Rechtsanwältin Dr.in Alix Frank-Thomasser & Rechtsanwalt

MMag. Franz J. Heidinger, LL.M. (Virginia) | Internationale Vertragsrechtsexperten

DIE 7 TODSÜNDEN IM INTERNATIONALEN VERTRAGSRECHT

WAS SIE TUN MÜSSEN, UM IHR INTERNATIONALES GESCHÄFT ERFOLGREICH WERDEN ZU LASSEN.

In den letzten 30 Jahren ist die Österreichische Wirtschaft sehr international geworden. Große Unternehmen und Weltmarktführer sind nicht nur aufgrund ihres technologischen Vorsprungs erfolgreich, sondern weil sie auch wissen, wie sie ihren wirtschaftlichen Erfolg vertragsrechtlich absichern und ihre Ansprüche international durchsetzen. Dies ist für viele KMUs nicht in jenem Maße selbstverständlich. Viele kleine und mittelständische Unternehmen bezahlen einen hohen Preis für mangelnde rechtliche und wirtschaftliche Absicherung. Da man nicht jeden Fehler selbst begehen muss, um daraus zu lernen, wollen wir die 7 größten „Todsünden" im internationalen Geschäftsleben darstellen und Ihnen aufzeigen, was Sie tun müssen, um diese Probleme zu vermeiden.

Was früher Großkonzernen und Weltmarktführern vorbehalten war, nämlich sich weltweit zu engagieren und dabei auch noch erfolgreich zu sein – ist heute auch für viele Start-ups und KMUs der heimischen Wirtschaftsszene Alltag geworden. Ob ich in der Slowakei produzieren lasse, in Russland oder Südamerika Rohstoffe und Halbfertigwaren einkaufe, ob ich Beteiligungen in mehreren Ländern erwerbe, oder meine Waren und Dienstleistungen in die Vereinigten Staaten oder nach Australien verkaufe, all diese Geschäfte unterliegen den besonderen Regeln des internationalen Wirtschaftslebens, die sich nicht selten beträchtlich von den Gepflogenheiten in Österreich unterscheiden. Gerade junge Unternehmen unterschätzen die Dynamik internationaler Wirtschaftsaktivitäten und verkennen, dass ein nicht adäquat vertragsrechtlich abgesichertes Geschäft massive Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg haben kann, ja das Unternehmen sogar insgesamt bedrohen kann.

Wenn man hingegen bei allen grenzüberschreitenden Aktivitäten gewis-

se Prinzipien beachtet und ein Mindestmaß an wirtschaftlicher Sorgfalt anwendet, kann das Schlimmste vermieden und der Unternehmenserfolg nachhaltig abgesichert werden. Informieren Sie sich über die „7 Todsünden“ und lernen Sie, wie Sie Fehler vermeiden. Auch wenn Sie vielleicht bereits 6 der 7 Todsünden in ihrem System nachhaltig vermeiden, kann es gerade diese verbleibende 7. Todsünde sein, die ihrem Unternehmen das Genick bricht. Wenn Sie mehr über Best Practice zur Vermeidung der 7 Todsünden wissen wollen, laden wir Sie am Ende dieses Artikel zu einer kostenlosen Informationsveranstaltung am Montag, 15. Jänner 2018 um 12.00 Uhr in Wien ein.

1. Todsünde: Keine Rechtswahl

Sobald Vertragsparteien aus verschiedenen Ländern ein Rechtsgeschäft abschließen oder dieses Rechtsgeschäft eine Auslandsbeziehung hat, stellt sich die Frage, welches Recht auf die Transaktion anzuwenden ist. Diese Rechtswahl steht in fast allen Ländern dieser Erde den Parteien frei, d.h. Sie bestimmen, welches Recht auf eine Transaktion anzuwenden ist. Grenzen gibt es, was die Natur des Geschäftes anbelangt (Liegenschaftsrecht, Familienrecht, Konsumentenschutzrecht). Kritisch wird es, wenn die Parteien keine ausdrückliche Wahl getroffen haben, weil sie darauf vergessen haben, oder sich nicht einigen konnten. In diesem Fall muss zunächst ermittelt werden, welches Recht zur Anwendung gelangt, was nicht selten zu unliebsamen Überraschungen führen kann. Diese Ermittlung erfolgt durch ein im Streitfall angerufenes Gericht, oder falls ein alternativer Streitbeilegungsmechanisms gewählt wurde (z.B. Schiedsgerichtsbarkeit), durch die Schiedsrichter. Nicht selten kommt bei diesem Bestimmungsvorgang ein von den Parteien nicht gewolltes Recht zur Anwendung, was zu bösen Überraschungen führen kann.

Tipp:

In jedem Fall sollten Sie bei einem grenzüberschreitenden Sachverhalt ausdrücklich die Anwendung eines bestimmten Materienrechts vereinbaren. Handelt es sich dabei um ein Ihnen nicht bekanntes Recht (weil z.B. Ihr französischer Partner übermächtig ist und französisches Recht verlangt), dann machen Sie sich kundig, welche Bedeutung dies für Sie haben kann (rechtlich wie wirtschaftlich).
(Siehe auch Todsünden-Nr. 7)

2. Todsünde: Wenn es ein Problem gibt, werden wir uns schon irgendwie zusammenraufen!

Bei vielen Geschäftsbeziehungen, die von Kaufleuten eingegangen werden, denkt man an alle wirtschaftlichen und kaufmännischen Belange, aber nicht selten vergisst man darauf, was zu tun ist, wenn ein unlösbares Problem entsteht. Spätestens dann stellt sich die Frage, wie eine Auseinandersetzung zu erfolgen hat, nämlich entweder gerichtlich, oder unter zur Hilfenahme einer alternativen Streitbeilegungsmaßnahme (typischerweise Schiedsgerichtsbarkeit). Wird nichts vereinbart, sind automatisch Gerichte zuständig, die Frage ist aber, welche Gerichte. Will ich meine/n GeschäftspartnerIn klagen, muss ich mich im Zweifel an den Ort seines Geschäftssitzes begeben und die dort vor den für ihn zuständigen Gerichten in Anspruch nehmen. Dies können die Gerichte z.B. in Sizilien, New York, Moskau oder Singapur sein.

Will mein/e VertragspartnerIn mich verklagen, wird sich er oder sie gewöhnlich zu meinem Geschäftssitz nach Österreich begeben müssen, es sei denn, die vertraglichen Vereinbarungen sehen etwas anderes vor. Haben die Vertragspartner einen Gerichtsstand vereinbart, kommt es darauf an, ob dieser exklusiv oder nicht exklusiv ist und darüber hinaus stellt sich die Frage, ob eine von dem vereinbarten Gericht schlussendlich ergangene Entscheidung dann auch gegen den anderen tatsächlich durchsetzbar ist, was sehr oft nicht der Fall sein wird. Ist von den Parteien ein Internationales Schiedsgericht vereinbart (dessen Entscheidungen nahezu weltweit durchsetzbar sind), so kann dies, je nach den Umständen der Geschäftsbeziehung, positiv oder negativ sein.

Tipp:

In jedem Fall sollten die Vertragsparteien der Frage des Streitbeilegungsmechanismus besondere Bedeutung zu messen. Will ich vor ein Gericht (ein Gericht am Ort des Vertragspartners oder ein Gericht an meinem Ort oder vielleicht ein Gericht an einem neutralen dritten Ort?) und welche Auswirkung hat diese Wahl auf die mögliche Durchsetzung eines allenfalls ergehenden Urteils. Schließlich ist auch zu entscheiden, ob sich die Parteien auf eine alternative Streitbeilegung (in der Regel Schiedsgerichtsbarkeit) einigen, was eine erhöhte Wahrscheinlichkeit der Rechtsdurchsetzbarkeit zur Folge hat, aber nicht selten auch Probleme mit sich bringen kann. In jedem Fall ist hier eine kluge und informierte Entscheidung notwendig und nach Möglichkeit sollte das gewählte Gericht mit dem anwendbaren Recht zusammenpassen: Ergo, der Richter sollte das anwendbare Recht kennen!

3. Todsünde: Keine Klarheit über die Vertragsgrundlagen

Wie oft passiert es, dass Kaufleute in ihrer Freude über ein entstehendes Geschäft, welches auch noch wirtschaftlich attraktiv erscheint, eine Geschäftsbeziehung beginnen, ohne Klarheit über die anwendbaren Rechtsgrundlagen zu schaffen. Wenn dann das erste (oft kleine Geschäft) erfolgreich abgeschlossen wird, folgt das nächste, die Beziehung wird inniger und umfangreicher, keiner bedenkt (im Trubel des Alltags) die zugrundeliegenden Parameter. Wie oft passiert es, dass Unternehmen Waren bestellen (unter Zugrundelegung ihrer Einkaufsbedingungen), der Vertragspartner die Bestellung bestätigt (unter Zugrundelegung seiner Geschäftsbedingungen), mannigfaltiger Schriftwechsel folgt und am Ende des Tages weiß keine der Parteien, was eigentlich tatsächlich Grundlage der Geschäftsbeziehung wurde. Wenn dann ein Problem auftritt, braucht es oft detektivische Kleinarbeit über mehrere Landesgrenzen hinweg, um festzustellen, was überhaupt rechtliche Grundlage der Geschäftsbeziehung wurde. Sehr oft ist dies gar nicht mehr eindeutig feststellbar. Was immer Kaufleute an wirtschaftlichen Berechnungen über deren angestrebten (zukünftigen) Erfolg zu wissen glauben, ist oft massiv gefährdet durch große Unsicherheiten die sich aus der – oft im Nachhinein erst festgestellten – vertraglichen Realität ergeben.

Tipp:

Schaffen Sie Klarheit über die gewollten Rechtsbeziehungen. Es ist besser einen klaren und damit einschätzbaren Vertrag zu haben, als im „Nirwana der Rechtsunsicherheit“ herumzuschwirren.

4. Todsünde: Keine Risikoabsicherung

Gerade wenn sich das Geschäft anfangs positiv entwickelt und der Ausblick erfreulich scheint, vergessen auch erfahrene Kaufleute oft darauf, eine Gesamtrisikoabschätzung vorzunehmen und entsprechende Vorkehrungen zu treffen, damit auch bei unvorhergesehenen Entwicklungen das Geschäft erfolgreich abgewickelt werden kann und die Sicherheit des Unternehmens nicht gefährdet ist. Ob diese Sicherheitsabwägungen Finanzierungsthemen sind (Zahlungsziele, Vorauszahlungen, Sicherungsmittel), oder Eigentumsvorbehalte (diese funktionieren in vielen Ländern sehr unterschiedlich bis gar nicht), oder ob Themen wie Wechselkursrisiko, Hedging, immaterialgüterrechtliche Themen etc. berücksichtigt werden müssen, ist natürlich vom Einzelfall und von der Natur des Geschäfts abhängig.

Tipp:

In jedem Fall lohnt es sich (auch wenn das vorliegende Geschäft so besonders attraktiv und zeitkritisch zu sein scheint) darauf zu achten, die Sicherheit beim Vertragsabschluss stets zu berücksichtigen, aber diese auch danach (das heißt für die Dauer des aufrechten Bestandes der Wirtschaftsbeziehung) stets zu überwachen.

5. Todsünde: Keine Haftungsbeschränkung

Jede Geschäftsbeziehung und jeder Vertrag hat einen kaufmännischen Wert, der sich aus dem potenziell zu erwirtschaftenden Ertrag und dem eingegangen Risiko ergibt. Scheinbar kleine Verträge mit einer geringen wirtschaftlichen Geschäftschance können ungeahnte Risiken in sich bergen und Haftungen auslösen, die ein Vielfaches des zu lukrierenden Ertrages ausmachen, ja sogar existenzgefährdend sein können. Dies gilt es kaufmännisch zu erkennen, abzuwägen und zu beurteilen. Daraus kann sich durchaus die Entscheidung ergeben, ein Geschäft mangels Ertragskraft eben nicht abzuschließen, wenn das resultierende (und sei es auch nur potenzielles Risiko) zu groß ist.

Tipp:

Kein Vertrag der Welt sollte abgeschlossen werden, wenn er nicht – soweit jeweils aus rechtlicher Sicht zulässig – die Gesamthaftung des Unternehmens beschränkt. Ist ein Vertragspartner zu einer solchen kaufmännischen Haftungsbeschränkung nicht bereit, sollten bei Ihnen die Alarmglocken läuten und Sie sollten die angeführte Risikoabwägung nochmals ausdrücklich vornehmen und erst dann entscheiden, ob Sie diese potentielle Gefahr auf sich nehmen wollen.

6. Todsünde: Den Vertragspartner nicht kennen

Ein neues Geschäft mit einem noch nicht marktbekannten oder persönlich vertrauten Geschäftspartner ist immer ein Risiko und kann zu unliebsamen Überraschungen führen. Viele Aspekte dabei sind nicht immer rechtlich und wirtschaftlich quantifizierbar, sondern haben auch andere Elemente in sich (Imageproblem, Shitstorm, etc.). Es lohnt sich daher sowohl am Beginn einer Geschäftsbeziehung, wie auch im Laufe einer solchen (insbesondere auch bei Wachstum und Schönwetter), den Geschäftspartner zu durchleuchten und Wissen über ihn anzusammeln, um zu entscheiden, ob man mit diesem in eine Wirtschaftsbeziehung eintreten möchte, oder eine solche aufrechterhalten will. Erst wenn der Hintergrund des Geschäftspartners bekannt ist (gesetzliche Auflagen beachten, Antigeldwäsche und Terrorismusfinanzierungsvorschriften beachten), wenn die Bonität des Vertragspartners gewährleistet ist (entsprechende Auskünfte holen) und auch die laufende Geschäftsbeziehung zum Geschäftspartner unauffällig ist (Internetrecherchen und öffentliche Meinung), kann das Geschäft uneingeschränkt zu einem Erfolg werden.

Tipp:

Vor Vertragsabschluss sorgfältig die potentiellen VertragspartnerInnen recherchieren (Bonitätsanschrift, Firmenbuchauszug, Internetrecherche) und auch während der Vertragsbeziehung eine diesbezügliche Routine einrichten.

7. Todsünde: Wir kennen unser Geschäft und brauchen daher niemanden, der uns sagt, was wir tun sollen!

Viele Unternehmen begeben sich nach positiven wirtschaftlichen Erfahrungen im eigenen Land auf das internationale Parkett, welches nicht selten sehr glatt ist. Die Ihnen zu Hause vertrauten BeraterInnen (SteuerberaterIn, RechtsanwältInnen, etc.) sind möglicherweise in Österreich versiert, aber nicht im Umgang mit grenzüberschreitenden und internationalen Sachverhalten. Das kann zu großen Defiziten und wirtschaftlichen Nachteilen führen. Hier lohnt es sich jedenfalls BeraterInnen zu finden, die mit internationalen Usancen bestens vertraut sind (sei es auf dem Fachgebiet, wo Sie als UnternehmerIn tätig sind oder mit der Rechtsordnung und den Usancen des Ziellandes Ihres Interesses). Nicht zu empfehlen ist es, wenn ein/e solch grenzüberschreitende BeraterIn selbst auf den fremden Märkten beratend tätig ist, ohne dort qualifiziert zu sein, oder Erfahrung zu haben. Besondere Vorsicht gilt auch bei der Auswahl der „erstbesten" BeraterInnen vor Ort, von dem man nicht weiß, ob sie tatsächlich halten, was sie versprechen, ob sie im Zweifel auch für Sie da sind sowie nach ähnlichen Mustern und zu ähnlichen Preisen arbeiten und kämpfen, wie man dies aus der Heimat gewohnt ist.

Tipp:

Wählen Sie bei Ihrem internationalen Engagement BeraterInnen Ihres Vertrauens, die tatsächlich mit dem internationalen Geschäft versiert sind und über entsprechende Erfahrung verfügen. Lassen Sie sich bei der Auswahl Ihrer BeraterInnen vor Ort (z.B. Anwälte und Steuerberater in den USA oder in Russland) gründlich helfen, von Personen, von denen sichgestellt ist, dass Sie hier keine Überraschungen erleben, sondern Service auf Augenhöhe bekommen. In keinem Fall sollte diese Beratung vor Ort wirtschaftlich wesentlich anders entlohnt werden, als Sie das aus der Heimat kennen. In jedem Fall empfehlen wir immer, im Vorhinein über die wirtschaftlichen Parameter einer solchen Beratung zu sprechen, damit Sie keine bösen Überraschungen erleben.

Wenn Sie die vorstehenden 7 Todsünden verstehen und wissen, dass diese in Ihrem Unternehmen definitiv nicht passieren können, sind Sie schon einen sehr großen Schritt weiter, um Ihren internationalen Erfolg abzusichern. Wenn Sie jedoch bei der einen oder anderen Fragestellung Schwächen erkennen, dann lohnt es sich hier anzusetzen, um Ihre eigene Organisation zu verbessern.

Seminarhinweis:

„Die 7 Todsünden des internationalen Wirtschaftsrechts" - Internationale Verträge sicher gestalten, damit Sie wirtschaftlich erfolgreich sind.

Spezialseminar, Montag, 15.Jänner 2018, 12.00 Uhr

Alix Frank Rechtsanwälte GmbH / Schottengasse 10 / 1010 Wien

Anmeldungen unter: austrolaw@alix-frank.co.at
Teilnahmegebühr: EUR 300,-- + USt
Teilnahme für Mitglieder des SENAT DER WIRTSCHAFT kostenlos!

Dr.in Alix Frank-Thomasser und MMag. Franz J. Heidinger, LL.M. (Virginia)
sind Gründungs-Partner der Alix Frank Rechtsanwälte GmbH, einer international ausgerichteten Wirtschaftskanzlei mit Sitz in Wien und ausgeprägter Expertise im Bereich der Gestaltung grenzüberschreitender Vertragsverhältnisse. Die Kanzei begleitet Klienten rund um den Globus bei ihren wirtschaftlichen Aktivitäten. Beide Autoren sind gefragte Vortragende zu internationalen Vertragsrechtsfragen bei Seminaren und universitären Lehrgängen. Er ist mit seiner Kanzlei Mitglied im SENAT DER WIRTSCHAFT.

Fotocredit: © StudioHuger; http://www.studiohuger.at/