

# Audit Committee Quarterly

I/2025

DAS MAGAZIN FÜR CORPORATE GOVERNANCE

**Audit Committee  
Institute e.V.**

Gefördert durch



## Umbrüche

»SUCCESS IS STUMBLING  
FROM FAILURE TO FAILURE  
WITH NO LOSS  
OF ENTHUSIASM.«  
Sir Winston Churchill

**Audit Committee Institute e.V. (ACI)**  
THE SQUARE • Am Flughafen 60549 Frankfurt am Main  
Telefon +49 69 9587-3040 Fax +49 1802 11991-3040  
E-Mail [aci@kpmg.de](mailto:aci@kpmg.de) [www.audit-committee-institute.de](http://www.audit-committee-institute.de)

**Prof. Dr. Burghard Piltz:**  
Welche Anforderungen sollen  
internationale Lieferverträge erfüllen?



# Welche Anforderungen sollen internationale Lieferverträge erfüllen?

Autor: **Prof. Dr. Burghard Piltz**

**Die beste Absicherung im internationalen Handel sind den Wechselfällen des Marktgeschehens gewachsene, vertragstreue und kooperative Geschäftspartner auf der Einkaufs- wie auch auf der Absatzseite. Am misslichsten ist es, wenn mit ausländischen Vertragsparteien prozessiert werden muss. Das Alltagsgeschäft oszilliert ganz überwiegend zwischen diesen Polen, wobei die Praxis belegt, dass die Ausschläge nach oben bzw. nach unten zuweilen umso heftiger werden, je länger die Laufzeit eines Vertrags ist. Bei Vertragsabschluss nicht in Betracht gezogene Umstände, insbesondere Zölle, Export- oder Importbeschränkungen oder andere Handelshemmnisse, aber auch Komplikationen in den infolge der Arbeitsteilung immer länger werdenden Lieferketten können die ursprünglich gegebene Ausgewogenheit eines Liefervertrags empfindlich stören. Auf schriftlich ausformulierte Verträge zu verzichten, ist schon aus Compliance-Überlegungen keine Alternative. Umso wichtiger ist es daher, dass die Verträge international belastbar aufgemacht werden.**

Vertragsverhandlungen sind mehr als bloße Preisverhandlungen und dienen insbesondere auch dazu, schon beim Aufsetzen der Verträge denkbare künftige Störungen, die bei internationalen Geschäften vielfältiger als bei nationalen Transaktionen sind, zu erwägen und zu versuchen, sie durch geeignete Absprachen in den Verträgen so weit als möglich einzuhegen. Als Ergebnis sollten die Verträge dann nicht nur die Primärpflichten des Verkäufers und des Käufers unzweideutig ausweisen, sondern auch Vorsorge für den Fall treffen, dass es zu Störungen in der Vertragsdurchführung kommt. Da bei internationalen Liefergeschäften die Beteiligten aus unterschiedlichen Rechts- und Kulturräumen stammen und entsprechend geprägt sind, können international eingesetzte Verträge ihre Funktion am ehesten erfüllen, wenn sie – die unterschiedlichen Rechts- und Kulturordnungen der Vertragsparteien respektierend – inhaltlich ausgewogen aufgesetzt und aus der Perspektive aller Beteiligten sprachlich klar und inhaltlich überzeugend formuliert sind.

## Wenig überstaatliche Gesetze

Als rechtliche Grundlage für internationale Verträge sind daher überstaatliche Gesetze wünschenswert. Leider ist das Angebot in dieser Hinsicht recht übersichtlich. Ursache dafür ist im Wesentlichen, dass es keinen überstaatlichen, internationalen Gesetzgeber gibt, der befugt wäre, für alle Staaten geltendes Recht zu setzen. Nach unserem Verständnis ist oberstes Gesetzgebungsorgan das Parlament des jeweiligen Staates. Nationale Staaten haben jedoch keine internationale Gestaltungsmacht. Sie können – und tun dies auch – zwar vorsehen, welche Kriterien nach ihrem Gerechtigkeitsempfinden für die Beurteilung internationaler Sachverhalte erheblich sind (sog. Internationales Privatrecht). Aber diese Produkte bleiben nationaler Provenienz und können daher von Staat zu Staat recht unterschiedlich ausfallen. Konkret: Während nach dem Recht der EU die Parteien bei internationalen Verträgen innerhalb bestimmter Grenzen frei bestimmen können, welches Recht für ihren Liefervertrag gelten soll, gestatten andere Staaten den Parteien grundsätzlich keine Rechtswahl (so z. B. Saudi-Arabien) oder nur unter bestimmten, engeren Bedingungen (so z. B. Brasilien).



**Prof. Dr. Burghard Piltz** ist Partner der Rechtsanwaltskanzlei Piltz Legal, Berlin, und spezialisiert auf internationales Handelsrecht. Er ist Mitglied der von der *Internationalen Handelskammer (ICC)* in Paris einberufenen internationalen Incoterms® 2020 Drafting Group, Mitglied des Executive Committee der *European-Latinamerican Arbitration Association (ELArb)* in Hamburg und des *International Distribution Institute (IDI)* in Turin. Zudem ist er Herausgeber des Anwalthandbuchs Internationales Wirtschaftsrecht und einer Online-Formulare-Sammlung zum internationalen Handels- und Vertriebsrecht.



## Stärkere Berücksichtigung des UN-Kaufrechts/CISG sinnvoll

Angesichts dieses Befunds sollten die Parteien eines internationalen Liefervertrags mehr als bisher das UN-Kaufrecht/CISG (Convention on the international Sale of Goods) in den Fokus nehmen. Das UN-Kaufrecht/CISG ist ein auf jahrzehntelange Vorarbeiten zurückgreifender und mit den unterschiedlichen Rechtsordnungen dieser Welt kompatibler Staatsvertrag, der von der UNO länderübergreifend erarbeitet und zwischenzeitlich von 97 Staaten, die unterschiedlichsten Staats- und Wirtschaftsordnungen angehören, ratifiziert wurde (in der nachfolgenden Abbildung farblich hervorgehoben). Mit diesen Staaten werden mehr als 85 Prozent der deutschen Ex- und Importe abgewickelt.



Als Ergebnis gelten in diesen 97 Staaten wortlautidentische gesetzliche Bestimmungen für grenzüberschreitende Lieferverträge, die, ohne dass es einer weiteren Absprache bedarf, bei internationalen Kaufverträgen automatisch zur Anwendung kommen und den jeweiligen nationalen Kaufrechten vorgehen. Sie sind zudem – anders als etwa das deutsche BGB/HGB – gezielt für internationale Geschäfte konzipiert und gehen die bei solchen Geschäften aufkommenden Problemlagen konkret an. Das UN-Kaufrecht/CISG schafft damit eine transnational gemeinsame Basis für internationale Lieferverträge.

Für die Kaufvertragsparteien ist das transnationale UN-Kaufrecht/CISG auch deshalb attraktiv, weil seine Existenz lästige Verhandlungen dazu erspart, welches Recht für den Liefervertrag gelten soll. Des Weiteren bietet das UN-Kaufrecht/CISG inhaltlich deutlich mehr freie Gestaltbarkeit als etwa das deutsche BGB/HGB und gestattet den Parteien obendrein, fast einschränkungslos die Bestimmungen des UN-Kaufrechts/CISG abzuändern, auszuschließen oder nach eigenen Vorstellungen zu ergänzen, sodass das Nichtwollen der einen oder anderen Regelung des UN-Kaufrechts/CISG kein Argument gegen das UN-Kaufrecht/CISG ist.

Die bislang mit dem UN-Kaufrecht gemachten Erfahrungen sind ganz überwiegend zufriedenstellend. Dem seit mehreren Jahrzehnten in diesem Bereich tätigen Verfasser ist kein Unternehmen bekannt, das seine einmal getroffene Entscheidung, die internationalen Liefergeschäfte auf der Basis des UN-Kaufrechts/CISG abzuwickeln, wieder revidiert hätte. Allerdings tun sich gerade Juristen erfahrungsgemäß schwer damit, neue Entwicklungen aufzugreifen, wenn es nicht unbedingt sein muss.<sup>1</sup> Ein wirklich breiter Einsatz in der Praxis wird daher wohl erst Platz greifen, wenn Juristen, die auch im UN-Kaufrecht/CISG ausgebildet wurden und seine Vorzüge verstehen, in den Firmen und Kanzleien in entscheidungsbefugte Positionen gewachsen sind.

## Wahl eines nationalen Rechts ist die schlechtere Alternative

Als Alternative zum UN-Kaufrecht bleibt nur die Wahl eines nationalen Rechts, die jedoch – um für alle Beteiligten wirksam zu sein – den je nach beteiligten Staaten unterschiedlichsten Voraussetzungen genügen muss. Dieser Ansatz birgt zudem in der Praxis häufig nicht gesehene Risiken. Obendrein ist mit der Wahl eines nationalen Rechts von vorneherein ein gewisses Ungleichgewicht zwischen den Parteien vorgegeben. Ein solches Ungleichgewicht wird vielfach erst offenbar und führt zu zusätzlichen Komplikationen, wenn die Durchführung des Vertrags unerwartete Probleme aufwirft und unter Berufung auf das vereinbarte – nationale – Recht Lösungsansätze vorgelegt werden, die für die mit diesem Recht nicht so vertraute andere Partei fremdartig und überraschend sind.

Die zur Vermeidung eines solchen Ungleichgewichts zuweilen vorkommende Wahl des schweizerischen oder des englischen oder eines dritten Rechts ist mit hohen Unsicherheiten und im Streitfall mit hohen Kosten verbunden, kann versicherungsrechtliche Probleme mit sich bringen und ist daher abzulehnen. Möchte man sich die Komplikationen einer Rechtswahl ersparen und die mit der Wahl eines nationalen Rechts für internationale Verträge verbundene Schiefelage vermeiden, sollte man es bei dem automatisch für beide Parteien geltenden UN-Kaufrecht/CISG belassen.

<sup>1</sup> Prof. Dr. Peter Mankowski in: *Recht der Internationalen Wirtschaft*, 2003, S. 8 (»Denkfaulheit«)

## Verwendung von Incoterms® für die Lieferverpflichtungen des Verkäufers

Vergleichbar international ausgewogen sind die Incoterms der International Chamber of Commerce (ICC), Paris. Die erstmals im Jahre 1936 herausgegebenen Regeln zur Auslegung international gebräuchlicher Handelsklauseln sind seitdem immer wieder an die Bedürfnisse der Praxis angepasst aktualisiert worden. Die derzeitigen Incoterms® 2020 gelten seit dem 1.1.2020. Ihre Bedeutung ist enorm, da sie weltweit abgestimmte und anerkannte Auslegungsregeln für die gängigen Varianten der Abwicklung von Lieferungen vorgeben. Nach Erkenntnissen der ICC kommen die Klauseln der Incoterms® in 90 Prozent aller internationalen Kaufverträge zum Einsatz, werden weltweit täglich mehr als 200.000-mal zurate gezogen<sup>2</sup> und haben sich als internationaler Standard durchgesetzt. Da die Incoterms aber nur bestimmte Fragen zu der Lieferverpflichtung des Verkäufers regeln, ersetzen sie nicht den eigentlichen Liefervertrag, sondern ergänzen ihn. Incoterms® 2020 und UN-Kaufrecht/CISG sind gut aufeinander abgestimmt.

## Kombination von UN-Kaufrecht/CISG und Incoterms

Aufgrund ihrer gezielt internationale Geschäfte regelnden Bestimmungen und ihrer internationalen Anerkennung bietet das UN-Kaufrecht/CISG ergänzt mit einer geeigneten Klausel der Incoterms® 2020 eine solide Basis für internationale Lieferverträge, die am ehesten den unterschiedlichen rechtlichen und soziokulturellen Verständnissen der Vertragsparteien gerecht wird. Die Entscheidung für ein nationales Recht sollte nur eine Verlegenheitslösung sein, wirft zusätzliche, bei dem UN-Kaufrecht/CISG gar nicht aufkommende Probleme auf und ist bei objektiver Betrachtung daher keine überzeugende Option.

Bei der Vertragsredaktion und namentlich bei der Auswahl einer Klausel der Incoterms® wird häufig versucht, selbst möglichst wenig Pflichten zu übernehmen. Belastbarer wird ein Vertrag aber, wenn Pflichten vertraglich von der Partei übernommen werden, die die daraus resultierenden Aufgaben am besten bewerkstelligen kann.<sup>3</sup> Sollte es zu Störungen kommen, wird eine mit diesen Aufgaben immer wieder befasste und

erfahrene Partei häufig eher in der Lage sein, eine Lösung zu finden. Dieser Ansatz bedingt für die Praxis zwar unterschiedliche Vertragsvarianten. Aber die Annahme, mit einem oder wenigen Mustern alle wesentlichen Vertragskonstellationen erfassen zu können, ist genauso wenig überzeugend wie die Annahme, mit einem oder wenigen Medikamenten alle Krankheiten kurieren zu können. Je ernster eine Krankheit ist, umso spezifischer muss die Therapie sein. Das UN-Kaufrecht/CISG und die Incoterms® bieten eine transnational belastbare Basis, um für jede Situation die richtige Lösung zu erstellen.<sup>4</sup>

## Hinweise zu längerfristigen Verträgen

Wichtig sind eindeutige und unmissverständliche Beschreibungen der Anforderungen an die Ware,<sup>5</sup> aber auch denkbaren Veränderungen des Produkts oder der verarbeiteten Komponenten und Rohstoffe ist Rechnung zu tragen. Für den Verkäufer sind Preis- anpassungsmöglichkeiten geboten und die den Liquiditätsfluss hemmenden Aufrechnungs- und Zurückbehaltungsrechte sind zu berücksichtigen. Eigentums- vorbehaltssklauseln zur Zahlungssicherung können geradezu nachteilig sein, wenn ausländische Steuerbehörden daraus eine steuerrechtliche Betriebsstätte ableiten.

Vielfach hoffen Parteien, dass ihnen in extremen Situationen eine »force majeure«-Klausel helfe. Dabei wird übersehen, dass auch der Begriff der Force majeure keineswegs eindeutig interpretiert wird. So betrachten Chilenen ein Erdbeben nicht als Fall der Force majeure. Gleiches gilt für Hurrikane in Florida.

Nun wird man nicht alle Eventualitäten bei den Vertragsverhandlungen in Betracht ziehen und bei der Vertragsredaktion ausformulieren können. Umso hilfreicher ist es dann, bei Bedarf auf einen reichhaltigen Fundus von in vergleichbaren Situationen von anderen gemachte Erfahrungen und gerichtliche Erwägungen zu unterschiedlichsten Konstellationen zurückgreifen zu können, die für das UN-Kaufrecht/CISG umfangreich und gut erschlossen zur Verfügung stehen.<sup>6</sup> Vergleichbares Material zur Anwendung des deutschen Rechts auf internationale Lieferverträge ist dem Autor nicht bekannt.

2 Allerdings muss kritisch angefügt werden, dass viele kaufmännischen Anwender nur ungefähre Vorstellungen von den konkreten Regelungsinhalten der derzeit elf Klauseln der Incoterms® 2020 haben und daher namentlich beim Versand von Containern leider immer wieder Fehl- anwendungen erkennenbar werden.

3 Beispiel: Ein immer wieder Transporteure und Frachtführer für internationale Beförderungen einschaltendes Unternehmen ist als für den Transport der Ware verantwortlicher Vertragspartner eher geeignet als ein Unternehmen, das nur gelegentlich grenzüberschreitend tätig ist.

4 So erübrigen sich bei Verträgen mit Parteien aus anderen EU-Staaten zoll- und außenhandelsrechtliche Vertragsklauseln. Ganz anders aber bei Verträgen mit nicht in der EU domizilierten Unternehmen.

5 Begrifflichkeiten wie »üblich«, »gewöhnlich« und ähnlicher Art werden aus unterschiedlichen nationalen Perspektiven häufig unterschiedlich verstanden.

6 Vgl. etwa <https://cisg-online.org/home> mit über 4.500 bibliografischen Nachweisen und mehr als 7.000 Entscheidungen aus aller Welt zum UN-Kaufrecht/CISG

## Vorkehrungen für Rechtsstreitigkeiten – Vereinbarung eines Schiedsgerichts

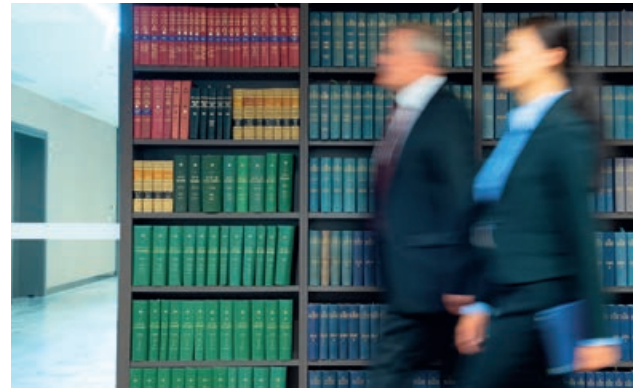
Auch bei Geltung des UN-Kaufrechts/CISG lassen sich Rechtsstreitigkeiten nicht ausschließen. Wenn Dissense aus internationalen Verträgen vor einem staatlichen Gericht ausgetragen werden, ist ein Ungleichgewicht schon wegen der für eine der Parteien zum Nachteil der anderen damit verbundenen Heimvorteile vorgegeben. Da Richter an einem staatlichen Gericht in diesem Staat ausgebildete Staatsangehörige dieses Staates sind, wird zudem auch die Rechtsfindung und insbesondere die Auslegung unbestimmter Rechtsbegriffe<sup>7</sup> eines internationalen Falls bei einem staatlichen Gericht mehr oder weniger aus einer nationalen Perspektive erfolgen, die das Ergebnis in unterschiedlichem Umfang vorprägt. Der internationale Vertrag wird gleichsam nationalisiert. Damit ist nicht ein Obsiegen der inländischen Partei vorgegeben. Rechtliche Differenzen lassen sich jedoch ungleich leichter und überzeugender einer Lösung zuführen, wenn beide Parteien das Gefühl haben, sich auf Augenhöhe zu begegnen und gleiche Chancen zu haben.

Diese Ausgangsbasis ist bei einer internationalen Auseinandersetzung am ehesten gewährleistet, wenn die Parteien in ihrem Vertrag – oder auch erst bei Aufkommen der Differenzen – ein internationales Schiedsgericht zur Auflösung ihrer Differenzen vorsehen. Bei einem Schiedsgericht ist die Richterbank in internationalen Fällen in der Regel mit unterschiedlichen Nationalitäten besetzt. Jede Partei beruft einen Schiedsrichter, der erfahrungsgemäß dem rechtlichen und soziokulturellen Verständnis der jeweiligen Partei nahesteht und der nach Ansicht der ihn benennenden Partei fachlich, sprachlich und auch sonst besonders für den zu entscheidenden Fall geeignet ist. Der dritte Schiedsrichter ist häufig ein Drittstaatler. Die bei einem staatlichen Gericht nicht vermeidbare nationale Positionierung der Richterbank ist bei einem internationalen Schiedsgericht nicht gegeben, zumindest jedoch vermeidbar.

## Entscheidungen deutscher Gerichte häufig international nicht durchsetzbar

Zudem werden Entscheidungen deutscher staatlicher Gerichte in weiten Teilen dieser Welt gar nicht anerkannt und sind daher schon aus diesem Grund keine belastbare Lösung. Ganz anders hingegen Schiedssprüche, selbst wenn sie in Deutschland ergehen. Schiedsverfahren sind außerdem gerade in internationalen Sachverhalten in der Regel deutlich schneller und effizienter als Verfahren vor staatlichen Gerichten. Auch gehen Schiedsverfahren gewöhnlich stärker auf die Bedürfnisse der Streitparteien ein als dies bei einem staatlichen Gericht möglich ist. So können die Parteien zusammen mit dem Schiedsgericht etwa einen auf ihren konkreten Fall angepassten Plan für das weitere Verfahren abstimmen oder vorsehen, in welcher Sprache oder Sprachen das Verfahren geführt, Zeugen vernommen und Dokumente vorgelegt werden sollen.

<sup>7</sup> Zum Beispiel: »kurz«, »angemessen«, »unverzüglich«, »höhere Gewalt« usw.



Natürlich gibt es auch weniger vorteilhafte Unterschiede, die allerdings nicht ausnahmslos hingenommen werden müssen, sondern zwischen den Parteien vertraglich aufgefangen werden können und sollten. Ungleich bedeutsamer ist, dass mit der Vereinbarung eines Schiedsgerichts ein überstaatlicher Spruchkörper zur Entscheidung berufen wird, dessen Ergebnis praktisch weltweit anerkannt wird. Der internationale Vertrag findet so ergänzend zu dem transnationalen, parteineutralen UN-Kaufrecht/CISG mit der Vereinbarung eines Schiedsgerichts eine gleichermaßen neutrale, a-nationale Ergänzung.

### Fazit:

Vertragsklauseln, die die Geltung deutschen Rechts und die Zuständigkeit deutscher Gerichte vorsehen, sind nur selten geeignet, aus anderen Rechts- und Kulturkreisen stammende Vertragspartner zu überzeugen – und angesichts inhaltlich besserer und neutralerer Optionen für internationale Lieferverträge nicht geeignet. Erst recht genügt es nicht, im Inland bewährte Formulare ins Englische zu übersetzen und dann international zu verwenden. Die damit einhergehenden Unzulänglichkeiten werden offenbar, wenn bei der Vertragsdurchführung Probleme aufkommen und laden die sich benachteiligtühlende Partei geradezu ein, zusätzliche Streitebenen aufzumachen.

Stattdessen sollten die Möglichkeiten des parteineutralen UN-Kaufrechts/CISG und der Incoterms® 2020 genutzt werden. Auf diese Weise entfallen alle mit der Wahl eines nationalen Rechts unvermeidbar verbundenen rechtlichen Probleme und die Vertragsparteien können hierauf aufbauend mit weitestgehender Gestaltungsfreiheit Verträge erstellen, die die in den Verhandlungen herausgearbeiteten Positionen deutlich ausformulieren und gezielt die je nach Sach- und Interessenlage unterschiedlichen Probleme internationaler Liefergeschäfte ansprechen.

Für den Fall, dass es zu Differenzen zwischen den Parteien kommen sollte, sollten zunächst außegerichtliche Verhandlungs- und Schlichtungsmechanismen und als Ultima Ratio die Entscheidung durch ein international besetztes Schiedsgericht vorgesehen werden. ←