall einer internationalen juristischen Auseinandersetzung kommen, versucht diese Thesis auf Basis der Literatur zu klären, welche Rechtsprechung für die Tee-KMU in verschiedenen Ausgangskonstellationen zuständig ist. Thematisiert wird, welche gerichtlichen Möglichkeiten sich im internationalen Handel ergeben und wie eine Einbeziehung vorformulierter Vertragsinhalte im internationalen Privatrecht wirksam wird. Unabhängig von tatsächlichen juristischen Auseinandersetzungen ist die Problematik der wirksamen Einbeziehung für international agierende Unternehmen von besonderer Bedeutung.

Auch wenn die Regelung des Gerichtsstands oder Urheberrechtsfragen der Angebotsunterlagen im internationalen Handel eher zweitrangig sind, ist die Regelung bezüglich des Gefahrübergangs der Leistung und dem Zeitpunkt der Gegenleistung immer noch von großem Interesse. Wie kann eine Partei sicherstellen, die bestellte Ware auch zu bekommen und wie steht es grundsätzlich mit den Zahlungsmodalitäten im internationalen Teehandel, wenn die rechtliche Absicherung dieser Umstände weitestgehend ungeklärt ist? Eine Lösung dieser Probleme bieten die International Commercial Terms (Incoterms), sowie die internationalen Zahlungsabsicherungen durch Dokumente. Erklärungen über ihre Funktion und Bedeutung, sowie die Gebräuchlichkeit im Teehandel werden im weiteren Verlauf dieser Thesis geklärt.

Desweiteren ist zu beachten, dass bei der Erstellung des zweiten Teils der Thesis – im Vergleich zum ersten Teil – auf die Verwendung von Paragrafen und Referenzen auf Gesetze weitestgehend verzichtet wird, da die Vielzahl unterschiedlicher Gesetze und Verordnungen den Lesefluss und die einfache Beantwortung des Sachverhalts nur erschweren würde.

2.1 Die Problematik von grenzüberschreitenden Verträgen

Vorweg genommen ist zu erwähnen, dass es bis heute keine weltweit einheitliche gesetzliche Regelung des internationalen Wirtschaftsrechts gibt. Täglich werden Millionen von grenzüberschreitenden Kaufverträgen abgeschlossen, die Unternehmen wie auch Verbraucher gleichermaßen betreffen und dem internationalen Privatrecht unterliegen, welches sich von Staat zu Staat ebenfalls stark unterscheiden kann. Die internationale Rechtsprechung und deren Vereinheitlichung befindet sich in der Entstehung und könnte schon in einigen Jahrzehnten weltweite Gültigkeit erlangen. (Gildeggen & Willburger, 2005, S. 1-3)

Grenzüberschreitende Verträge sind überwiegend dadurch gekennzeichnet, dass die Vertragsparteien ihren Sitz in unterschiedlichen Staaten haben. Die Schwierigkeit der Rechtsprechung ist nun, zu ermitteln, welches Recht angewandt werden kann. Dabei ist es ein weltweit anerkannter Grundsatz, dass internationale Verträge nicht grundsätzlich dem Recht des Rechtsanwenders unterworfen werden können. Vielmehr muss immer erst ermittelt werden, welches Kollisionsrecht angewendet werden kann. Grundsätzlich können die Parteien frei entscheiden, welches Recht sie für den Vertrag anwenden möchten, allerdings reicht ein einseitiges Diktat einer Vertragspartei für die Wirksamkeit nicht aus. Es könnte jedoch eine konkludente Zustimmung des Vertragspartners vorliegen, sollte eine inländische Gerichtswahl gemäß AGB formuliert sein und keine ausdrücklichen Gegenerklärungen der anderen Seite vorliegen. Wenn keine Rechtswahl im Vertrag vereinbart worden ist, dann gilt im unternehmerischen Geschäftsverkehr automatisch das nationale Recht des Verkäufers. (Häberle, 2002, S. 5-6)

Zum Zweck der Förderung des internationalen Handels auf der Grundlage der Gleichberechtigung wurde 1980 in Wien das UN-Kaufrecht beschlossen. Dieses Gesetz kann von Staaten mit Hilfe eines Staatsvertrages ratifiziert werden, damit es Wirksamkeit erlangt. Demzufolge gilt das UN-Kaufrecht, wenn zwei Unternehmen mit Sitz in zwei unterschiedlichen Vertragsstaaten Kaufverträge über Waren schließen und die weiteren Anwendungsvoraussetzungen vorliegen. Demnach müssen die Vertragsparteien entweder ihren Aufenthalt in zwei unterschiedlichen Vertragsstaaten haben oder vom Kollisionsrecht des jeweiligen Staates darauf verwiesen werden. Weiterhin muss das UN-Kaufrecht zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses in den Vertragsstaaten in Kraft gewesen sein. Das UN-Kaufrecht deckt jedoch nicht alle Aspekte eines Kaufvertrages ab, sondern beschränkt sich auf die wesentlichen Punkte der Käufer- und Verkäuferbeziehung. Alle weiteren Gestaltungsmöglichkeiten internationaler Kaufverträge regelt das internationale Privatrecht, hier gilt im Zweifel das Recht des Verkäufers. Das internationale Privatrecht sieht sich selbst

in einer übergeordneten Rolle, es findet grundsätzlich Anwendung, sofern das UN-Kaufrecht von den Parteien ausgeschlossen wurde. (Häberle, 2002, S. 6-12)

Komplexere Sachverhalte entstehen, wenn mindestens ein Vertragspartner seinen Sitz in einem Staat hat, welcher das UN-Kaufrecht nicht ratifiziert hat, wie zum Beispiel Südafrika oder Indien. Hier muss ebenfalls das internationale Privatrecht klären, welches Recht angewendet werden kann.

2.1.1 Die Prüfung des anwendbaren Rechts

Verträge mit grenzüberschreitendem Charakter müssen einer bestimmten Rechtsordnung angeknüpft werden, dabei regelt das internationale Vertragsrecht (Teil des internationalen Privatrechts) die Zuständigkeit des jeweiligen Rechts. Davon ausgenommen ist hierbei die juristische Behandlung des zugrunde liegenden Sachverhalts an sich, die dem entsprechenden anwendbaren nationalen Recht unterliegt. Hierbei ist zu beachten, dass es sich beim Internationalen Privatrecht (IPR) ebenfalls um ein nationales Recht, bzw. das Recht einer Staatengemeinschaft handelt. Unterschiedliche Staaten haben demzufolge unterschiedliches IPR. Die Ergebnisse der Prüfung, welches nationale Recht anwendbar sein kann, können von Staat zu Staat unterschiedlich ausfallen (Wenner, 2013, S. 1-2) Die Grundlage des deutschen Internationalen Vertragsrechts basiert auf der Verordnung des Europäischen Parlaments zur Anwendung des Europäischen Gemeinschaftsrechts (Rom I-VO) über vertragliche Schuldverhältnisse. Dieses Recht wird aber verdrängt, sobald ein zwischenstaatlich vereinheitlichtes Kollisions- oder Sachenrecht, wie beispielsweise das UN-Kaufrecht gilt. (Wenner, 2013, S. 3-5)

Am 11.4.1980 wurde das UN-Kaufrecht in Wien beschlossen und ist am 1.1.1991 für die Bundesrepublik Deutschland in Kraft getreten. Das UN-Kaufrecht gilt derzeit für über 70 Staaten weltweit und wird im englischen als CISG (Convention on Contracts for the International Sale of Goods) abgekürzt. Ob eine Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts vorliegt, obliegt von Fall zu Fall einer genauen Prüfung des räumlichen und sachlichen Anwendungsbereiches. Sollten die Tatbestandsvoraussetzungen erfüllt sein, gilt das UN-Kaufrecht als anwendbares Recht für Kaufverträge über Waren. (Kindler, 2009, S. 73-80) Wie bereits erläutert, steht es den Vertragsparteien gemäß Parteiautonomie frei, das UN-Kaufrecht abzuwählen und ein anderes anwendbares Recht zu vereinbaren.

Wenn nun zwei Unternehmen unterschiedlicher Herkunftsstaaten miteinander Verträge schließen, steht die internationale Rechtsprechung vor dem Problem des anwendbaren nationalen Rechts. Jeder Staat hat unterschiedliche Rechtsordnungen und es gilt die richtige Rechtsordnung für eine bestimmte Vertragskonstellation zu finden. Die Fragestellungen bei der Suche nach dem anwendbaren Recht bilden sich wie folgt:

- 1) Liegt eine Auslandsberührung vor?
 - a. Falls nein, ist nationales Recht anzuwenden.
 - b. Falls ja, wird das internationale Sachrecht geprüft.
- 2) Ist das internationale Einheitsrecht anwendbar?
 - a. Falls ja, ist das UN-Kaufrecht anzuwenden.
 - b. Falls nein, ist Kollisionsrecht anzuwenden.
- 3) Welches nationale Kollisionsrecht ist anzuwenden?
 - a. Wird geregelt durch das national zuständige Gericht.
Ein deutsches Gericht wendet deutsches IPR an, ein italienisches Gericht wendet demnach italienisches IPR an. (Gildeggen & Willburger, 2005, S. 30-32)

Das Kollisionsrecht regelt also die Fragestellung, welches nationale Recht auf die besondere Fallkonstellation angewendet wird. Hierbei ist die deutsche Rechtsprechung auch angehalten, ausländisches Recht anzuwenden, sofern das IPR darauf verweist. Sollte gemäß europäischem Kollisionsrecht im Vertrag kein anwendbares Recht gewählt worden sein, unterliegt der Vertrag dem Recht des Staates, mit dem er die engsten Verbindungen aufweist. In der europäischen Rechtsprechung (Europäisches Einheitsrecht) ist dies im Regelfall der Staat, in dem die charakteristische Leistung erbracht wurde. Bei einem Kaufvertrag ist dies die Leistung des Verkäufers. (Danger, 2008, S. 73-75) Das Kollisionsrecht kann demnach auch das UN-Kaufrecht oder eine nationale Rechtsordnung abbedingen, notwendig hierfür ist eine kollisionsrechtliche Verweisung auf die Rechtsordnung eines Drittstaates. Dieser Vorgang nennt sich kollisionsrechtliche Abwahl eines bestimmten Rechts. (Schlechtriem, 2007, S. 17-18) Dies passiert, wenn beide Vertragsparteien unterschiedliche Rechtswahlen durchführen. Das europäische Kollisionsrecht verweist dann auf das Recht des Vertragspartners, der die charakteristische Leistung erbracht hat. Gemäß des europäischen Einheitsrechts ist der Verkäufer bei der Rechtswahl demnach stets in der stärkeren Verhandlungsposition.

In der deutschen Rechtsprechung kommt es aber vermehrt zu Situationen, dass deutsche Gerichte entgegen der deutschen Rechtsprechung die Anwendung von ausländischem Recht verweigern, sofern die Parteien den Inhalt des ausländischen Rechts nicht unter Beweis stellen können. Der Einsatz ausländischen Rechts fällt Gerichten vergleichsweise schwierig und Entscheidungen des deutschen IPR werden teilweise ignoriert. (Wenner, 2013, S. 60-61)

Man kann nun rückschließen, dass ausländische Gerichte – aufgrund von mangelnder Kenntnis und hohem Informationsbeschaffungsaufwand – bei der Anwendung des deutschen

Rechts ebenfalls zögern. Mangels Quellen konnte jedoch nicht ermittelt werden, ob dem tatsächlich so ist.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Rechtswahl in internationalen Verträgen unabdingbar ist. Die Rechtswahl geschieht im Regelfall mit Hilfe der erfolgreichen Einbeziehung von AGB. Somit unterliegt die Ermittlung des anwendbaren Rechts einem Prüfschema, welches durch die AGB beeinflussbar ist. Die Tee-KMU kann demnach eine Rechtswahl zu ihren Gunsten verfassen, die unter deutschen und europäischen Einheitsrecht wirksam ist. Die Wirksamkeit der Rechtswahl außerhalb des Einflussbereiches des europäischen Einheitsrechts wird in den folgenden Absätzen erläutert. Weiterhin soll die Frage beantwortet werden, welche Voraussetzungen und Richtlinien für die erfolgreiche Einbeziehung der AGB ins internationale Vertragsrecht notwendig sind.

2.1.2 Die Einbeziehung von AGB ins internationale Vertragsrecht

Wie bereits angeführt, basiert das internationale Schuldvertragsrecht auf dem Prinzip der Parteiautonomie, demzufolge haben die Parteien die Möglichkeit zur freien Gestaltung ihres Vertrages. Dies beinhaltet auch die freie Rechtswahl. Die Funktion der Vertragsfreiheit erlaubt ein freies Aushandeln von Verträgen, um Gerechtigkeit zwischen den Parteien zu schaffen. AGB hingegen sollen Verträge rationalisieren und beschleunigen. Dem Gerechtigkeitsgedanken wird hierbei nur im Zuge der Inhaltsprüfung durch nationale Gesetze Sorge getragen. Das Ziel der Vereinfachung des Warenverkehrs ist nicht mehr gegeben, sobald jeder Handeltreibende einen umfangreichen Klauselkatalog zu studieren hat, um sich mit etwaigen Folgen von Geschäften vertraut zu machen. Außerdem steht er unter psychologischem Druck ein Geschäft abzuschließen und seinen Geschäftspartner nicht zu verärgern. (Möll, 2012, S. 62-66) Um den Geschäftspartner vor solchen Problemen zu schützen, hat die deutsche Rechtsprechung die Verwendung von AGB durch das AGB-Gesetz reguliert, wie bereits im ersten Teil dieser Arbeit erläutert wurde. Die Verwendung von AGB unterliegt im deutschen Recht demnach der Einbeziehungs- und Inhaltskontrolle. Aus europäischer Sicht gelten die Kollisionsnormen aus der Rom I Verordnung des europäischen Parlaments (Möll, 2012, S. 73), welche jedoch durch das zwischenstaatlich vereinheitlichte UN-Kaufrecht verdrängt werden. (siehe oben)

Bezüglich der Einbeziehung von AGB bietet das UN-Kaufrecht keine besonderen Bestimmungen. Voraussetzung ist lediglich eine Inhaltskontrolle nach Maßgabe des jeweils anzuwendenden nationalen Rechts. Vorformulierte AGB werden grundsätzlich wie individuelle Vertragsinhalte behandelt, daraus folgt wiederum:

- a) Die AGB müssen für die jeweils andere Partei auch sprachlich verständlich formuliert sein.

- b) Die AGB müssen unmittelbar vor Abschluss des Vertrages vorgelegt werden.
- c) Es muss deutlich auf die AGB hingewiesen werden.
- d) Die andere Partei darf den AGB nicht ausdrücklich widersprechen. (Häberle, 2002, S. 60-62)

Die Inhaltskontrolle nach Maßgabe des jeweils anzuwendenden nationalen Rechts soll zur Rechtsvereinheitlichung innerhalb des UN-Kaufrechts beitragen und den Aufwand der Prüfung auf ein Minimum beschränken. (Buser-Gora, 2012, S. 136-137)

Interessant ist hier, dass die europäische Rechtsprechung auf die jeweiligen Inhaltskontrollen des nationalen Rechts verweist. Somit ist der Verfasser von deutschen AGB an eine andere Inhaltskontrolle gebunden, als zum Beispiel der Verfasser von italienischen AGB. Im Bezug auf die Inhaltskontrolle der AGB, unterstreicht diese Regelung jedoch das Vertrauen der europäischen Rechtsprechung in die Rechtsprechung der jeweiligen Mitgliedstaaten.

Häberle erwähnt jedoch, dass AGB unter Geltung des UN-Kaufrechts Gestaltungsspielräume ermöglichen, welche weit über die Möglichkeiten der deutschen Rechtsprechung hinausgehen. (Häberle, 2002, S. 62) Die Prüfung der internationalen Inhaltskontrollen auf die unterschiedlichen nationalen Gestaltungsspielräume erweist sich jedoch für diese Thesis als zu aufwendig und soll nicht weiter geprüft werden. Im Zuge einer weiteren Untersuchung ist es denkbar, hier anzuknüpfen.

In Bezug auf die erfolgreiche Einbeziehung von AGB außerhalb des Einflussbereiches von europäischem Einheitsrecht muss weiterhin folgendes festgehalten werden: Wenn bei einem grenzüberschreitenden Kaufvertrag kein UN-Kaufrecht anwendbar ist, bestimmt wiederum das internationale Privatrecht, nach welchen Regeln eine Einbeziehung von AGB für die Vertragsbedingungen wirksam ist. Aufgrund des „Haager Übereinkommens“ und des „Römischen EWG-Übereinkommens“ (auch Europäisches Schuldvertragsübereinkommen, EVÜ) ist das IPR zumindest in den europäischen Ländern fast einheitlich geregelt. (Schackmar, 2001, S. 36-37) In der grenzüberschreitenden Verwendung von AGB ist das Unternehmen folglich an die Rechtsprechung des zuständigen Gerichts und demnach des anwendbaren Rechts gebunden. Eine einheitliche Regelung existiert nicht und konnte auch durch verschiedene Arbeitsgruppen in Europa bisweilen nicht gefunden werden. Gründe hierfür sind unter anderem auch die Vielzahl von Verträgen und Branchen im internationalen Handel. Dennoch hält es das Europäische Parlament für notwendig, eine Regelung allgemeiner Geschäftsbedingungen in Zukunft zu erarbeiten, um auch insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen ein notwendiges Maß an Verbraucherschutz zu gewährleisten. (Möll, 2012, S. 77-86)

Damit ist geklärt, dass sich die erfolgreiche Einbindung der AGB in internationale Verträge, zumindest im räumlichen Anwendungsbereich des europäischen Gemeinschaftsrechts, als unproblematisch erweist. Grund dafür, ist die Berechenbarkeit des Kollisionsrechts des jeweiligen Vertragspartners, welches ebenfalls auf dem europäischen Einheitsrecht basiert. Die Tee-KMU kann demnach eine Rechtswahl in den AGB zu ihren Gunsten verfassen, die zumindest unter deutschem und europäischem Einheitsrecht wirksam ist. Die Rechtswahl steht den Vertragsparteien vollkommen frei wie im folgenden Abschnitt erläutert wird.

Im grenzüberschreitenden Handel mit Unternehmen außerhalb des Einflussbereiches von europäischem Einheitsrecht ergeben sich erschwerte Bedingungen, die im Folgenden weiter geprüft werden.

2.1.3 Die freie Rechtswahl und der Anwendungsausschluss des UN-Kaufrechts in den AGB

Grundsätzlich herrscht gemäß der Rom I-VO Verordnungen der Grundsatz der Vertragsfreiheit und so obliegt es den Vertragspartnern, das anwendbare Recht zu bestimmen. (Wenner, 2013, S. 7) Wie bereits im ersten Teil dieser Thesis geklärt, ist es grundsätzlich möglich, das UN-Kaufrecht als Vertragsbestandteil auszuschließen. Für einen erfolgreichen Ausschluss bedarf es zwei übereinstimmender Willenserklärungen: Beide Parteien müssen den Ausschluss also entweder ausdrücklich erklären, oder bei Fehlen einer eigenen Erklärung, der anderen Partei konkludent im Ausschluss zustimmen. (Köhler, 2007, S. 60-65) In beiden Fällen muss ersatzweise ein bestimmtes anwendbares Recht, wie zum Beispiel das deutsche Recht, gewählt werden. (Wenner, 2013, S. 46)

Obwohl die Parteiautonomie in Europa gesetzlich tief verwurzelt ist, muss der Vertragspartner nicht zwangsweise in den Genuss der gleichen Rechte kommen. So ist die europäische Vertragsfreiheit zwar in vielen Staaten anerkannt, aber es gibt Ausnahmen, in denen Parteiautonomie nicht anerkannt wird. So ist beispielsweise in Saudi Arabien jegliche vertragliche Regelung, die zur Anwendung ausländischen Rechts getroffen wird, ungültig. (Wenner, 2013, S. 7-8)

Eine Problematik entwickelt sich aber wiederum bei kollidierenden Rechtswahlklauseln innerhalb der Staaten, in denen das UN-Kaufrecht gilt. Welches Recht ist wirksam, wenn eine Partei ausdrücklich auf das UN-Kaufrecht verweist und die andere Partei ausdrücklich das UN-Kaufrecht ausschließt?

Hier bietet das UN-Kaufrecht keine eindeutigen Regelungen bezüglich kollidierender AGB, verschiedene nationale Gerichte sehen sich jedoch regelmäßig mit diesem besonderen Fall konfrontiert. In der Literatur gibt es verschiedene Lösungsansätze, mit denen versucht wird, diese Gesetzeslücke zu schließen. (Köhler, 2007, S. 139-144) In bestimmten

Fallkonstellationen verweist das europäische Kollisionsrecht auf die objektive Anknüpfung. Somit wird das Recht der Vertragspartei des Staates angewandt, in dem die charakteristische Leistung erbracht wird. (Posch, 2008, S. 119-120) In der Literatur wird besonders die Anwendung der sogenannten Restgültigkeitstheorie im Anwendungsbereich des Einheitsrechts hervorgehoben, welche bereits von der deutschen Rechtsprechung genutzt wird. (Köhler, 2007, S. 157)

Die Fallkonstellationen können aber an Komplexität noch zunehmen, sobald kein supranationales Recht zwischen den Heimatstaaten der Vertragsparteien vorliegt. Hiermit sind Vertragsparteien aus Staaten gemeint, welche die Rom-Verordnungen (siehe 2.1.1) nicht ratifiziert haben und somit auch nicht Mitgliedsstaaten des UN-Kaufrechts sind. Diese Staaten benutzen in ihrer Rechtsprechung ein eigenes Kollisionsrecht. Mit dieser Problematik befasst sich auch das Beispiel mit Saudi-Arabien. (siehe oben) Der folgende Abschnitt beschreibt diese Problemstellung genauer.

2.1.4 Kollidierende AGB im internationalen Handelsverkehr

Sollten die Vertragsparteien versuchen, jeweils ihre eigenen AGB in den Vertrag mit einzubeziehen, bietet dies schon im nationalen Anwendungsbereich reichlich Klärungsbedarf, wie bereits im ersten Kapitel dieser Arbeit erläutert. Im grenzüberschreitenden Handel stehen hier jedoch AGB unterschiedlicher Rechtsordnungen gegenüber, die national jeweils unterschiedlich gehandhabt werden. Die Schnittmenge dieser zwei Rechtsordnungen fällt folglich kleiner aus und kann zu starken Abweichungen führen, die abhängig von der anwendbaren Rechtswahl sind. (Möll, 2012, S. 1-3) Wenn also ein deutsches Unternehmen und ein indisches Unternehmen einen Vertrag schließen und jeweils ihre eigenen AGB mit einbeziehen, fällt die Schnittmenge der AGB je nach anwendbarem Recht sehr unterschiedlich aus.

Zu beachten ist jedoch, dass nicht jede Abweichung der Standardklauseln zwischen zwei Vertragsparteien zu einer Kollision führt. Unterschiedliche Formulierungen könnten zwar auf den ersten Blick voneinander abweichen, aber im Endeffekt den gleichen Sinn ergeben. Die Rechtsprechung hat dementsprechend zu klären, ob eine Kollision vorliegt. (Buser-Gora, 2012, S. 98-102)

Bezüglich Abwehrklauseln in AGB hat die europäische Rechtsprechung entschieden, dass diese dem tatsächlichen Willen des Erklärenden entsprechen und – als eine solche Willenserklärung - in die Prüfung mit einbezogen werden müssen. Beim Vorliegen einer solchen Abwehrklausel im UN-Kaufrecht wird nach herrschender Meinung dem Angebot des Vertragspartners widersprochen und ein neues Angebot unterbreitet. Das neue Angebot wird dann vertragswirksam, wenn kein ausdrücklicher Widerspruch bis zum Vertragsschluss

vorliegt. Dieses Vorgehen nennt man auch die Theorie des letzten Wortes. (Buser-Gora, 2012, S. 98-102)

Die Situation der kollidierenden Geschäftsbedingungen zwischen zwei Vertragsparteien im internationalen Handel stellt die internationale Rechtsprechung folglich vor eine sehr schwierige Aufgabe. Bei Streitfällen in deutschen Verträgen wird notfalls das dispositive Recht herangezogen, sofern keine Übereinstimmung gefunden werden kann. Hier werden die Klauseln einzeln auf Widersprüchlichkeit geprüft und gegebenenfalls teilweise für gültig erklärt. Wenn keine Schnittmenge gefunden werden kann, gilt das deutsche Recht. Dies versteht man auch als Restgültigkeitstheorie. Der Widerspruch von AGB soll kein Hindernis für den Vertragsschluss darstellen. (Buser-Gora, 2012, S. 105-106) International existiert jedoch kein global vereinheitlichtes Recht, sofern das UN-Kaufrecht nicht angewendet werden kann. Somit müssen die Gerichte zuerst die Frage des anwendbaren Rechts klären und daraufhin entscheiden, wie mit kollidierenden AGB verfahren wird. Dabei können unterschiedliche Rechtsordnungen zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Eine Übersicht der Lösungsansätze unterschiedlicher Rechtsordnungen:

- 1) Theorie des ersten Wortes: Im niederländischen Recht werden die zuerst genannten AGB auch Vertragsinhalt, es sei denn, diesen wird ausdrücklich widersprochen. Die zuletzt eingebrachten AGB finden also keine Berücksichtigung im Vertrag. Der Vorteil dieser Theorie ist, dass die Korrespondenz zwischen den Vertragsparteien damit klein gehalten wird und es im Gegensatz zu der folgenden „Theorie des letzten Wortes“, zu keinem wiederholten Austausch von Vertragsdokumenten führt. (Möll, 2012, S. 143-144)
- 2) Theorie des letzten Wortes: Verschiedene Rechtsordnungen unter anderem das europäische Recht, das Common Law und auch die alte deutsche Rechtsprechung lösen das Problem der kollidierenden AGB mit der Theorie des letzten Wortes. Demnach gelten solche AGB als in den Vertrag erfolgreich mit einbezogen, welche als letztes in den Vertragsverhandlungen genannt wurden. Dies sind in der Regel die AGB des Annehmenden/Bestätigenden. (Möll, 2012, S. 91-92) Die Kritik dieser Regelung basiert auf der Verzögerung von Vertragsverhandlungen und dem mangelnden Vertrauensverhältnis zwischen den Vertragsparteien. Demnach entbrennt ein Wettlauf, jeweils die letzte Partei in den Verhandlungen zu sein, um seine eigenen AGB geltend zu machen. Dies widerspricht auch dem Prinzip der Gleichberechtigung, weil die andere Partei stets negative Konsequenzen zu fürchten hat. (Buser-Gora, 2012, S. 103)

- 3) Restgültigkeitstheorie: Die Restgültigkeitstheorie befasst sich mit der Annahme, dass beide Parteien aufgrund von mangelnder Einigung über die Bedingungen auch keinen gültigen Vertrag geschlossen haben. Da aber dennoch ein Vertragsschluss stattgefunden hat, sollte die Uneinigkeit über die kollidierenden AGB den Vertrag selbst nicht berühren. Somit ist dennoch ein gültiger Vertrag mit übereinstimmenden Bedingungen aus den AGB als Inhalt zustande gekommen. Widersprechende Bedingungen werden nicht Bestandteil des Vertrages und alle offenen Fragen regelt das dispositive Recht. (Möll, 2012, S. 92-93)

Aufgrund der unterschiedlichen Theorien oder auch der Möglichkeit des kompletten Ausschlusses von Parteiautonomie im nationalen Recht, bieten sich sehr unterschiedliche Fallkonstellationen, sofern zwei AGB in Bezug auf die Rechtswahl miteinander kollidieren. Dabei ist es nachträglich irrelevant, ob die AGB nach nationalem Recht erfolgreich in den Vertrag mit einbezogen worden sind. Je nachdem, welcher Theorie die Rechtsprechung eines Staates folgt und inwieweit Vertragsautonomie herrscht, kann die Prüfung der Wirksamkeit von AGB unterschiedlich ausfallen. Dies führt zu Rechtsunsicherheit und unübersehbaren Risiken für den unternehmerischen Handel. (Danger, 2008, S. 65-67)

Durch diesen Sachverhalt wird die Problematik der Rechtswahl bei kollidierenden Vertragsklauseln neu entfacht. Zuvor konnte festgehalten werden, dass die Berechenbarkeit von europäischem internationalem Privatrecht – aufgrund der europäischen Harmonisierung –, für vertragliche Sicherheit bezüglich der Rechtswahl sorgte. Wenn jedoch kollidierende Vertragsbestimmungen in den AGB auftauchen, existiert keine international einheitliche Rechtsprechung, um diese Problematik zu lösen. So ist es zum Beispiel möglich, dass ein Kunde der Tee-KMU seine AGB diktieren kann, weil er diese entweder als erster oder als letzter – abhängig von der Lösungstheorie des Gerichtsstands – in die Vertragsverhandlungen mit eingebracht hat.

Folglich ist ein Unternehmen der jeweiligen Rechtsprechung des Gerichtsstands ausgesetzt, die Erfüllung seiner Ansprüche durchzusetzen, wenn kollidierende AGB auftreten.

2.1.5 Die Zuständigkeit von Gerichten und die Durchsetzbarkeit von internationalen Ansprüchen

Sollte es im internationalen Handel zu einem Streit kommen, bleibt immer noch die Frage zu klären, inwieweit ein in Deutschland erlangter Titel (Vollstreckungsbescheid) auch international durchsetzbar ist. Eine Klageerhebung im Inland bietet für den Kläger grundsätzlich Zeit-, Kosten- und Sprachvorteile. Sollte allerdings eine Durchsetzung des erlangten Titels im Ausland keine Aussicht auf Erfolg bieten, ist es sinnvoll im Ausland zu klagen. (Häberle, 2002, S. 487-488)

Eine weitere Problematik ergibt sich aus den unterschiedlichen Rechtsprechungen verschiedener Staaten. Es besteht die Möglichkeit, dass die Zuständigkeit deutscher Gerichte nach deutschem Recht umfassend geklärt ist, aber eine abweichende Zuständigkeit nach ausländischem Recht gegeben ist. (Häberle, 2002, S. 508) Beispielsweise verweist das deutsche Kollisionsrecht auf das deutsche Recht und das ausländische Kollisionsrecht auf das jeweilige ausländische Recht.

Somit ist es ratsam, im internationalen Geschäft außerhalb der Reichweite der Europäischen Gerichtsstands- und Vollstreckungsverordnung (EuGVVO), ein Gericht zu bestimmen, dessen Entscheidungen auch am Sitz des Beklagten vollstreckbar sind. (Graf von Bernstorff, 2010, S. 57)

In dieser Fallkonstellation ist es denkbar, dass die Tee-KMU einen Titel in Deutschland erwirkt, aber ein ausländisches Gericht die Anerkennung aufgrund von abweichender Rechtsprechung – und demnach abweichender Zuständigkeit – verweigert. Demnach wäre jede Aufwendung zur Erlangung eines Titels auch vergebens. Wie auch von T.B. im Interview erwähnt wurde, bleibt einem deutschen Unternehmen häufig nur die Wahl im Ausland zu klagen, um seine Rechte auch durchsetzen zu können.

2.2 Zwischenergebnis: Die Bedeutung von AGB für klein- und mittelständische Unternehmen im internationalen Handelsverkehr am Beispiel der Tee-KMU

Die Wirksamkeit von AGB im internationalen Handel obliegt der Rechtsordnung des jeweiligen anwendbaren Rechts. Wie bereits untersucht, genießt ein Unternehmen im räumlichen Anwendungsbereich des vereinheitlichten europäischen Rechts, eine gewisse Rechtssicherheit bezüglich des anwendbaren Rechts. Diese Rechtssicherheit geht jedoch verloren, sobald kollidierende AGB im Vertrag vorhanden sind. Für eine denkbare Absicherung gegen alle Eventualitäten im internationalen Handel muss sich das Unternehmen bewusst sein, welche Rechtstheorie vom jeweiligen Gerichtsstand bei kollidierenden AGB im Kollisionsrecht angewendet wird. Diese kann sich jedoch schon am deutschen Beispiel regional unterscheiden. Dies kann passieren, wenn Hamburger Gerichte die Restgültigkeitstheorie verwenden und Berliner Gerichte nach der Theorie des letzten Wortes urteilen. Anhand dieses Beispiels wird die Problematik des Kollisionsrechts bei kollidierenden AGB deutlich. Demnach ist es für ein Unternehmen im internationalen Handel unmöglich, auf die Wirksamkeit von AGB zu vertrauen.

Wie ebenfalls bereits geprüft wurde, gibt es erhebliche Unterschiede betreffend der vertraglichen Rechtswahl zwischen dem europäisch vereinheitlichten Kollisionsrecht und dem Kollisionsrecht von Drittstaaten. So wird zum Beispiel die Gültigkeit ausländischen

Rechts von einigen Staaten nicht akzeptiert oder die Rechtswahl obliegt nicht gleichzeitig dem Erbringer der charakteristischen Leistung. Im Bezug auf kollidierende AGB jedoch, die als verkehrsüblich angesehen werden, kann die europäische Rechtsprechung den Unternehmen vergleichsweise genauso wenig Rechtssicherheit vermitteln, wie die Rechtsprechung von Drittstaaten.

Großunternehmen können dieses Risiko im Vergleich zu kleinen und mittelständischen Unternehmen eher tragen. Aufgrund ihrer finanziellen Ressourcen und wirtschaftlichen Macht ist es für sie auch problemlos möglich, einen Rechtsstreit am ausländischen Gerichtsstand des Vertragspartners zu führen, sogar dann, wenn dieser Rechtsstreit durch mehrere Instanzen geführt werden könnte. Durch große juristische Abteilungen haben sie auch die verfügbare Personalstärke und Expertise um sich mit ausländischem Recht vertraut zu machen und dieses anzuwenden.

Der Vorteil im europäischen Einflussbereich ist die Durchsetzbarkeit von Titeln aufgrund der europäischen Gerichtsstand- und Vollstreckungsverordnung (EuGVVO). Somit ist der Titel einer erfolgreichen Klage am Sitz des Beklagten auch vollstreckbar. Problematischer wird es beim Handel mit Nichtvertragsstaaten, weil diese ein eigenes Kollisionsrecht besitzen, welches sich – wie bereits erläutert – stark unterscheiden kann. Die letzte Möglichkeit ist dann nach fremdem Recht, am Sitz des Beklagten zu klagen. Aus der Erfahrung deutscher Tee-Importeure treten Rechtsstreitigkeiten nur sehr selten im Teehandel auf, obwohl kollidierende AGB auch Teil des täglichen Geschäfts sind. (M.S., 2014, Anhang: Interview)

Eine andere Lösung für die Sicherung der Primäransprüche muss also gefunden werden, welche, unabhängig von der Rechtsprechung der beteiligten Staaten, die Erfüllung von Ansprüchen garantieren kann. In Betracht kommen hier Zug um Zug Geschäfte, welche durch vereinheitlichte Liefer- und Zahlungsbedingungen, sowie der Einbeziehung von Banken auch entsprechende Sicherheiten bieten können.

2.3 Ein Lösungsansatz zu den Rechtsprechungsproblemen im internationalen Handelsverkehr: Vereinheitlichte Liefer- und Zahlungsbedingungen

Die bereits erläuterten Probleme der internationalen Rechtsprechung bilden einen Nährboden der Unsicherheiten und Risiken für Unternehmen im internationalen Handel. Trotzdem vermag kein Unternehmen auf den internationalen Handel zu verzichten und die Handelsbilanzen vermelden jährlich neue Rekordzahlen (Destatis, 2014), obwohl diese Risiken stets imminent sind. Grundlage hierfür bieten die Incoterms sowie international gebräuchliche Zahlungsabsicherungen, die internationale Verträge um die notwendigen Regelungen bezüglich der Primärleistungen erweitern.

Die internationale Handelskammer bemerkte die Notwendigkeit international anerkannter Regelwerke und befasste sich seitdem mit der Formulierung von international akzeptierten Liefer- und Zahlungsbedingungen. Wie später noch erläutert, fungieren diese Regelwerke nicht als objektives Gesetzesrecht aber als Empfehlung für den Außenhandel. Im Teehandel ist der Einsatz dieser Regelwerke notwendig für das operative Geschäft. (M.S., 2014, Anhang: Interview)

Sollte es zu Streitfällen kommen, herrschen die Probleme unterschiedlicher Kollisionsrechte immer noch vor und die Durchsetzbarkeit von Titeln im Ausland wird dadurch ebenfalls nicht verbessert. Diese Regelwerke helfen jedoch, Streitfälle weitestgehend zu vermeiden, indem ein einheitliches Verständnis bezüglich der Konditionen erschaffen wird und verschiedene Aspekte der gegenseitigen Absicherung im Außenhandel berücksichtigt werden.

Aufgrund der Komplexität und Reichweite dieser Regelwerke wird diese Thesis nur auf bestimmte relevante Beispiele aus der Praxis eines Teehändlers eingehen. Es sei angemerkt, dass sowohl der Themenkomplex der Incoterms und auch der Zahlungssicherung im Außenhandel äußerst umfangreich ist.

2.3.1 Die Bedeutung der International Commercial Terms

Die Incoterms stellen ein komprimiertes, branchenunabhängiges Regelwerk der typischen Pflichten des Käufers und Verkäufers im grenzüberschreitenden Handel dar. Diese überlagern und ergänzen lediglich das vereinbarte Vertragsrecht um die typischen Primärpflichten der Vertragsparteien. Sie ersetzen damit weder das vereinbarte Vertragsrecht, noch das dispositive Recht im Kollisionsfall. (Häberle, 2002, S. 38-39) Die Incoterms gelten also grundsätzlich nur dann, wenn sie von den Vertragsparteien in den Vertrag mit einbezogen werden. Hierbei stellt sich aber wiederum die Frage, nach welchem Recht eine Einbeziehung auch wirksam ist? Incoterms sind also vorformulierte Vertragsbedingungen, die erfolgreich in einen Vertrag mit einbezogen werden müssen, um Gültigkeit zu erlangen. Diese Aspekte charakterisieren die Incoterms aus rechtlicher Sicht wiederum als allgemeine Geschäftsbedingungen. (Graf von Bernstorff, 2010, S. 19) Die erfolgreiche Einbeziehung der AGB im internationalen Handel geschieht nach nationalem Recht, wie vorher bereits erläutert. Allerdings wird hier auf die Inhaltskontrolle aufgrund der weltweiten Verbreitung und der jahrzehntelangen Anwendung verzichtet. (Graf von Bernstorff, 2010, S. 19)

Der wohl wichtigste Regelungsinhalt der Incoterms stellt der Gefahrübergang dar (in Kapitel I § 4 bereits anhand deutscher Rechtsordnung erläutert), dieser regelt zwischen Käufer und Verkäufer, wer das Risiko des Verlusts, des zufälligen Untergangs oder sonstigen Verschlechterungen zu tragen hat. (Graf von Bernstorff, 2010, S. V) Unter Geltung des UN-

Kaufrechts geht die Gefahr jedoch grundsätzlich auf den Käufer über, wenn die Ware an eine Transportperson übergeben wurde. Sofern ein anderer Absendeort vereinbart worden ist, geschieht der Gefahrübergang auch erst an diesem Ort. Dies wird auch nicht dadurch beeinflusst, dass der Verkäufer noch etwaige Dokumente zurückbehält, die zur Verfügung über die Ware berechtigen (Graf von Bernstorff, 2010, S. 7-8)

Aufgrund von fehlender rechtlicher Absicherung und der Verständnisschwierigkeiten über den eigentlichen Gefahrübergang bei internationalen Geschäften, gelang es der Internationalen Handelskammer erstmals im Jahre 1923, eine Zusammenstellung der üblichen Tradeterms zu entwickeln. Aus dieser Zusammenstellung haben sich die Incoterms entwickelt. Diese Incoterms haben sich der Entwicklung der internationalen Handelspraktiken stets angepasst und repräsentieren heute den weltweit einheitlichen Standard von gebräuchlichen Handelsklauseln. (Graf von Bernstorff, 2010, S. 10-13)

Incoterms stellen kein gesetzliches Recht dar. Im internationalen Handel unterstützt ihre Anwendung allerdings Unternehmen im täglichen Geschäft beim unkomplizierten Aushandeln von bestimmten Vertragsbedingungen. (Schackmar, 2001, S. 71-72)

Jeder Klausel der Incoterms muss ein Ort hinzugefügt werden, damit die Klauseln auch wirksam werden. Dieser Ort muss soweit wie möglich präzisiert werden, fehlt eine entsprechende Präzisierung, kann der Verkäufer die geeignetste Stelle am vereinbarten Ort selbstständig wählen. (Graf von Bernstorff, 2010, S. 41-42) Bei dem Beispiel: „CIF Seaport Hamburg Incoterms 2010“ ist es zwar eindeutig, dass es sich um einen Schiffstransport handelt, aber es steht dem Verkäufer frei, eine Lieferstelle im Hamburger Hafen zu wählen. (Häberle, 2002, S. 43)

Für die erfolgreiche Einbeziehung der Incoterms reicht es hingegen nicht aus, die dreistelligen Buchstabencodes im Vertrag zu verwenden. Unter Umständen könnte es zwar ein Handelsbrauch sein, die Incoterms zwischen zwei Vertragsparteien zu verwenden, ohne explizit auf sie zu verweisen, aber die ausdrückliche Benennung ermöglicht Rechtssicherheit. Außerdem sollte stets darauf geachtet werden, die gewünschte Version der Incoterms zu spezifizieren, indem die Jahreszahl dahinter geschrieben wird. Beim Beispiel: „Incoterms 2010“ wird also ausdrücklich auf das von der Internationalen Handelskammer (ICC) aufgestellte Regelwerk in der aktuellsten Version verwiesen. (Häberle, 2002, S. 62-63)

2.3.2 Die Einbeziehung der Incoterms am Beispiel der Tee-KMU

Am Beispiel anderer Teegroßhändler in Deutschland ist es üblich, die Waren nach den Bestimmungen der „CIF“-Klausel des aktuellen Regelwerks der Incoterms zu importieren. (K.G., 2014, Anhang: Interview) Da die Tee-KMU ihren Tee aus Afrika und Asien bezieht,

wird der Einsatz von typischen Schiffsweg-Klauseln unverzichtbar. Aus diesem Grund soll die „CIF“-Klausel näher umschrieben werden.

Bei den sogenannten „C“-Klauseln ist der Verkäufer vertraglich verpflichtet, auf eigene Kosten einen Beförderungsvertrag abzuschließen. Der genannte Ort nach der Bestimmung der Frachtklausel, wie zum Beispiel „CIF Hamburg Incoterms 2010“, regelt die Reichweite des Beförderungsvertrages. In diesem Beispiel sind die Beförderungskosten bis Hamburg abgedeckt. Weiterhin hat der Verkäufer alle Kosten und Versicherungen bis zum vereinbarten Ort zu tragen. (Bredow & Seiffert, 1994, S. 113-114) Der Käufer muss hierbei beachten, dass der Verkäufer bei „CIF“ nur verpflichtet ist, eine Versicherung zu minimalen Bedingungen abzuschließen. (Bredow & Seiffert, 1994, S. 150) Bei „CIF“-Klauseln ist der vereinbarte Ort in der Regel der Verladehafen im Heimatland des Verkäufers. Die Hauptkosten des Transports trägt dementsprechend der Käufer. Es ist jedoch üblich, dass der Verkäufer ebenfalls den weiteren Transport zu Kosten des Käufers regelt, weil er bessere Konditionen erhält. (Graf von Bernstorff, 2010, S. 36) Die Übergabe der Fracht an den Frachtführer bestimmt den Lieferort und somit auch den Gefahrübergang, obwohl der Käufer seine Ware erst am Bestimmungsort in Empfang nehmen kann. (Häberle, 2002, S. 39) In bestimmten Fällen wird dazu geraten, eine Prüfung der Ware vor oder beim Zeitpunkt der Verladung durchzuführen. Wenn ausländische Bestimmungen im Ausfuhrland eine solche Überprüfung anordnen, dann hat der Verkäufer die Kosten zu tragen. Bei Verlangen des Käufers, hat auch dieser die Kosten zu tragen. (Bredow & Seiffert, 1994, S. 111-112)

Die Besonderheit von „CIF“ ist also, dass der Ort des Gefahrübergangs nicht gleich dem Bestimmungsort ist. Der Lieferant kann sich von der Gefahrtragung also freizeichnen, sobald die Ware am Versendehafen auf das Schiff verladen wurde. Für den Seetransport muss jedoch eine Versicherung vom Lieferanten abgeschlossen werden. Diese Versicherung braucht allerdings nur Grundrisiken abzusichern und muss demnach sorgfältig geprüft werden.

Gemäß der Erfahrung anderer Teehändler, konnte die Transportversicherung schon für Seefrachtschäden in Anspruch genommen werden und stellt demnach eine wichtige Absicherung vor Seefrachtschäden im internationalen Handel dar. (K.G., 2014, Anhang: Interview)

2.3.3 Die Zahlungssicherung im Außenhandel

Auch in der Zeit der Intensivierung der zwischenstaatlichen Handelsbeziehungen stellen unterschiedliche Rechtssysteme und Handelsbräuche ein erhebliches Risiko für die Zahlungsabsicherung im Außenhandel dar. Wie bereits erläutert, ist nicht sichergestellt, dass Ansprüche im Ausland auch durchgesetzt werden können. Außerdem können nur wenige

Aussagen über die Kreditwürdigkeit von Unternehmen im Ausland gemacht werden, somit ist die Unsicherheit wegen eines Zahlungsausfalls im Außenhandel sehr viel höher als im Binnenhandel. Eine Minderung dieser Gefahren bietet der Einsatz des Dokumentenakkreditivs. (Schütze, 1999, S. 25)

Im Teehandel wird der Einsatz des Dokumentenakkreditivs, besonders bei Geschäften mit Neukunden und im Handel mit devisenkritischen Staaten bestimmt. (T.B., 2014, Anhang: Interview) Obwohl das Dokumentenakkreditiv als besonders sichere Zahlungskondition gilt, ist sie aufgrund der Bankgarantien auch kostspielig. (M.S., 2014, Anhang: Interview)

Es ist möglich, dass der Zahlungsverkehr vom Ausland für Handelsgeschäfte beschränkt worden ist. Gründe hierfür ergeben sich insbesondere aus den knappen Devisenbeständen eines Landes und betreffen deshalb gezielt die Importeure. Am Beispiel des Dokumentenakkreditivs könnte es in devisenschwachen Ländern deshalb zu erweiterten Auflagen kommen. Möglich sind besondere Versicherungen im Importland oder verschärfte Kontrollen der Waren und des Kaufvertrages. Die westlichen Industrienationen lassen den Einsatz von Akkreditiven grundsätzlich zu. (Häberle, 2002, S. 635-637)

Weil die Tee-KMU international als Neukunde auftritt, kommt der Einsatz des Dokumentenakkreditivs bei Neukunden besonders in Betracht. Bei längeren Geschäftsbeziehungen ändern sich die Zahlungskonditionen und es werden den Kunden in der Regel Dokumenteninkassi angeboten. (T.B., 2014, Anhang: Interview)

2.3.3.1 Das Dokumentenakkreditiv

Das Dokumentenakkreditiv (engl.: Letter of Credit) ist eine international akzeptierte und durch die ERA vereinheitlichte Zahlungsmethode, bei der die Bank des Importeurs ein Zahlungsverprechen zugunsten des Exporteurs abgibt. Ein entscheidender Vorteil des Dokumentenakkreditivs besteht – neben den zahlungstechnischen Aspekten – in der Sicherstellung des vertragsgemäßen Warenexports. Somit erfolgt eine Zahlungsanweisung grundsätzlich nur, wenn der Warenexport durch akkreditivkonforme Dokumente nachgewiesen wurde. Für die Zahlungsanweisung müssen alle Akkreditivbedingungen vom Exporteur erfüllt werden. Dies umfasst speziell die Vorlage besonderer Dokumente. (Häberle, 2002, S. 757-759)

Ein wichtiges Merkmal des Dokumentenakkreditivs ist es, dass der Begünstigte die versprochene Leistung nur gegen Einreichung der vorgeschriebenen Dokumente und nach Erfüllung bestimmter Bedingungen beanspruchen kann. Somit stellen die Dokumente den wichtigsten Bestandteil der Vereinbarung dar. (Schütze, 1999, S. 45-46) Hierbei ist eine genaue Beschreibung der Akkreditivdokumente unabdingbar. Jegliche Ungenauigkeiten können zu unüberwindbaren Hürden beim Akkreditivgeschäft werden und eine

Zahlungsanweisung sogar scheitern lassen. Ein solches Transportdokument im Seetransport ist üblicherweise das Konnossement. (Schütze, 1999, S. 82-83)

Das Konnossement erfüllt drei wichtige Aufgaben. Nämlich:

1. Nachweis der Lieferung der Ware an Bord des Schiffs.
2. Nachweis des Beförderungsvertrags.
3. Übertragung der Rechte an der Ware während des Transports durch Übergabe des Dokuments an eine dritte Partei.

Während die ersten beiden Aufgaben durch andere Transportdokumente erfüllt werden können, regelt nur das Konnossement die Auslieferung der Ware am Bestimmungsort. Bei Ausstellung mehrerer Konnossements müssen alle Originale vom Verkäufer übergeben werden. (Bredow & Seiffert, 1994, S. 118-119)

Die ERA sind von der ICC entwickelte einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive. Sie sind von den Banken aller Länder akzeptiert worden, obwohl ihre Rechtsnatur aufgrund der fehlenden Rechtskompetenzen der ICC umstritten ist. Demnach ist die ERA auch nicht als Rechtsordnung zu deklarieren, sondern vielmehr als Empfehlung für die Verwendung bei Handelsgeschäften im Außenhandel zu verstehen. Nach herrschender Meinung seien die ERA damit als AGB zu behandeln. (Häberle, 2002, S. 759-761)

Wenn die Tee-KMU jedoch als Verkäufer auftritt, ist es eher unüblich, ihre Forderungen durch den Einsatz des „Letter of Credit“ abzusichern. Üblicherweise räumt sie ihren Kunden ein Zahlungsziel ein, wie es im deutschen Handel auch bekannt ist. Die Gefahr des Zahlungsausfalls liegt hierbei beim Verkäufer, allerdings führen langjährige Geschäftsbeziehungen im Teehandel auch zu Vertrauen gegenüber der Zahlungsmoral von Geschäftskunden. (T.B., 2014, Anhang: Interview)

Im internationalen Handel und besonders bei längerfristigen Geschäftsbeziehungen zu Lieferanten ist dennoch der Gebrauch von Dokumenteninkasso eine der am weitesten verbreiteten Zahlungskonditionen und somit besonders relevant für die Tee-KMU. (M.S., 2014, Anhang: Interview)

2.3.3.2 Weitere Zahlungsmöglichkeiten im Außenhandel

Neben dem „Letter of Credit“ (L/C) muss der Gebrauch weiterer Zahlungskonditionen im internationalen Geschäftsverkehr besondere Berücksichtigung finden. Bei dem Dokumenteninkasso werden üblicherweise die Bezeichnungen „d/p“ (documents against payment) und „d/a“ (documents against acceptance) für internationale Verträge genutzt. (K.G.; T.B., 2014, Anhang: Interview)

Hierbei übergibt der Exporteur seiner Bank die Handelsdokumente mit der Auflage, diese an den Importeur nur weiterzugeben, wenn dieser seinem Zahlungsverprechen nachkommt. Dabei wird zwischen der sofortigen Zahlung „d/p“ (documents against payment) und dem Akzept eines Wechsels „d/a“ (documents against acceptance) unterschieden. Der Unterschied besteht grundsätzlich darin, dass ein Wechsel erst später fällig sein könnte. Das Delkredererisiko liegt bei der Akzeptanz eines Wechsels „d/a“ dann folglich beim Exporteur, welcher dem Kunden ein Zahlungsziel einräumt. Die Vereinbarung der „d/p“ impliziert jedoch die Möglichkeit, dass die Verfügbarkeit der Ware nicht mit dem Zeitpunkt der Zahlung zusammenfällt. Aus diesem Grund kann die Inkassofälligkeit bei der Klausel „d/p“ nach bestimmten Konditionen erweitert werden. Denkbar ist eine Konstellation wie zum Beispiel: „zahlbar 20 Tage nach erster Präsentation der Dokumente“, um den Importeur weiter zu schützen. Entscheidend beim „d/p“ ist jedoch nur, dass die Dokumente erst nach erfolgter Bezahlung ausgehändigt werden. (Häberle, 2002, S. 711-730)

Die einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenteninkassi wurden ebenfalls von der ICC im Rahmen der Regelungen der ERI bestimmt. Ihnen kommt die gleiche Bedeutung zuteil, wie den ERA bezüglich des Dokumentenakkreditivs. (Häberle, 2002, S. 725-729)

Dokumenteninkassi bieten der Tee-KMU in der Rolle als Exporteur eine angemessene Absicherung gegen Zahlungsausfall, sofern keine Zahlungsziele eingeräumt werden. Bei der Akzeptanz von Wechsel obliegt das Delkredererisiko immer noch der Tee-KMU. Ein entsprechender Einsatz muss mit Forderungshöhe, Herkunftsland des Importeurs und entsprechender Zahlungsmoral – sofern solche Informationen zugänglich sind – abgewogen werden. In der Rolle des Importeurs muss die Tee-KMU stets darauf achten, dass die Inkassofälligkeit nicht vor Ankunft der Ware fällt und demnach die Klausel „D/P“ um entsprechende Konditionen erweitern.

2.3.3.3 Zahlungsabsicherung von mittel- bis langfristigen Zahlungszielen

Der deutsche Bund ermöglicht deutschen Unternehmen für den Export die Übernahme von Ausfuhrleistungsgewährleistungen (Hermes-Deckungen). (Eulerhermes, 2014) Die Risikoübernahme von Zahlungsausfällen für deutsche Exporteure ist an bestimmte Bedingungen des Bundes geknüpft: Es kann zum Beispiel keine Deckung für Länder abgeschlossen werden, die von der Deckung ausgeschlossen sind. Außerdem können länderspezifisch auch Deckungsbeschränkungen, wie zum Beispiel die Vorgabe von bestimmten Zahlungsbedingungen oder Bankgarantien durch Hermes, bestehen. Die Entgeltberechnung richtet sich dabei nach sieben Risikokategorien. (Häberle, 2002, S. 637-638)

Weitere Möglichkeiten zum Schutz vor Forderungsausfällen bietet grundsätzlich der Verkauf von Forderungen gegen einen Abschlag der Forderungshöhe. (T.B., 2014, Anhang: Interview)

Am Beispiel des Teehandels werden kleinere Forderungen von der eigenen Rücklagenbildung abgesichert und lediglich größere Forderungssummen bei Warenkreditversicherern angemeldet. (M.S., 2014, Anhang: Interview)

2.4 Schlussbetrachtung

Im ersten Teil der Arbeit wurden wirksame allgemeine Verkaufsbestimmungen für die Tee-KMU mit Hilfe von aktueller juristischer Literatur aufgestellt, beschrieben und entsprechend kommentiert.

Im zweiten Teil dieser Arbeit wurde die Wirksamkeit von AGB im internationalen Handel untersucht. Im Zwischenergebnis wurde konstatiert, dass der Einsatz von vorformulierten AGB für klein- und mittelständische Unternehmen keine Grundlage für die Wirksamkeit und Durchsetzbarkeit von Vertragsklauseln bietet. Der Gebrauch von AGB rückt im internationalen Handel also in den Hintergrund und ist somit zu vernachlässigen. Vielmehr sollte untersucht werden, welche Möglichkeiten sich für Unternehmen mit internationalen Handelsbeziehungen bieten, um ihre Primäransprüche entsprechend abzusichern. Gemäß den Aussagen etablierter Teehändler und der Empfehlungen unterschiedlicher Literaturquellen ist demnach der Einsatz von Incoterms und international anerkannter Zahlungsbedingungen essentiell für den internationalen Handel. Diese Klauseln sind – wie bereits erwähnt – international anerkannt und als AGB zu charakterisieren. Der Vorteil besteht im allgemeinen Verständnis und gleichzeitig der Inhaltsgleichheit. Als Nachteil muss die mangelnde Regelung bezüglich Sachmängeln benannt werden. Besonders bei qualitätskritischen Gütern wie Tee, mit strengen Qualitätsstandards in Deutschland, bietet sich keine entsprechende rechtliche Absicherung für Sachmängel wie es zum Beispiel die deutsche Gesetzgebung vorgibt. Demnach ist der internationale Teehandel von langjährigen Geschäftsbeziehungen auf Vertrauensbasis geprägt.

Wenn die Tee-KMU international als neuer Händler auftritt, muss sie diese Risiken in Kauf nehmen und sich den internationalen Gebräuchen anpassen. Das Verlangen von Mustern – sogenannten „Table Blends“ – kann zwar hilfreich bei der Qualitätsermittlung sein, aber die gelieferte Ware („Final Blend“) könnte trotzdem von der erwarteten Qualität abweichen. Dies sind operative Risiken, welche den internationalen Teehandel prägen und mit einkalkuliert werden müssen. Hierbei muss jedoch nochmals erwähnt werden, dass rechtliche Streitigkeiten aufgrund von Lieferproblemen, Zahlungsproblemen oder mangelhafter Ware im Teehandel nur äußerst selten auftreten und damit auch nur ein kleines Risiko darstellen. Beim Aushandeln von internationalen Verträgen sollte folglich auf ein gutes Verhältnis zum

Vertragspartner gesetzt werden, auch wenn die deutsche Mentalität bevorzugt auf gesetzliche Regelungen vertraut.

Abschließend ist anzumerken, dass die Formulierung von allgemeinen Einkaufsbedingungen für den nationalen Handel eine nennenswerte Grundlage für eine weitere Untersuchung darstellt und in Zukunft berücksichtigt werden sollte. Hierbei sollte wiederum der Kontakt zum Handel gesucht werden, da die Literatur nur wenige Informationen zu diesem Thema bereitstellt.

Ein weiteres denkbare Thema in der Größenordnung einer Bachelor- oder Master Thesis besteht in der Prüfung der Gestaltungsspielräume von AGB unter Geltung des UN-Kaufrechts. Diese Untersuchung sollte die Formulierung der AGB in englischer Sprache beinhalten und könnte ebenfalls – aufgrund der Literaturquellen – komplett in Englisch gefasst sein.

Literaturverzeichnis

- Axer, C. (2012). *Rechtfertigung und Reichweite der AGB-Kontrolle im unternehmerischen Geschäftsverkehr*. Frankfurt am Main: Peter Lang GmbH.
- Benning, A., Benning, B., Oberrath, J.-D., & Oberrath, E. (2010). *Gestaltungsleitfaden AGB; 2. Auflage*. Stuttgart: Richard Boorberg Verlag.
- Benning, B., & Oberrath, E. (2003). *Gestaltungsleitfaden AGB*. Nehren: Richard Boorberg Verlag.
- Bredow, J., & Seiffert, B. (1994). *Incoterms 1990: Wegweiser für die Praxis*. Hamburg: Economica Verlag GmbH.
- Buser-Gora, J. (2012). *Kontrolle von Allgemeinen Geschäftsbedingungen im internationalen Handelsverkehr*. Genf: Schulthess Juristische Medien AG.
- Canzler, C. (1999). *Das rechtliche Schicksal von Einkaufsbedingungen im Geltungsbereich des CISG*. München: Herbert Utz Verlag GmbH.
- Danger, A. (2008). *Die Rechtswahl bei internationalen Schuldverträgen aus der Sicht des deutschen internationalen Privatrechts*. Berlin: dissertation.de - Verlag im Internet GmbH.
- Destatis. (8. Januar 2014). *Destatis*. Abgerufen am 12. Februar 2014 von https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2014/01/PD14_006_51.html
- Eulerhermes. (2014). *Eulerhermes.de*. Abgerufen am 12. Februar 2014 von <http://www.eulerhermes.de/kreditversicherung/Pages/default.aspx>
- Fischer, R. (2008). *Vor- und Nachteile des Ausschlusses des UN-Kaufrechts aus Sicht des deutschen Exporteurs*. Hamburg: Verlag Dr. Kovac.
- Gesang, J. (1980). *Force-majeure und ähnliche Entlastungsgründe im Rahmen der Lieferungsverträge von Gattungsware*. Königstein: Athenäum Verlag GmbH.
- Gildeggen, R., & Willburger, A. (2005). *Internationale Handelsgeschäfte - Die Einführung in das Recht des grenzüberschreitenden Handels; 2. überarbeitete Auflage*. München: Franz Vahlen München.
- Graf von Bernstorff, C. (2010). *Incoterms 2010: Kommentierung für die Praxis*. Köln: Bundesanzeiger.
- Häberle, P. D. (2002). *Handbuch für Kaufrecht, Rechtsdurchsetzung und Zahlungssicherung im Außenhandel*. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH.
- Hellwege, P. *Allgemeine Geschäftsbedingungen, einseitig gestellte Vertragsbedingungen und die allgemeine Rechtsgeschäftslehre*. 2010: Mohr Siebeck.
- HTH, H. T. (30. Januar 2014). *AGB der Hamburger Teehandel GmbH*. Abgerufen am 30. Januar 2014 von http://www.hamburg-tea.com/downloads/HTH_AGB.pdf
- Khan, A. (2009). *Haftungsfreizeichnungen im unternehmerischen Verkehr am Maßstab des § 307 BGB*. Köln: Nomos Verlagsgesellschaft.
- Kindler, P. (2009). *Einführung in das neue IPR des Wirtschaftsverkehrs*. Frankfurt am Main: Verlag Recht und Wirtschaft GmbH.

Köhler, M. F. (2007). *Das UN-Kaufrecht (CISG) und sein Anwendungsausschluss* (Bd. 6). Hamburg: Peter Lang GmbH.

Miethaner, T. (2010). *AGB-Kontrolle versus Individualvereinbarung*. Tübingen: Mohr Siebeck Tübingen.

Möll, L. B. (2012). *Kollidierende Rechtswahlklauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen im internationalen Vertragsrecht* (Bd. 181). Frankfurt am Main: Peter Lang GmbH.

Ostendorf, P. (2010). *International Sales Terms*. C.H. Beck; Hart; Nomos.

Pinnells, J., & Eversberg, A. (2009). *Internationale Kaufverträge optimal gestalten*. Gabler Verlag.

Posch, W. (2008). *Bürgerliches Recht VII Internationales Privatrecht; 4. vollständig überarbeitete Auflage*. Wien, Österreich: SpringerWienNewYork.

Schackmar, R. (2001). *Die Lieferpflicht des Verkäufers in internationalen Kaufverträgen*. Berlin: Erich Schmidt Verlag GmbH.

Schlechtriem, P. (2007). *Internationales UN-Kaufrecht; 4. neubearbeitete Auflage 2007*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Schütze, R. A. (1999). *Das Dokumentenakkreditiv im Internationalen Handelsverkehr; 5. neubearbeitete und erweiterte Auflage*. Stuttgart: Verlag Recht und Wirtschaft GmbH.

Schwab, M. (2007). *AGB-Recht Tipps und Taktik*. Verlagsgruppe Hüthig-Jehle-Rehm.

Spruß, C. (2010). *Die Einbeziehung Allgemeiner Geschäftsbedingungen im deutschen Recht unter besonderer Berücksichtigung des europäischen Rechts und des UN-Kaufrechts*. Frankfurt am Main: Peter Lang GmbH.

Stoffels, M. (2009). *AGB-Recht; 2. Auflage* (Bd. 11). München: C. H. Beck.

Sulija, G. (2011). *Standard Contract Terms in Cross-Border Business Transactions*. Peter Lang GmbH.

Wenner, D. C. (2013). *Internationales Vertragsrecht; 3. neu bearbeitete Auflage*. Köln: RWS Verlag Kommunikationsforum.

Westphalen, D. F. (2003). *Allgemeine Einkaufsbedingungen nach neuem Recht*. München: C. H. Beck.

Westphalen, F. G. (2012). *Allgemeine Verkaufsbedingungen*. C.H. Beck.

Anhang:

Schriftliches Interview mit T.B. vom 6. Januar 2014

Alexander Leitloff:

- *Wird grundsätzlich mit Dokumentenakkreditiv-Kredit im Teehandel bezahlt oder werden Zahlungsziele für Kunden eingeräumt?*

T.B.:

- Beides ist möglich und auch üblich.
- Es kommt auf den Kunden an.
- Üblicherweise räumt man guten Kunden, die bekannt sind, ein Zahlungsziel von 14 bis 30 Tagen nach Rechnungsdatum ein.
- Sehr guten Kunden räumen wir auch 60, 90 oder auch 120 Tage nach Rechnungsdatum ein.
- Eine Absicherung durch Dokumentenakkreditiv, L/C ist eher unüblich, wenn wir als Verkäufer auftreten.
- Allerdings haben wir keine Geschäftsbeziehungen mit Ländern, für die das auch auf Grund der politischen Situationen (Devisengeschäfte) angebracht sein könnte .
- Sehr große Kunden diktieren die Zahlungskonditionen.

Alexander Leitloff:

- *Wer hat hier die Verhandlungsmacht, der Exporteur aus Südafrika oder China oder der Importeur aus Deutschland?*

T.B.:

- Aus Südafrika kommt kein Tee, nur Rooibos oder Honeybush.
- Wenn Tee aus Afrika kommt, dann aus - Kenia, Tansania, Mosambik, Ruanda, Malawi...
- Wir haben weltweit einen Verkäufermarkt im Teehandel.
- Es wird mehr Tee getrunken, als produziert wird – anders als beim Kaffee.
- Fast alle teeproduzierenden Länder, aber vor allem China, Japan und auch Indien, haben einen sehr starken Binnenmarkt.
- Speziell in China und Japan (wobei Japan weniger als 10% der Jahresernte exportiert) werden viel höhere Preise für Tee gezahlt, als in Europa oder den USA.
- Tee, der in die EU importiert wird, muss verkehrsfähig sein, also den Rückstandshöchstmengen für Pestizide entsprechen.

- Das sind alle Gründe dafür, dass ein europäischer Importeur nur eine kleine Auswahl an Lieferanten hat und demnach seine Konditionen nicht diktieren kann.
- Generell geht es beim Handel auch darum, einen Vertrag (kommt von "sich vertragen") abzuschließen, mit dem beide Seiten glücklich sind.
- Es geht nicht darum, jemanden seine Bedingungen zu diktieren – das führt nur zu Problemen – beide Seiten müssen von einem Geschäft profitieren.

Alexander Leitloff:

- *Wie sehen die Handelsbräuche hier im internationalen Handel aus? Gibt es Zahlungsziele?*

T.B.:

- Ja, gibt es, wird aber immer weniger.
- Schauen Sie sich die Wechselkursentwicklung RMB (Yuan) zu USD an – der Wertverlust ist teilweise enorm.
- Devisentermingeschäfte zur Absicherung der Wechselkursschwankungen sind in China nicht so einfach möglich wie in Europa.
- Am besten wäre es Vorkasse nach China zu zahlen, damit man auch den Tee geliefert bekommt, den man gekauft hat – aber wer würde das schon machen?
- Indien ist einfach – Japan auch relativ – häufig ist es "D/P at sight on first presentation" oder man bekommt "30 Tage B/L Datum" – die Dokumente bleiben bei der Bank, bis die Zahlung erfolgt ist.

Alexander Leitloff:

- *Welches Recht und welcher Gerichtsstand sind verantwortlich, wenn der Kunde aus der Schweiz nun nicht zahlen möchte?*

T.B.:

- Sollte es "hart auf hart" kommen (was kaum der Fall ist), muss man den Kunden in seinem Land verklagen und versuchen, das Geld in der Schweiz einzutreiben.
- Grundsätzlich ergibt sich aus der Lieferung von Ware ein Anspruch auf Zahlung – das ist in jedem Land gleich.
- Es ist auch denkbar, die Forderungen gegen einen Abschlag zu verkaufen, um überhaupt noch Geld zu bekommen. Creditreform kann helfen. – <http://www.creditreform.de/index.html>

Schriftliches Interview mit M.S. vom 23. Januar 2014

Alexander Leitloff:

- *Welches sind die national üblichen Zahlungsmodalitäten im Teehandel?*

M.S.:

- 14 bis 30 Tage Zahlungsziel für Kunden im Teefacheinzelhandel und bis zu 90 Tagen bei guten Großhandelskunden. Die Frist beginnt regelmäßig mit Rechnungsdatum = Lieferdatum an zu laufen.

Alexander Leitloff:

- *Welches sind die international üblichen Zahlungsmodalitäten im Teehandel?*

M.S.:

- In Europa sind „cash against documents“ mit Zahlungsziel bis zu 90 Tagen üblich. In anderen Teilen der Welt gibt es auch Zahlungsziele von 120 bis 180 Tagen. Die Frist beginnt dann regelmäßig entweder mit dem Datum der „bill of lading“ oder auch der „acceptance“ durch den Importeur zu laufen.
- Akkreditive werden zwar verwendet im internationalen Teehandel, aufgrund der hohen Kosten (wegen der Garantie) jedoch oft nur bei Neukunden, deren Zahlungsmoral nicht bekannt ist oder auch bei Lieferungen an Staaten, deren Zahlungsmoral als nicht gut gilt. Wenn langjährige Geschäftsbeziehungen Vertrauen unter den Geschäftspartnern aufgebaut haben, wird in der Regel auf der Basis des „cash against documents“ abgewickelt. Regelmäßig direkt mit dem Lieferanten, teilweise aber auch als Import-Inkasso über Banken (als Nachteil werden hier die Abwicklungsgebühren der Banken empfunden).

Alexander Leitloff:

- *Falls diese spezielle Frage noch nicht beantwortet wurde: Welche Zahlungskonditionen werden deutschen Teehändlern in der Regel von internationalen Geschäftspartnern eingeräumt?*

M.S.:

- Siehe Antwort zur Vorfrage bezüglich Europa.

Alexander Leitloff:

- *Werden Vertragskonditionen im Teehandel individuell ausgehandelt oder wird stets auf die allgemeinen Geschäftsbedingungen verwiesen?*

M.S.:

- Preise, spezielle Produktspezifikationen, spezielle logistische Anforderungen (Kunststoffpaletten statt Holzpaletten, Palettenformate, Stapelhöhen etc.), Ethikanforderungen (CSR) und/oder spezielle Anforderungen an die Nachhaltigkeit werden individuell vereinbart, in der Regel über individuelle Kontrakte, zum Teil auch über standardisierte allgemeine Einkaufsbedingungen und Codes of Conducts.
- Vereinbarungen zum Gefahrübergang, zur Frachtversicherungspflicht, zu Rücktrittsklauseln etc. werden regelmäßig nicht individuell ausformuliert, sondern gemäß den standardisierten Regelungen der „Incoterms“ (aktuell in der Fassung von 2010) vereinbart.

Alexander Leitloff:

- *Welche Partei sieht sich im internationalen Teehandel in der besseren Verhandlungsposition/Verhandlungsmacht. Der Importeur aus Deutschland oder der Exporteur aus Afrika/Asien? Wer kann zum Beispiel seine Vertragskonditionen dem anderen aufzwingen?*

M.S.:

- Grundsätzlich hängt Verhandlungsmacht auch im internationalen Teehandel von der Größe und dem jeweiligen Handelsvolumen ab. Ein relativ kleiner deutscher Importeur kann sich aber andererseits mehr Geltung oder Verhandlungsmacht verschaffen, wenn er zum Beispiel in der Lage ist, besondere Kundenstrukturen und damit Absatzkanäle aufzubauen. Marktnischen können Größe unter Umständen etwas kompensieren.
- Besondere Marktentwicklungen der letzten Jahre haben aber insgesamt dazu beigetragen, dass sich die asiatischen und afrikanischen Teeproduzenten gegenüber den europäischen Importeuren in einer deutlich besseren Verhandlungsposition befinden. Das relativ kleine Europa (im Verhältnis zu den Teetrinkern dieser Welt) hat sich mit immer schärferen Anforderungen an die Produktsicherheit deutlich vom Rest der Welt abgesetzt. Für die Teeproduzenten bedeuten diese höheren Anforderungen (geringerer Einsatz von Pestiziden etc.) in der Regel deutlich höhere Kosten. Da die Inlandsnachfragen (i.W. aufgrund des Bevölkerungswachstums) in Hauptanbauländern wie Indien und China in den letzten Jahren deutlich gewachsen

sind, ist die Nachfrage nach Tee weltweit deutlich höher als das Angebot. Es ist also für die Produzenten kein Problem, ihren Tee außerhalb von Europa zu vermarkten. Sie sind immer weniger auf Europa angewiesen. Zum Teil haben sie gar kein Interesse, sich auf die besonders hohen Qualitätsanforderungen der Europäer einzustellen. Das schwächt deutlich die Verhandlungspositionen der europäischen Importeure. Lösungen können intensive und langfristige Partnerschaften mit einzelnen Produzenten sein.

Alexander Leitloff:

- *Wie sichern Sie sich gegen Zahlungsausfall im internationalen Handel ab?*

M.S.:

- Wir informieren uns bei Neukunden über deren Zahlungsmoral über Kreditwürdigkeitsauskünfte von internationalem Dienstleistern. Neukunden beliefern wir regelmäßig auch nur gegen Vorkasse.
- Forderungsausfallrisiken bei kleineren Kunden mit kleineren Forderungshöhen sichern wir nicht ab. Hierfür haben wir finanzielle Rücklagen gebildet als Risikopuffer. Größere Forderungsbeträge bei Großkunden sichern wir über Warenkreditversicherer ab.

Alexander Leitloff:

- *Hatten sie jemals Probleme aufgrund von kollidierenden AGB im internationalen Handel? Falls ja, welche Probleme?*

M.S.:

- In der Theorie stoßen wir permanent auf sich widersprechende AGB. Wir hatten damit aber selten ernsthafte Probleme, da wir uns in der Regel nicht vor Gericht mit unseren Partnern streiten. In der Handelsrealität suchen die Partner meist kaufmännische Lösungen, um auch die Geschäftsbeziehungen nicht zu gefährden. Wir haben international noch keine Gerichtsprozesse oder Schiedsgerichtsverfahren geführt.
- Mit wichtigen Kunden ist es hilfreich, konkrete individuelle Rahmenverträge zu schließen, um sich widersprechende AGB zu vermeiden. Wichtige Instrumente wie zum Beispiel einen durchsetzbaren Eigentumsvorbehalt sollte man immer in einem individuellen Rahmenvertrag mit einem Kunden abschließen.

Gedächtnisprotokoll zum Telefoninterview mit K.G. vom 10. Januar 2014 10:00 Uhr

Alexander Leitloff:

- *Ihr Unternehmen ist einer der größten Importeure von Darjeeling Tee aus Indien. Importieren sie grundsätzlich immer von denselben Exporteuren oder können diese auch wechseln?*

K.G.:

- Wir pflegen grundsätzlich unsere Geschäftsbeziehungen und halten einige Exporteure schon über 20 Jahre. Trotzdem gibt es immer wieder Veränderungen in Indien und so müssen wir flexibel reagieren. Es kommen demnach zeitweise neue Lieferanten dazu.
- Üblicherweise beziehen wir unseren Tee Containerweise zu 8000kg.

Alexander Leitloff:

- *Fungieren sie selbst auch als Großhändler für Darjeeling Tee?*

K.G.:

- Unser Konzept betrifft nur die Verbrauchergeschäfte. Wir treten selbst nicht als Großhändler auf.

Alexander Leitloff:

- *Das ist sehr schade, ich hatte gehofft von Ihnen zu erfahren, welche Konditionen anderen Händlern im Teehandel eingeräumt werden. Weil der Fernabsatzhandel für meine Thesis nicht bedeutend ist, beschränken wir dieses Interview auf die Geschäftsbeziehungen mit Ihren Lieferanten.*
- *War Ihr Unternehmen jemals in einen Rechtsstreit aufgrund von kollidierenden AGB oder Qualitätsproblemen mit Ihren Lieferanten verwickelt?*

K.G.:

- Es gab bisher noch nie einen Grund, einen Rechtsstreit zu führen. In der Vergangenheit hatten wir einmal Wasser im Container, was dazu führte, dass der Tee nichtmehr verkauft werden konnte. Dieser Schaden wurde jedoch von der Transportversicherung gedeckt und geschah an Bord des Schiffes.
- Wir vereinbaren mit unseren Lieferanten grundsätzlich die Lieferbedingungen CIF nach Incoterms 2010. Demnach ist die Schiffsladung bis zum Bestimmungshafen auch versichert.

Alexander Leitloff:

- *Wie verhält es sich mit Sachmängelgewährleistung, wurde Ihnen jemals Ware minderer Qualität geliefert und wie wurde damit umgegangen?*

K.G.:

- In der Geschichte unseres Unternehmens hatten wir bisher nur einmalig einen Schadensfall und das war der Wassereinbruch im Container.
- Um uns vorab gegen mangelnde Qualität abzusichern, werden Vorabmuster an uns gesendet. Wenn das „Table Blend“ von unserer Qualitätssicherung für gut befunden wird, wird das „Final Blend“ bestellt.
- Bisher gab es keine Qualitätsabweichungen vom „Table Blend“ zum „Final Blend“.

Alexander Leitloff:

- *Gibt es bestimmte Handelsbräuche im Teehandel, die für einen reibungslosen Geschäftsablauf notwendig sind oder welche besondere Berücksichtigung speziell für neue Unternehmen im Teehandel benötigen?*

K.G.:

- Unser Unternehmen macht alles etwas anders. Wir sind nicht der übliche Teehändler, sondern wir entwickeln unsere eigenen Konzepte. Besonders hervorzuheben ist dabei unsere Transparenz gegenüber Kunden und Lieferanten. Wir veröffentlichen unsere Preiskalkulation und setzen auf Transparenz als besonderes Geschäftsmodell.

Alexander Leitloff:

- *Welche Lieferkonditionen werden regelmäßig mit Ihren Lieferanten aus Indien vereinbart?*

K.G.:

- Die üblichen Lieferkonditionen von Teehändlern in Indien sind „CIF – Cost Insurance & Freight“ nach den aktuellen Incoterms.

Alexander Leitloff:

- *Welches sind die üblichen Zahlungsmodalitäten?*

K.G.:

- Üblicherweise wird „d/p“ also „Cash against Documents“ nach Empfang der Transportdokumente bezahlt.

Alexander Leitloff:

- *Ist der Wechselkurs für sie kaufentscheidend und arbeiten sie mit sogenannten Devisentermingeschäften?*

K.G.:

- Aufgrund der Erntezeiten im Darjeeling Teehandel, dem „First Flush“ und dem „Second Flush“ können wir dem Wechselkurs keine besondere Berücksichtigung einräumen.

Allgemeine Verkaufsbedingungen vom 14.02.2014

§ 1 Geltungsbereich – Vertragsgegenstand

- (1) Unsere AGB gelten nur gegenüber Unternehmern im Sinn von § 310 Abs. 1 BGB und umfassen alle Angebote, Lieferungen und Leistungen.
- (2) Unsere AGB gelten ausschließlich; entgegenstehende oder von unseren AGB abweichende Bedingungen des Kunden erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben ausdrücklich schriftlich ihrer Geltung zugestimmt. Unsere AGB gelten auch dann, wenn wir in Kenntnis entgegenstehender oder von unseren Geschäftsbedingungen abweichender Bedingungen des Kunden die Lieferung vorbehaltlos ausführen.

§ 2 Angebot – Vertragsschluss – Angebotsunterlagen

- (1) Die Bestellung des Kunden stellt ein bindendes Angebot dar, das wir innerhalb von einer Woche durch Zusendung einer Auftragsbestätigung oder durch Lieferung der Ware annehmen können. Vorher abgegebene Angebote durch uns sind freibleibend.
- (2) An Abbildungen, Zeichnungen, Kalkulationen und sonstigen Unterlagen behalten wir uns Eigentums- und Urheberrechte vor. Dies gilt auch für solche schriftlichen Unterlagen, die als vertraulich bezeichnet sind. Von ihrer Weitergabe an Dritte bedarf der Kunde unserer ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung.

§ 3 Preise und Zahlungsbedingungen

- (1) Der angebotene Kaufpreis ist bindend. Gegenüber Unternehmern geben wir lediglich den Nettopreis an. Die gesetzliche Umsatzsteuer ist somit nicht in unseren Preisen eingeschlossen; sie wird in gesetzlicher Höhe am Tag der Rechnungsstellung in der Rechnung gesondert ausgewiesen.
- (2) Sofern sich aus der Auftragsbestätigung nichts anderes ergibt, gelten unsere Preise „ab Lager“.
- (3) Mangels besonderer Vereinbarung ist die Zahlung ohne jeden Abzug zu leisten.
- (4) Die Preise unserer Angebote und Kontrakte basieren auf den Raten für Fracht, Versicherung pp, sowie dem Ausfuhrzoll und sonstigen Abgaben, die am Tage der Unterbreitung des Angebotes bzw. bei Kontraktabschluss Gültigkeit hatten. Irgendwelche Veränderungen der vorstehenden Kalkulationsgrundlagen gehen zu Lasten bzw. zu Gunsten des Käufers. Kriegsrisikoprämien gehen zu Lasten des Käufers. Dasselbe gilt bei Verkäufen auf spätere Lieferungen oder Abladung für unvorhergesehene oder nachträgliche Erhöhungen von Zöllen, Frachten und Versicherungskosten.
- (5) Wir liefern in handelsüblicher Verpackung. Erforderliche Sonderverpackungen gehen zu Lasten des Käufers. Die Rücknahme und Entsorgung von Verpackungsmaterial und Leergebinden ist nur dann im Preis enthalten, wenn dies ausdrücklich schriftlich vereinbart wurde.

§ 4 Leistungszeit – Gefährübergang

- (1) Sofern kein fester Liefertermin vereinbart ist, erfolgt die Lieferung zwei Wochen nach Vertragsschluss.
- (2) Sind von uns Lieferfristen angegeben und zur Grundlage für die Auftragserteilung gemacht worden, verlängern sich solche Fristen bei Streik und Fällen höherer Gewalt, und zwar für die Dauer der Verzögerung. Das Gleiche gilt, wenn der Kunde etwaige Mitwirkungspflichten nicht erfüllt.
- (3) Soweit die Geltendmachung von Rechten des Kunden die Setzung einer angemessenen Nachfrist voraussetzt, beträgt diese mindestens zwei Wochen.
- (4) Sofern sich aus der Auftragsbestätigung nichts anderes ergibt ist Lieferung „ab Lager“ vereinbart.

§ 5 Haftung für Mängel

- (1) Die Mängelrechte des Kunden setzen voraus, dass dieser seinen nach § 377 HGB geschuldeten Untersuchungs- und Rügeobliegenheiten ordnungsgemäß nachgekommen ist.
- (2) Soweit ein von uns zu vertretenen Mangel vorliegt, sind wir nach unserer Wahl zur Mängelbeseitigung oder zur Ersatzlieferung berechtigt.
- (3) Schlägt die Nacherfüllung fehl, so ist der Kunde nach seiner Wahl berechtigt, Rücktritt oder Minderung zu verlangen.
- (4) Die Gewährleistungsfrist beträgt gesetzlich immer ein Jahr allerdings hat der Kunde stets seinen Pflichten der Untersuchungs- und Rügeobliegenheiten nachzukommen und etwaige Mängel unverzüglich anzuzeigen. Für Schadensersatzansprüche wegen eines Mangels gilt § 6.

§ 6 Haftung für Schäden

- (1) Unsere Haftung für vertragliche Pflichtverletzungen sowie aus Delikt ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Dies gilt nicht bei Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit des Kunden, Ansprüchen wegen der Verletzung von Kardinalpflichten, d. h. von Pflichten, die sich aus der Natur des Vertrages ergeben und bei deren Verletzung die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet ist. Insoweit haften wir für jeden Grad des Verschuldens.
- (2) Der vorgenannte Haftungsausschluss gilt ebenfalls für leicht fahrlässige Pflichtverletzungen unserer Erfüllungsgehilfen.
- (3) Soweit eine Haftung für Schäden, die nicht auf der Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit des Kunden beruhen für leichte Fahrlässigkeit nicht ausgeschlossen ist, verjähren derartige Ansprüche innerhalb eines Jahres beginnend mit der Entstehung des Anspruchs bzw. bei Schadensersatzansprüchen wegen eines Mangels ab Übergabe der Sache.
- (4) Soweit uns keine vorsätzliche Vertragsverletzung angelastet wird und sofern wir schuldhaft eine wesentliche Vertragspflicht verletzen, ist die Schadensersatzhaftung auf den vorhersehbaren, typischerweise eintretenden Schaden begrenzt.
- (5) Soweit die Schadensersatzhaftung uns gegenüber ausgeschlossen oder eingeschränkt ist, gilt dies auch im Hinblick auf die persönliche Schadensersatzhaftung unserer Angestellten, Arbeitnehmer, Mitarbeiter, Vertreter und Erfüllungsgehilfen.

§ 7 Eigentumsvorbehalt

- (1) Wir behalten uns das Eigentum an der Ware bis zur Erfüllung sämtlicher Forderungen gegen den Besteller vor, auch wenn die konkrete Ware bereits bezahlt wurde.
- (2) Über Zwangsvollstreckungsmaßnahmen Dritter in die Vorbehaltsware hat uns der Kunde unverzüglich unter Übergabe der für eine Intervention notwendigen Unterlagen zu unterrichten; dies gilt auch für Beeinträchtigungen sonstiger Art. Unabhängig davon hat der Kunde bereits im Vorhinein die Dritten auf die an der Ware bestehenden Rechte hinzuweisen. Der Kunde hat unsere Kosten einer Intervention zu tragen. Soweit der Dritte nicht in der Lage ist, diese zu erstatten.
- (3) Für den Fall der Weiterveräußerung der Vorbehaltsware tritt der Kunde schon jetzt bis zur Erfüllung aller unserer Ansprüche die ihm aus den genannten Geschäften entstehenden Forderungen gegen seine Kunden zur Sicherheit ab. Bei einer Verarbeitung der Vorbehaltsware, ihrer Umbildung oder ihrer Verbindung mit einer anderen Sache erwerben wir unmittelbar Eigentum an der hergestellten Sache. Diese gilt als Vorbehaltsware.
- (4) Übersteigt der Wert der Sicherung unsere Ansprüche gegen den Besteller um mehr als 20%, so haben wir auf Verlangen des Bestellers und nach unserer Wahl uns zustehende Sicherheiten in entsprechendem Umfang freizugeben.

§ 8 Verjährung eigener Ansprüche

- (1) Unserer Ansprüche auf Zahlung verjähren abweichend von § 195 BGB in fünf Jahren. Bezüglich des Beginns der Verjährungsfrist gilt § 199 BGB

§ 9 Form von Erklärungen

- (1) Rechtserhebliche Erklärungen und Anzeigen, die der Kunde gegenüber uns oder einem Dritten abzugeben hat, bedürfen der Schriftform.

§ 10 Erfüllungsort – Rechtswahl – Gerichtsstand

- (1) Soweit sich aus dem Vertrag nichts anderes ergibt, ist Erfüllung- und Zahlungsort unser Geschäftssitz. Ausschließlicher Gerichtsstand ist das für unseren Geschäftssitz zuständige Gericht.
- (2) Für diesen Vertrag gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland; die Geltung des UN-Kaufrechts ist ausgeschlossen.

General Terms of Sale - 14. February 2014

§ 1 General

- (1) Our General Terms and Conditions of Sale shall exclusively apply to all contracts between us and our clients. Any differing conditions or terms of buyer are herewith objected to and shall not apply.
- (2) Any agreement affecting the execution of this contract must be in writing

§ 2 Proposal and Documents included

- (1) An order proposed by customers is considered as a binding offer which we are entitled to accept by an written confirmation or delivery of the ordered goods. Beforehand made proposals by us remain without obligation.
- (2) Drawings, pictures, maps and calculations that are part of our documents of proposal remain our intellectual property and shall neither be used nor handed to third parties without our written permission to do so.

§ 3 Passing of Risk

- (1) Unless otherwise expressly agreed, the risk shall pass to the Customer as soon as the good have been handed over to the person executing the delivery.

§ 4 Terms of Payment

- (1) Our prices are ex works unless stated otherwise and do not include any kind of taxes.
- (2) All prices quoted in our offers and contracts are based on the rates incurred for freight, insurance, etc. as well as export duties and other charges as valid at the date of the offer or the contract. Any changes which may occur with respect to the above mentioned cost shall be borne by the buyer.
- (3) We deliver in usual packages. Should any special package be necessary the extra charges are for the buyers account. Taking back or disposing of packaging material and empties shall only be included in the price, if this has been expressly agreed upon in writing

§ 5 Terms of Delivery

- (1) In case that no date of delivery date is being mentioned or agreed upon, the goods will be send out two weeks after closure of the contract.
- (2) Periods of delivery shall be extended by such period by which the buyer fails to meet his obligations arising from this or other contracts. In case of force majeure or other unforeseen or exceptional events or such events which are not due to someone's negligence, even if occurring with respect to our suppliers, the period of delivery shall be extended by an adequate amount of time.
- (3) In case that the customer is requesting a grace period to enforce his customer rights this period shall be not shorter than two weeks.
- (4) Our terms of delivery are ex works unless stated otherwise.

§ 6 Warranty and Liability

- (1) The buyer shall not be entitled to file a complaint in respect of a defect of goods if he is not complying to the rules of the § 377 German Commercial Code. This code assumes the customer to examine the delivered goods for defects right after accepting. In case the goods have a defect for which we are responsible, at our options we are entitled to either remove the defect or to replace the goods.
- (2) In case we are not willing or incapable of performing the aforementioned, or if we fail to remove such defects or to replace the goods within a reasonable period of time for reasons we are responsible for, the buyer shall be entitled to either rescind from the contract or to demand an appropriate reduction of the purchase price.
- (3) According to the German Law the warranty period is restricted to 1 year if the customer complies to his examination duties aforementioned according to the German Commercial Code.
- (4) We will be liable according to German law if damages occur due to gross negligence or deliberate acts by us, our lawful representatives or auxiliary persons. If the violation of contract was not caused by an intentional act, liability will be limited to foreseeable and typical damages. Furthermore, we will be liable according to German law should we deliberately violate any essential duty under the contract.
- (5) All aforementioned limitation of liability that affects the company is also applicable to our lawful representatives and auxiliary persons
The limitation period for claims against us is 12 month from the date of delivery to the Customer.

§ 7 Retention of Title

- (1) As long as the buyer has not satisfied all claims arising from the business relation between us and himself, merchandise shall remain our property. It shall not be permitted to pledge or assign the goods sold by us by way of collateral security.
- (2) The buyer shall be permitted to sell the merchandise in his ordinary course of business until revocation. In such case any claims with third parties arising from resale shall be assigned to us until all claims arising from the existing business relation with us have been fully satisfied.
- (3) The Customer shall be prohibited from taking any other disposition regarding goods for which we retain title. We shall be promptly notified about any hypothecation or other seizure of goods under retention of title through a third party. All intervention costs will be charged to the Customer if and to the extent that they cannot be collected from such third party.
- (4) In case of processing, combining or mixing of goods subject to retention of title with goods of the customer, we shall be entitled to co-ownership of the new property inasmuch as the invoiced value of the other involved goods. Where our co-ownership becomes null and void due to processing, combining or mixing with other goods, the Customer immediately assigns to us those of his rights of ownership in the new property or compound matter which correspond to the amount of the value of goods subject to retention of our title.
- (5) If the value of the collateral deposited in our benefit exceeds the amount of secured claims by a total of more than twenty per cent, the Customer shall be entitled to demand that we insofar release securities of our own choice.

§ 8 Limitation period of own claims

- (1) The limitation period of payment claims against our customers is 5 years and starts by the end of the year in which the claim is originated.

§ 9 Miscellaneous

- (1) Any arrangements deviating from these terms shall only be binding, if agreed in writing or confirmed by us in writing
Place of execution and place of venue is Hamburg, Germany. We reserve the right to sue at buyer's place of business.
- (2) These General Terms and Conditions of Sales, as well as all our business relations with our clients, are governed exclusively by the Laws of the Federal Republic of Germany. Application of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) is expressly excluded.

Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere, dass ich die vorliegende Arbeit ohne fremde Hilfe selbständig verfasst und nur die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt habe. Wörtliche oder dem Sinne nach aus anderen Werken entnommene Stellen sind unter Angabe der Quelle kenntlich gemacht.

In manchen Fällen ist ein spezieller Wortlaut durch Richtlinien der Hochschule oder des Unternehmens vorgegeben.

Alexander Leitloff

Hamburg, den
