

# AKTUELL Thailand

DAS MONATLICHE WIRTSCHAFTS-MAGAZIN - Internet: <http://www.thaiaktuell.com> - Seit 1996 - Preis: 100.- Baht



**BRT: Neue Hoffnung im Nahverkehr**

Seite 16



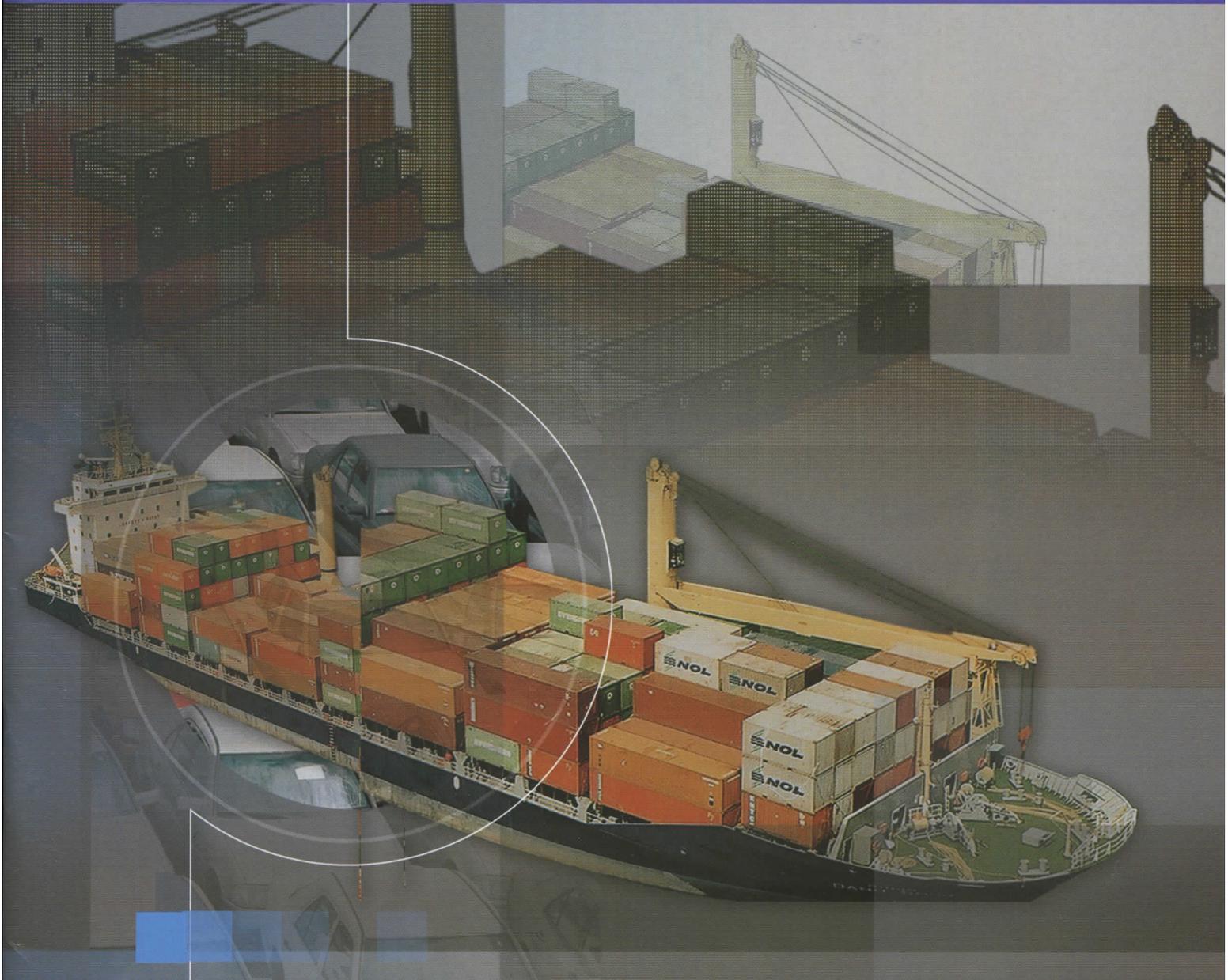
**THAI: Glück liegt in der Luft**

Seite 22



**CeBIT Asia: Passport zum Erfolg**

Seite 45



## Der AFTA-Effekt

**Wirtschaftliche Vorteile durch Staatenbund**

Euroländer € 2,85.- \* Schweiz sfr 4,70.- \* Malaysia Ringitt 10,- \* Singapore \$ 5,85.-



# Ausarbeitung internationaler Verträge

Von RA. Dr. Andreas Respondek

**I**n unserem zweiteiligen Rechtsartikel weist der Autor auf leider immer wieder vorkommende Schwächen in internationalen Verträgen hin. In dieser Ausgabe konkretisiert er potentielle Fehlerquellen in einzelnen Vertragsklauseln. Schwachpunkte bei den Vertragsverhandlungen war das Thema des ersten Teils in unserer Juli-Ausgabe.

## 7. Fehlerquellen in einzelnen Vertragsklauseln

### 7.1. Ungenaue Bezeichnung der vertragsschliessenden Parteien

Ungenaue Firmenbezeichnungen können zu unliebsamen Folgen führen: In einem asiatischen Land hatte eine deutsche Partei gegen einen Abnehmer ein obsiegendes Urteil erstritten. Als die Vertragspartei dann trotz des positiven Urteils keine Zahlung leistete, betrieb die deutsche Partei das Vollstreckungsverfahren. Trotz des erfolgreich erstrittenen Urteils lehnten die Vollstreckungsbehörden dann jedoch letztendlich die Durchführung der Vollstreckung ab, da in dem Vertrag im Firmennamen ein Schreibfehler enthalten war und zudem die Rechtsbezeichnung des Unternehmens nicht im Firmennamen mit angegeben war. Aus diesem Grund stellten sich die Vollstreckungsbehörden auf den Standpunkt, dass die Vertragspartei und die Partei, gegen die vollstreckt werden sollte aufgrund des Schreibfehlers und der fehlenden Gesellschaftsbezeichnung nicht identisch seien und daher eine Vollstreckung nicht statthaft sei.

### 7.2. „Whereas“-Klauseln / Präambel

Alle Verträge, die einen etwas grösseren Umfang haben, beginnen in der Regel mit den „whereas“-Klauseln. Bisweilen wird dem Vertrag auch eine „Präambel“ vorangestellt, die von

der Funktion her im wesentlichen den „whereas clauses“ entspricht. Sinn und Zweck dieser einleitenden Klauseln ist es, die Motivation, Grundlage und wirtschaftliche Zielsetzung der vertragsschliessenden Parteien zusammenfassend zu beschreiben.

In dem – im Prinzip zu befürwortenden – Bestreben, den Vertrag möglichst kurz zu halten, werden solche Klauseln mitunter als „überflüssig“ nicht mit in den Vertrag aufgenommen. Eine solche Vorgehensweise ist insbesondere in Ländern, deren Rechtsordnung vom angelsächsischen „Common Law“ geprägt ist, gefährlich. Denn grundsätzlich sind die Richter des „Common Law“ Rechtskreises bei der Auslegung von Verträgen äusserst zurückhaltend und restriktiv. Dabei werden bei der Vertragsauslegung – anders als im „Civil Law“ Rechtskreis – nur solche Umstände berücksichtigt, die ausdrücklich im Vertrag erwähnt worden sind. Wenn nun in einem Vertrag überhaupt keine „whereas“-Klauseln mit aufgenommen wurden, ist es im Streitfall einem Richter des Common Law (anders als im „Civil Law“) verwehrt, zur Vertragsauslegung auf äussere Umstände (z.B. Besprechungsprotokolle, Emails, erläuternde Faxnachrichten etc.) die im Vertrag keinerlei Erwähnung gefunden haben, zurückzugreifen. Vor diesem Hintergrund kann nur dringend empfohlen werden, in den Vertrag sämtliche Umstände, die für den Vertragsabschluss (Motivation, wirtschaftliche Zielsetzungen, geschäftsentscheidende Faktoren etc.) bedeutsam waren, unbedingt mit in die „whereas“-Klauseln aufzunehmen, um in jedem Falle zu gewährleisten, dass diese Umstände im Streitfall bei der Vertragsauslegung nicht unberücksichtigt bleiben.

### 7.3. Definitionen

In internationalen Verträgen folgen üblicherweise nach der Parteien-

bezeichnung und den „whereas“-Klauseln die für den Vertrag wesentlichen Definitionen. Bisweilen findet sich in Verträgen allerdings keine gesonderte Vertragsklausel, die die Definitionen enthält und Begriffe, die definiert werden sollen, werden im fortlaufenden Vertragstext in einem Klammerzusatz definiert. Von einem solchen Vorgehen ist aus zwei Gründen abzuraten und sämtliche Definitionen sollten grundsätzlich dem Vertragstext in einer gesonderten Bestimmung vorangestellt werden: Zum einen ist es relativ unständlich, in einem längeren Vertrag die einzelnen Bestimmungen nach etwaigen Definitionen durchzurforschen. Zum anderen liesse sich auch argumentieren, dass eine im Vertragstext definierte Bestimmung nur für diesen Abschnitt des Vertrages gilt, nicht aber für den gesamten Vertrag. Solche unnötigen Diskussionen lassen sich von vornherein dadurch vermeiden, dass man alle Definitionen in einer Klausel zusammenfasst und dem eigentlichen Vertragstext voranstellt.

### 7.4. „Best efforts“

Leistungen, die nach dem Vertrag von einer der beiden Parteien zu erbringen sind, sollten immer so konkret wie möglich beschrieben werden. In den meisten Fällen reichen „best effort“-Klauseln nicht aus, da sie zu vage und letztendlich unbestimmt sind. Was für eine Partei bereits „best efforts“ sind, kann von der anderen Partei durchaus als unzureichend angesehen werden. Um solche unterschiedlichen Auslegungen von Leistungsstandards von vornherein zu vermeiden, empfiehlt es sich bereits im Vertragstext selbst oder zumindest in einem Anhang die genau zu erbringenden Leistungen zu spezifizieren. In einem Lizenzvertrag ist beispielsweise nicht nur anzugeben, dass der Lizenznehmer das Produkt mit „best efforts“ zu vermarkten hat, sondern es ist genau und im einzelnen an-

zugeben, wieviele Einheiten des Produktes pro Jahr zu verkaufen sind, wieviel in welchem Land und welche jährliche Steigerungsrate zu erreichen ist.

### 7.5. Vertragsterritorium

Besondere Sorgfalt ist auch bei der Festlegung des räumlichen Geltungsbereichs des Vertrages geboten. Dies soll durch ein weiteres Beispiel aus der Praxis erläutert werden, mit dem wir unlängst konfrontiert wurden:

Eine in Thailand ansässige Firma hatte einer chinesischen Firma umfangreiche Lizenzrechte für „China“ übertragen. Unglücklicherweise enthielt der Vertrag nur den Hinweis auf „China“, ohne zu spezifizieren, ob es sich um die Volksrepublik China oder Taiwan handelte.

Die chinesische Seite stellte sich auf den Standpunkt, dass der Begriff China auch Taiwan mit umfasse und beabsichtigte, die lizenzierten Produkte auch in Taiwan anzubieten, wo der Lizenzgeber allerdings bereits seit mehreren Jahren über einen eigenen Lizenznehmer verfügte.

### 7.6 Bestimmung der Leistungskriterien durch Dritte

Mitunter enthalten Verträge Klauseln, wonach bestimmte Leistungskriterien durch einen Dritten zu bestimmen sind. Ein Beispiel: Bei einem Containertransport sind vor Verschiffung der Waren gewisse Merkmale der vertraglich zu erbringenden Leistung durch einen Dritten zu bestimmen und zu bestätigen. Oder im Baubereich sind gewisse Zahlungen von der durch einen Dritten zu bestätigenden förmlichen Abnahme erforderlich.

Was passiert nun, wenn die Vertragspartei, die die Bestimmung der Leistungskriterien durch den Dritten vorzunehmen hat, diese Leistungsbestimmung nicht vornehmen lässt? Dies kann letztendlich zu einer totalen Blockierung der Vertragsabwicklung führen, wenn die Vertragspartei auch bei wiederholter Aufforderung die Leistungsbestimmung nicht durchführen lässt. Ein derartiges Verhalten, was schliesslich zu einer Blockierung des gesamten Vertrages führen kann, lässt sich dadurch verhindern, dass in den Vertrag eine Bestimmung aufgenommen wird, dass die Leistungsbestimmung durch den Dritten dann als erbracht gilt, wenn die Vertragspartei, der diese Ausgabe obliegt, auch nach zweimaliger Aufforderung innerhalb einer bestimmten Frist die Leistungsbestimmung nicht durchführen lässt.

### 7.7 Lieferungsklauseln

Jeder Kaufmann hat eine Vorstellung davon, was die Begriffe „fob“ oder „cif“ bedeuten. Wenn es allerdings um Einzelheiten und eine genau Definition dieser Begriffe geht, gehen die Vorstellungen beider Vertragsparteien regelmässig auseinander. Einer solchen unterschiedlichen Auslegung von Lieferungsklauseln kann wirksam dadurch begegnet werden, dass bei Bezugnahme auf derartige Klauseln auf die vom „International Chamber of Commerce“ (ICC) veröffentlichten prägnanten Definitionen im Vertrag ausdrücklich Bezug genommen wird unter Hinweis in einem Klammerzusatz. Es wird dann regelmässig „fob (INCOTERMS 2000)“ oder beispielsweise „cif (INCOTERMS 2000)“ heissen, was unnötige Diskussionen nach Vertragsabschluss von vornherein ausschliesst.

### 7.8 Zahlungsbedingungen/Währungsrisiko

Was geschieht, wenn z.B. in einem Kaufvertrag oder Lizenzvertrag, in dem der Kaufpreis in ausländischer Währung oder die Lizenzgebühren in ausländischer Währung zu zahlen sind, plötzlich ein erheblicher Währungsverlust eintritt? Letztes Beispiel war hier in Thailand die Finanzkrise des Jahres 1997, auf welche die Regelungen vieler Verträge nur unzureichend zugeschnitten waren.

Ein geeignetes Mittel, um diesen Währungsschwankungen adäquat begegnen zu können, besteht darin, eine Koppelung mit einer anderen Währung (z.B. Euro, US-\$) vorzunehmen und innerhalb einer gewissen Schwankungsbreite eine automatische Preisanpassung vorzunehmen.

### 7.9 Rechtswahlklausel

In der überwiegenden Anzahl der Rechtsordnungen wird das Prinzip der Vertragsfreiheit anerkannt. Danach steht es den Parteien grundsätzlich frei, die Bestimmungen des Vertrages in allen Einzelheiten selbständig festzulegen. Hiervon umfasst ist auch die Freiheit, das auf den Vertrag anwendbare Recht frei zu vereinbaren. Grenzen der Vertragsfreiheit sind regelmässig die „guten Sitten“ sowie der „ordre public“ des jeweiligen Landes.

### 7.10 Wahl der Vertragssprache

Eng verbunden mit der Rechtswahl des Vertrages ist auch die Wahl der massgeblichen Vertragssprache. Insbesondere in China ist der Prozent-

satz von Parteien, die (auch) auf der Anwendung der chinesischen Sprache (und nicht des Englischen) als massgeblicher Vertragssprache bestehen, auffallend hoch. Davor, einen Vertrag in zwei Sprachen (Beispiel: Chinesisch und Englisch) als gleichverbindlich anzuerkennen, ist eindringlich zu warnen. Denn Übersetzungen sind nie völlig deckungsgleich. Hinzukommt, dass sich einige Termini (Beispiel: das Konzept der angelsächsischen „consideration“) nur unzureichend und teilweise nur durch eine Umschreibung übersetzen lassen. Ziel sollte daher immer sein, dass der Vertragstext nur in einer einzigen Sprache verbindlich ist.

### 7.11 Streitschlichtung

Oftmals wird auch für Verträge mit einem relativ begrenzten finanziellen Vertragsvolumen die Zuständigkeit eines Schiedsgerichts vereinbart. Zwar soll hier nicht im einzelnen auf das „Für“ und „Wider“ der Schiedsgerichtsbarkeit eingegangen werden. Jedoch macht es in aller Regel im Hinblick auf die erheblichen Kosten, die ein internationales Schiedsverfahren mit sich bringt, nur dann Sinn, die Zuständigkeit eines internationalen Schiedsgerichts zu vereinbaren (z.B. „International Chamber of Commerce“), wenn es um ganz erhebliche Streitwerte geht. Andernfalls können die Kosten des Schiedsverfahrens durchaus den Streitwert übersteigen.

### 7.12 Anlagen zum Vertrag

Bei umfangreichen Verträgen ist es nicht unüblich, dass die Anlagen zum Vertrag (Leistungsspezifikationen etc.) erheblich umfangreicher sind, als der eigentliche Vertrag. In diesen Fällen, wenn eine Vielzahl von Anlagen dem Vertrag beigelegt wird, ist auch bei aller Sorgfalt nicht immer gänzlich auszuschliessen, dass es gegebenenfalls zu Diskrepanzen zwischen dem Vertragstext und den einzelnen Anlagen des Vertrages kommt. Es empfiehlt sich insoweit eine Präferenz- und Prioritätsliste dem Vertrag beizufügen und von vornherein festzulegen, welches Dokument bei etwaigen Widersprüchen und Diskrepanzen Vorrang vor anderen Dokumenten und Anlagen hat. ♦

*Dr. Andreas Respondek ist ein in Deutschland und den USA zugelassener Rechtsanwalt. Seine Kanzleien in Singapur, Bangkok und Taipeh sind vorwiegend rechtsberatend im internationalen Handelsrecht aktiv.*