

Grenzüberschreitende Geschäfte! - grenzüberschreitende Gerichtsverfahren?
Oder: Soll es Ihnen so ergehen wie Boris Becker?

Von Petra Korts, MBA, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Köln

Die ehemalige Frau von Boris Becker hatte diesen nach dem Scheitern der Ehe vor einem US-amerikanischen Gericht verklagt. Zwar bestand zwischen beiden ein (deutscher) Vertrag der alle Punkte für den Fall einer Scheidung regeln sollte, nur leider fühlte sich das US-amerikanische Gericht nicht daran gebunden - und Boris Becker zahlte schließlich einige Millionen mehr an seine ehemalige Ehefrau, als eigentlich im Vertrag vorgesehen war. Der Ausgang dieses Verfahrens zeigt, wie wichtig es ist, auch in Verträgen nicht nur das Offensichtliche, sondern auch das Abwegige eindeutig zu regeln.

Der grenzüberschreitende Austausch von Waren und Dienstleistungen hat im Verlauf der letzten 10 Jahre Dimensionen angenommen, die man früher nicht für möglich gehalten hätte. Immer mehr Länder werden in die WTO aufgenommen und erhalten so einen verbesserten Zugang zum Weltmarkt. Trotz der Öffnung dieser Märkte muss man jedoch beachten, dass z.B. Deutschland den größten Teil seiner Exportgeschäfte mit anderen EU-Ländern bzw. mit den USA abwickelt.

Doch nicht nur der grenzüberschreitende Warenverkehr hat zugenommen, auch der Erwerb von ausländischen Gesellschaften oder von Anteilen an diesen Gesellschaften ist enorm angestiegen.

Kommt es bei der Vertragsabwicklung zu Schwierigkeiten, so gesellt sich zu den üblichen Problemen noch die Frage, nach welchem Recht die Verträge zu beurteilen sind und vor welchem Gericht geklagt werden muss bzw. darf. Zur Verdeutlichen der Problematik folgender stark vereinfachter Fall aus der Praxis:

Ein Belgier machte gegenüber einem Deutschen ein unwiderrufliches, jedoch befristetes, Angebot auf Abschluss eines Lizenzvertrages gegen Zahlung von EUR 50.000. Um Kosten zu sparen, schaltete der Deutsche keinen Rechtsanwalt in den Vorgang ein, sondern er übernahm einfach sein Vertragsmuster für grenzüberschreitende Warenein- bzw. -verkäufe und wandelte es etwas ab. Der Vertrag enthielt z.B. die Bestimmung, dass in der gesamten Angelegenheit deutsches Recht gelten solle. Kurz vor Ablauf der Frist widerrief der Belgier sein Vertragsangebot, der Deutsche erklärte dagegen noch innerhalb der Frist die Annahme des Angebots und verlangte von dem Belgier nunmehr die Zahlung der Vertragssumme.

Der Deutsche fühlte sich auf der sicheren Seite, denn er glaubte, dass er den Betrag von einem deutschen Gericht einklagen könne. Seine Überraschung war jedoch groß, als er wenige Tage später ein amtliches Schreiben aus Belgien erhielt. In dem Schreiben stand, dass der Belgier gegen den Deutschen Feststellungsklage erhoben hatte mit dem Antrag, feststellen zu lassen, dass der Belgier sein Angebot widerrufen durfte und daher dem Deutschen eben keine EUR 50.000 schuldet. Nun erst schaltete der Deutsche seinen Rechtsanwalt ein und musste zu seiner Überraschung erfahren, dass er etwas spät dran war:

Aufgrund einer EU-Verordnung kann nämlich keine Klage auf Zahlung der Lizenzsumme in Deutschland erhoben werden. Da in gleicher Sache der Belgier Klage erhoben hatte, lagen alle deutschen Verfahren so lange auf Eis, bis das belgische Gericht seine Zuständigkeit bejaht oder abgelehnt hatte. Währenddessen prüfte das belgische Gericht seine Zuständigkeit und nahm auch zur Kenntnis, dass der Lizenzvertrag sich nach deutschem Recht richten

sollte. Deutsches Recht bedeutet in diesem Zusammenhang jedoch auch, dass die internationalen Abkommen regeln unter anderem, wo bestimmte Ansprüche eingeklagt werden können. Da der Deutsche das Gericht davon überzeugen wollte, dass über die Klage vor einem deutschen Gericht verhandelt werden müsste, nahm er sich wohl oder übel einen belgischen Anwalt, um vor dem belgischen Gericht jedoch zu dem Ergebnis, dass wegen der Vereinbarung deutschen Rechts in Belgien die Klage erhoben werden durfte.

Damit konnte der Deutsche seine Zahlungsklage in Deutschland endgültig vergessen, er musste dem belgischen Anwalt gleich den Auftrag das gesamte Verfahren für ihn in Verbliegen durchzuführen.

Dieses Ergebnis hätte sich für den Deutschen sicherlich vermeiden lassen, wenn im Vorfeld ein Rechtsanwalt in die Vertragsgestaltung ebezogen worden wäre. Diese hätte erkannt, dass die Vereinbarung deutschen Rechts allein nicht ausreicht, sondern noch weitere Einschränkungen erforderlich gewesen waren. Ferner hätte er ihn auf die Möglichkeiten und Folgen einer schnellen Klageerhebung hinweisen können.

Das Beispiel zeigt, dass es nicht möglich ist, Vereinbarungen aus anderen Verträgen zu übernehmen, um daraus einen neuen Vertrag zu machen. So können sich erhebliche Unterschiede je nachdem ergeben, wer Vertragspartner auf der anderen Seite ist und um welchen Typ von Vertrag es sich handelt (Warenverkauf, Übertragung von Gesellschaftsanteilen, etc.). So hat z.B. das UN-Kaufrecht ("CISG") einen begrenzten Anwendungsbereich, es gilt nicht für alle Arten von Verträgen. Darüber hinaus regelt das UN-Kaufrecht nicht alle vertraglichen Aspekte, sodass die Notwenigkeit besteht, auf nationales Recht zurückzugreifen - fraglich bleibt dann aber weiterhin, welches nationale Recht angewandt werden muss?

Auch muss beachtet werden, ob der andere Vertragspartner in einem EU-Mitgliedsstaat sitzt oder nicht. Im Falle von außereuropäischen Geschäftspartnern gelten selbstverständlich nicht die entsprechenden EU-Vorschriften, es sei denn über Umwege des jeweiligen nationalen Rechts.

Für den außereuropäischen Geschäftspartner lauern hier ebenfalls Gefahren. Diese sollte bei Geschäften mit EU-Bürgern prüfen lassen, ob nicht über "Umwegen" EU-Recht auf den Vertrag Anwendung findet. Auch dies wird nur ein Rechtsanwalt prüfen können, der in dem betreffenden EU-Land arbeitet, denn nur er wird die einschlägigen europäischen Vorschriften und die entsprechende Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs zur Auslegung dieser Vorschriften kennen.

Die internationalen Geschäfte haben zugenommen und im Gleichschritt haben sich die rechtlichen Probleme und Fallstricke vermehrt. Der Unternehmer tut deshalb gut daran, sich vor internationalen wie vor Nationen Geschäftsabschlüssen von einem Rechtsanwalt beraten zu lassen. Wenn dieser fachlich versiert ist, wer er gleichzeitig die entsprechenden steuerlichen Besonderheiten mit abklären, z.B. die umsatzsteuerlichen Problematiken bei Geschäften innerhalb bzw. außerhalb der Europäischen Union.

Sind die Verträge erst unterzeichnet bzw. die Waren geliefert, ist es zu spät, entstandene Fehler zu korrigieren.