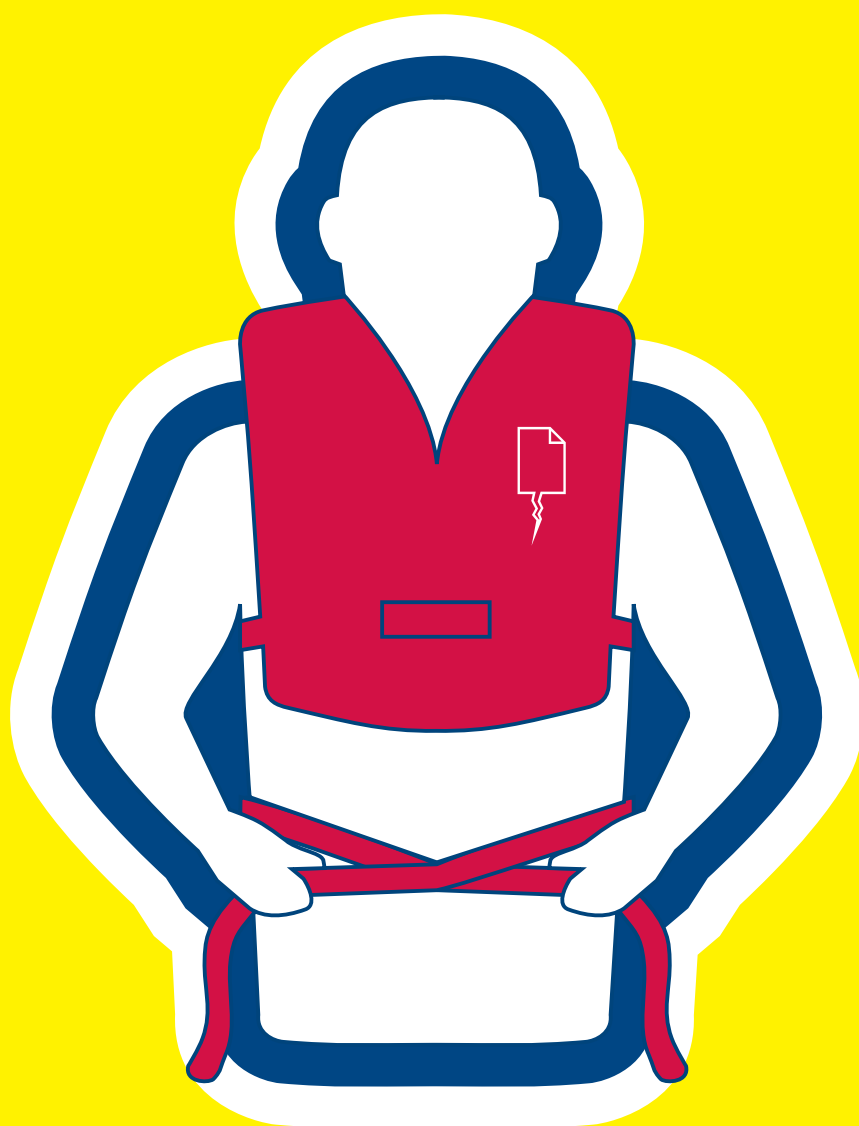


IHR UNTERNEHMEN UND VERTRÄGE

Verkauf und Vertrieb: rechtliche Aspekte



IHR UNTERNEHMEN UND VERTRÄGE

Verkauf und Vertrieb: rechtliche Aspekte



Autonome Provinz Bozen- Südtirol

TIS Techno
Innovation
Südtirol



Abteilung Innovation, Forschung,
Entwicklung und Genossenschaften

IMPRESSUM

Herausgeber:

Abteilung Innovation, Forschung, Entwicklung und Genossenschaften
TIS - Techno Innovation Südtirol, Bozen

Redaktion:

Dr. Christian Höller - TIS (BIC), Bozen
Dr. Manuela Paulmichl - Abteilung Innovation, Forschung, Entwicklung und Genossenschaften

Autoren:

Dr. Marion Zelger LL.M.
RA Dr. Massimo Fontana Ros

Grafische Konzeption, Gestaltung:

Blauhaus, Bozen

Druck:

Druckerei Karodruck, Eppan

1. Ausgabe, Juni 2006

© Alle Rechte vorbehalten

Nachdruck - auch auszugsweise - nur mit Quellenangabe
gegen Übersendung von zwei Belegexemplaren an die Autoren gestattet.



Luisa Gnechi

*Landesrätin für Arbeit,
Innovation, Chancengleichheit,
Genossenschaften,
italienische Berufsbildung
und Schule*



**Dr. Ing.
Alfredo Guarriello**

*Präsident des TIS -
Techno Innovation Südtirol*

EINFÜHRUNG

In Südtirol ist eine unübersehbare Lücke bei Kleinen und Mittleren Unternehmen (KMU) im Bereich rechtlicher bzw. vertraglicher Belange festzustellen. KMU wissen oftmals nicht welche Verträge sie benötigen, geschweige denn, dass sie gewisse Verträge abschließen müssen. Eine ungenügende rechtliche Absicherung kann für ein Unternehmen existenzbedrohend sein. Aus diesem Grund ist die vorliegende Broschüre, die eine Übersicht über alle wichtigen Verträge, die dazugehörigen Bestimmungen u.Ä. enthält, für jedes Unternehmen eine große Stütze im Aufbau und der Führung des Unternehmens.

Die Broschüre kann und will nicht die professionelle Rechtsberatung ersetzen. Sie will aber sehr wohl bei den Unternehmen eine Sensibilisierung für die rechtlichen Aspekte Ihrer Tätigkeit erreichen. Die Broschüre soll auch ein leicht verständliches Instrument zur Orientierung im „vertraglichen Dschungel“ sein und im Beratungsprozess mit Anwälten und Rechtsberatern als Leitfaden dienen.

Viel Erfolg!

Bozen, Juni 2006



Dr. Marion Zelger LL.M.

Juristin und Unternehmensberaterin



RA Dr. Massimo Fontana Ros

Rechtsanwalt

VORWORT DER AUTOREN

Oft werden wir anlässlich unserer rechtlichen und strategischen Beratungstätigkeit nach „Standardtexten - Standardverträgen“, also universell anwendbaren Verträgen, gefragt. In diesem Fall versuchen wir unsere Kunden davon zu überzeugen, dass es keinen aus dem Ärmel zu schüttelnden universellen Standardvertrag gibt, da jeder Vertrag, wie ein Anzug auf Maß, für den jeweiligen Träger und seine Anforderungen, erst angefertigt werden muss. Der Anzug von Herrn X, wird Herrn Y wahrscheinlich nicht passen, da er längere Arme hat, etwas größer ist und auch keinen Winter-, sondern einen Sommeranzug braucht!

Dieses Beispiel mag vielleicht etwas banal klingen, aber es trifft im Kern genau das Problem der „standardisierten Vertragsvorlagen“: solche Texte können zwar als Diskussions- und/oder Verhandlungsvorlage dienen, in der Folge aber sollte ein qualifizierter Rechtsberater mit der Ausarbeitung, des für das jeweilige Unternehmen geeigneten Vertragstextes, beauftragt werden.

Fragen nach der unternehmerischen Zielanforderung an diesen Vertrag, der Verhandlungsstärke gegenüber dem Vertragspartner, eventuellen vergangenen Erfahrungen in diesem Bereich, sind in der Phase der Ausarbeitung von großer Wichtigkeit. Nur mit diesen Informationen kann ein anforderungsgerechter Vertrag entstehen, mit dem sich das Unternehmen identifizieren kann und somit in der Folge auch in der Lage sein wird, dem jeweiligen Vertragspartner den Vertrag „zu verkaufen“; Stichwort „erfolgreiches Vertragsmanagement“!

Insbesondere was den Verkauf und Vertrieb seiner Produkte und Dienstleistungen betrifft, stehen dem/der Unternehmer/in eine Vielzahl von Vertragstypen zur Verfügung, deren grundsätzliche Inhalte er kennen sollte, um im Zuge seiner individuellen Vertriebsstrategie die geeignete Vertragsform zu wählen. Die Entscheidung den Verkauf über generelle Allgemeine Geschäftsbedingungen, oder doch im Rahmen eines „ad hoc“ Liefervertrages zu regeln, ist für die zukünftige Geschäftsbeziehung zu einem Kunden oft ausschlaggebend.

Ein erfolgreiches Vertriebssystem ist anhand des relevanten Zielmarktes zu wählen, wobei vielleicht das sich in Italien bewährte Handelsvertreternetz unter Umständen für den Auslandsmarkt als ungeeignet erweisen kann. Ist im konkreten Fall ein einfacher Vertriebsvertrag sinnvoll, oder hat man Absicht mit einer bereits starken Marke und einer guten Geschäftsidee ein Franchisesystem aufzubauen? Solche und ähnliche Fragen stellen sich einem/einer Unternehmer/in und Vertriebsmanager/in immer wieder.

Um folglich bereits in der strategischen Vertriebsplanungsphase die richtige Wahl zu treffen, ist es sehr wichtig, einen generellen Überblick über die verschiedenen Vertragsformen zu haben: deren wichtigsten Inhalte und Gestaltungsmöglichkeiten, Vor- und Nachteile je nach Vertragsposition und Anpassung auf internationale Gegebenheiten. Als Ziel gilt es, die Synergien der wirtschaftlichen und rechtlichen Aspekte einer bestimmten Vertriebsform vorteilhaft zu nutzen und im konkreten Fall anzuwenden.

Die vorliegende Veröffentlichung soll das Unternehmen beim Erreichen des soeben genannten Zieles unterstützen und ist als Informationsquelle und Leitfaden für rechtliche Vertriebsthemen zu sehen. Insbesondere Jungunternehmer/innen sollen dazu bewegt werden, nicht immer die Verträge des jeweiligen Vertragspartners zu akzeptieren, sei es aus Kostengründen oder anderen. Vielmehr sollten sie bestrebt sein, eigene, personalisierte Verträge, speziell auf die Ansprüche ihres Unternehmens und zu ihren Gunsten, auszuarbeiten.

1

DER VERKAUF VON WAREN UND DIENSTLEISTUNGEN

1.1 Kaufvertrag	13
Definition	13
Verpflichtungen der Vertragsparteien	16
1.2 Übergabe der Ware	17
Die Kosten der Beförderung	18
Verwendung von Incoterms bei internationalen Lieferungen	18
1.3 Gewährleistung beim Kaufvertrag	25
Die Gewährleistung wegen Entziehung	25
Die Gewährleistung wegen Mängel	26
1.4 Verkauf von Verbrauchsgütern	29
Die gesetzliche Regelung	29
Definition der Begriffe „Verbraucher“ und „Verbrauchsgüter“	29
Pflichten des Verkäufers	30
Fristen und Folgen der Mängelrüge	30
Regressmöglichkeit des Verkäufers	31

2

ABSCHLUSS EINES NATIONALEN ODER INTERNATIONALEN KAUFVERTRAGES

2.1 Abschluss eines nationalen Kaufvertrages	35
Der Augenblick des Zustandekommens des Kaufvertrages	35
Form des Kaufvertrages	37
Verkaufs- und Einkaufsbedingungen, auch Allgemeine Geschäftsbedingungen, kurz AGBs genannt	37
2.2 Internationaler Kaufvertrag	39
Wann gilt der internationale Kaufvertrag als geschlossen?	40
Form des Vertrages	40
Allgemeine Verkaufs- und Einkaufsbedingungen	42
Gewährleistung für die Ware	43
Worauf ist bei der Erstellung und Verwendung von Allgemeinen Verkaufsbedingungen besonders zu achten?	45

3

VERTRIEBSVERTRÄGE

3.1 Einfacher Vertragshändlervertrag	49
Form des Vertrages	50
Pflichten der Vertragsparteien	50
Empfohlener Verkaufspreis	52
Verwendung der Marke	52
Dauer der Vertragsauflösung	53
Abmachung eines Wettbewerbsverbotes	54
Unterschiede zu anderen Verträgen	54
3.2 Exklusiver Vertriebsvertrag - Alleinvertriebsvertrag	55
3.3 Selektiver Vertriebsvertrag	57
3.4 Franchisevertrag	59
Definition	59
Die gesetzliche Regelung	60
Die Inhalte des Franchisevertrages	60
Besonderheiten des italienischen Franchisegesetzes	61
3.5 Handelsvertretervertrag	63
Die gesetzliche Regelung	63
Begriffsbestimmung	63
Gestaltung des Vertrages	64
Das Recht auf Provision	64
Pflichten des Handelsvertreters	65
Vertragsdauer und Kündigungsfristen	65
Ausgleichsanspruch bei Vertragsende	66
3.6 Internationaler Vertragshändlervertrag	67
Das auf den Vertrag anwendbare Recht	68
Beilegung von Streitigkeiten	69
Glossar	70

EINLEITUNG

Was die Wirtschaft betrifft, steht das zwanzigste Jahrhundert im Zeichen der Kommunikation und des internationalen Warenaustausches.

Die Unternehmer/innen, welche sich auf dem Parkett des nationalen und internationalen Handels bewegen, benötigen daher eine gute und vollständige „Landkarte“ und einen „Kompass“, die ihnen die notwendigen Informationen liefern, um die besten und sichersten Strecken für ihre Handelstätigkeit zu ermitteln.

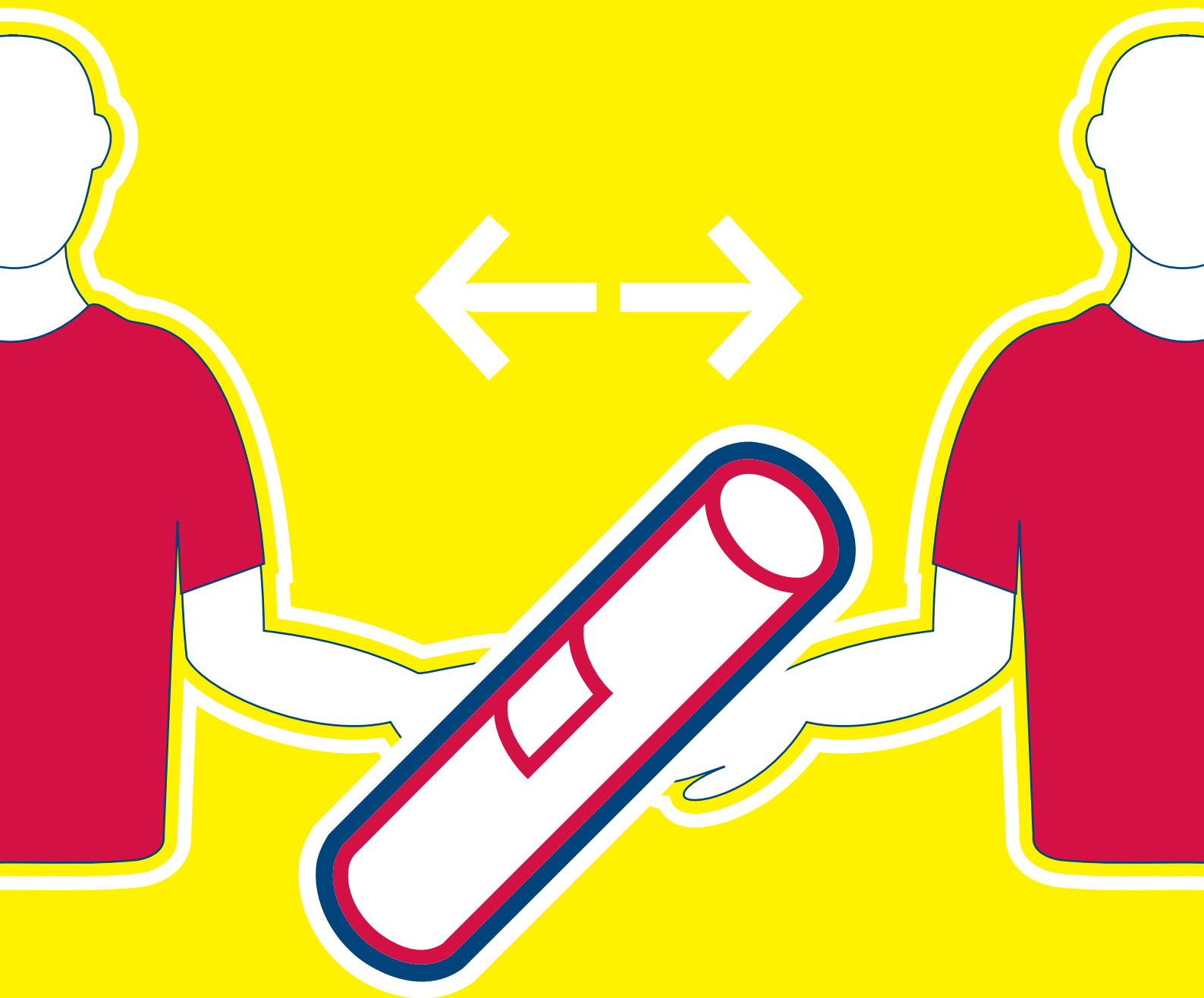
Die Informationen und die Kenntnis von rechtlichen Bestimmungen und Normen, welche den Unternehmen bestimmte Verhaltensweisen verbieten oder erlauben, werden somit ein notwendiges und unverzichtbares Werkzeug für den Akteur, der beabsichtigt, Geschäfte sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene zu tätigen.

Daher die Notwendigkeit, dem/der Südtiroler Unternehmer/in eine Art praktisches und wirksames Handbuch zur Verfügung zu stellen, welches imstande ist, sie/ihn vor den tausend Gefahren und rechtlichen Spitzfindigkeiten zu warnen, die sie/er im Bereich der eigenen beruflichen Tätigkeit antreffen kann.

Das Werk gliedert sich in drei Teile: der **erste** behandelt die rechtlichen Aspekte des Kaufvertrages von Gütern und Dienstleistungen, der **zweite** geht die Frage des Abschlusses des nationalen und internationalen Kaufvertrages an und der **dritte** gibt schließlich Aufschluss über Inhalte und Besonderheiten von nationalen und internationalen Vertriebsverträgen im allgemeinen, darunter auch der einfache, der selektive und der „Allein- bzw. Exklusiv-“, Vertragshändlervertrag, der Franchisevertrag und der Handelsvertretervertrag.

Das Werk behandelt nicht die rechtlichen Bestimmungen des Kaufes unbeweglicher Güter, nachdem es ausschließlich für Unternehmen gedacht ist, die im Bereich des Austauschs von Waren (beweglichen Gütern) tätig sind.

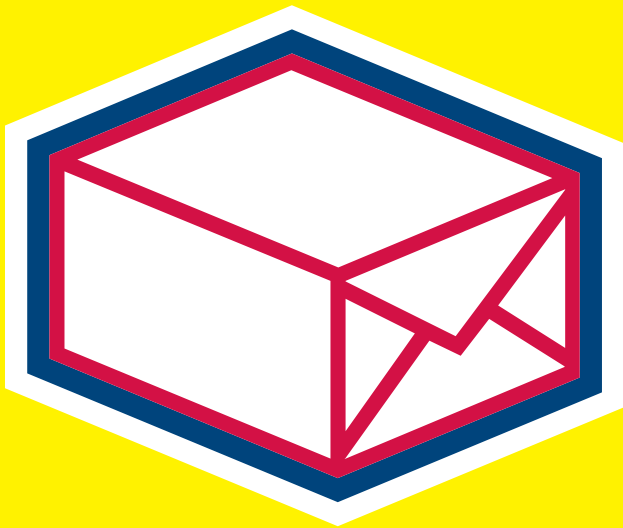
1



DER VERKAUF VON WAREN UND DIENSTLEISTUNGEN



- 1.1 KAUFVERTRAG
- 1.2 ÜBERGABE DER WARE
- 1.3 GEWÄHRLEISTUNG BEIM KAUFVERTRAG
- 1.4 VERKAUF VON VERBRAUCHSGÜTERN



1.1

KAUFVERTRAG

DEFINITION

Der Kaufvertrag ist der wichtigste und am weitesten verbreitete Vertrag über den Austausch von Gütern (beweglichen und unbeweglichen, eingetragenen beweglichen Gütern, immateriellen Gütern usw.). Laut gesetzlicher Definition (Art. 1470 Zivilgesetzbuch) handelt es sich beim KAUF (technisch genauer An- und Verkauf) um den Vertrag, der die Übertragung des Eigentumsrechtes an einer Sache oder die Übertragung eines anderen Rechts gegen die Leistung eines Preises zum Gegenstand hat.

Kurz gesagt ist der Kaufvertrag der Vertrag über den Austausch von Gütern und Geld.

Gegenstand des Kaufvertrages: Alle im Handel befindlichen Güter können Gegenstand des Kaufvertrages sein; bei sonstiger Nichtigkeit des Vertrages muss der Gegenstand möglich, erlaubt, bestimmt oder bestimmbar sein.

Wenn wir einen Vertrag vor uns haben, der den Austausch von Waren und Dienstleistungen zum Gegenstand hat, ist gebühlich zu beachten, dass es andere Verträge gibt, deren Gegenstand jenem des Kaufvertrages sehr ähnlich sein kann.

Darunter fallen z.B. folgende:

Tausch: Wenn der Austausch nicht mit Geld, sondern mit anderen Gütern erfolgt, handelt es sich nicht um einen Kauf-, sondern um einen **Tauschvertrag**. Mit dem Tauschvertrag übertragen sich die Parteien gegenseitig das Eigentum an Sachen oder anderen Rechten und erhalten dabei einen direkten und sofortigen Nutzen (z.B. Tausch eines Rennfahrrades gegen ein Stadtfahrrad). Eine Gegenleistung in Geld als wirtschaftlicher Gegenwert ist nicht vorgesehen (vorbehaltlich eventueller Ausgleichszahlungen in Geld). Der Tausch wird größtenteils bei Geschäften im Bausektor angewandt und erfreut sich besonderer steuerrechtlicher Vorteile.

Der **Trödelvertrag** (auch Vertrag *“in conto deposito”* genannt) unterscheidet sich insofern vom Kaufvertrag, als dass er mit der Übergabe beweglicher Güter durch eine Person an den Empfänger zustande kommt und schuldrechtliche Wirkung entfaltet, während der Kaufvertrag mit der Erklärung der gegenseitigen Einwilligung der Vertragsparteien zustande kommt. Außerdem ist der Empfänger beim Trödelvertrag berechtigt, den Preis bei Rückgabe der Sache nicht zu zahlen. Die Übertragung des Eigentumsrechtes an der Sache erfolgt erst nach der Bezahlung des Preises. Dieser Vertrag wird überwiegend im Detailhandel von serienmäßig hergestellten und schnell verbrauchbaren Artikeln verwendet (z.B. Tageszeitungen, Zeitungen, Zeitschriften, Bücher, Modeartikel...), die für ein Massenpublikum bestimmt sind. So muss der Verkäufer nicht das Risiko von Lagerbeständen auf sich nehmen und kann die Ware seinem Lieferanten zurückgeben, ohne sie zu bezahlen, wenn er nicht die erhoffte Kundschaft dafür gefunden hat. Dem Unternehmer fällt es daher viel leichter, Verkäufer zu finden, welche bereit sind, deren Produkte zu verkaufen, nachdem er sich verpflichtet, die Waren im Falle der Unverkäuflichkeit zurück zu nehmen.

Im **Bezugsvertrag** (oder Liefervertrag, z.B. Lieferung von elektrischer Energie, Lieferung von Brot an andere Wiederverkäufer oder an Restaurants, Lieferung von Heizöl usw.), im Unterschied zum Verkauf, besteht der Hauptvertragsgegenstand in einer Vielzahl von Leistungen, während im Gegensatz dazu beim Kaufvertrag die Leistung einmalig ist, auch wenn sie in verschiedenen Abschnitten erfolgen kann (sog. Kauf mit Teillieferungen). Diese Art von Vertrag ist geeignet, wiederkehrende und sich zeitlich erstreckende Bedürfnisse zu befriedigen.

Der Verkauf von aufgeteilten Lieferungen liegt hingegen vor, wenn die aus Bestandteilen oder Teilen bestehende Sache zu verschiedenen Zeitpunkten geliefert wird (z.B. die verschiedenen Teile einer Maschine oder jeweils 5 Doppelzentner).

Der **Leasingvertrag** weist ähnliche Merkmale wie der Kauf unter Eigentumsvorbehalt bzw. Ratenkauf auf. Beim Kauf erfolgt der Erwerb des Eigentums an der Sache jedoch automatisch mit der Zahlung der letzten Rate, während er beim Leasingvertrag erst im Falle der Ausübung des **Optionsrechts** durch den Leasingnehmer erfolgt.

Beim Leasing gewährt im wesentlichen eine Partei der anderen gegen Bezahlung eines Entgeltes („Rate“) die Nutzung eines Gutes für einen bestimmten Zeitraum.

Das Leasing hat im Wesentlichen die Funktion einer indirekten Finanzierung des Benutzers. Es ermöglicht den Unternehmen, über für die Ausübung der eigenen Tätigkeit notwendigen Mittel (teure oder technologisch schnell alternde Maschinen oder Industrieanlagen, Produktionsgüter) zu verfügen und dabei eine Verschuldung oder das Mieten dieser Gegenstände zu vermeiden. Mit dem Leasing genießt der Unternehmer besondere steuerrecht-

liche Erleichterungen; er kann die Leasingraten vom Ertrag abziehen.

Eine konsolidierte Gliederung der Rechtsprechung unterscheidet zwei Arten von Leasing:

Nutzungsleasing: dieses Leasing ist im Wesentlichen darauf gerichtet, Güter zur Nutzung zu überlassen (der Verwender wird daher bei Fälligkeit schwerlich die Kaufoption ausüben) und die geleisteten Raten vergüten ausschließlich die Verwendung des Gutes.

Übertragendes Leasing: hier ist es für den Verwender besonders günstig, die Kaufoption des Gutes, welches Gegenstand ist, auszuüben, nachdem dieses bei Vertragsende einen beachtlichen Restwert hat, der über dem Optionspreis liegt. Bei dieser Art des Leasings bilden die Raten nicht nur die Vergütung für die Verwendung des Gutes, sondern sie zahlen auch einen Teil des Preises ab.

Zuletzt soll besonders auf den **Unternehmerwerkvertrag** hingewiesen werden, der vom Kauf künftiger Sachen unterschieden werden muss, bei dem die Verpflichtung zum Geben häufig mit der Ausführung von zur Befriedigung des Käufers notwendigen Nebenleistungen in Form eines Handelns einhergeht. Der Unterschied zwischen den beiden Vertragsformen liegt in der **Vorrangigkeit** der Leistungsart, also entweder des Handelns oder des Gebens; besonderes Augenmerk ist dabei auf Absicht und Willen der Vertragsparteien zu legen - eine Einschätzung, die im Einzelfall jedoch nicht immer ganz einfach zu treffen ist. Der Unternehmerwerkvertrag ist somit ein Vertrag, mit welchem ein Subjekt („Besteller“) ein anderes („Unternehmer“) mit der Ausführung eines Werkes (z.B. den Bau eines Gebäudes) oder der Leistung eines Dienstes (z.B. das Reinigen eines Gebäudes) gegen Bezahlung eines Geldbetrages beauftragt. Es liegt aber ein Kauf einer künftigen Sache vor, wenn das übertragene Gut eine Serienprodukt des Verkäufers ist und in welchem eventuelle Änderungen zum Serienprodukt in unwesentlichen und nebensächlichen Kunstgriffen bestehen, um das Gut den besonderen Ansprüchen des Empfängers anzupassen.

Zum Beispiel:

wenn der Unternehmer die Materialien liefert und dies ein einfaches Mittel darstellt, um das Werk herzustellen und die Arbeit der Zweck des Geschäftes ist, handelt es sich um einen **Unternehmerwerkvertrag**. Wenn hingegen die Arbeit das Mittel ist, um eine Materie zu bearbeiten und der wahre Zweck des Vertrages das Erzielen eines Gutes ist, liegt ein **Kaufvertrag** vor.

VERPFLICHTUNGEN DER VERTRAGSPARTEIEN

Nach Abschluss der Verhandlungen und wirksamem Abschluss eines Kaufvertrages müssen der Verkäufer und der Käufer die verschiedenen von unserem Zivilgesetzbuch vorgesehenen Pflichten erfüllen. Die wichtigsten Verpflichtungen des Verkäufers sind:

- a) dem Käufer die Kaufsache zu übergeben;
- b) dem Käufer das Eigentum an der Sache oder am Recht zu verschaffen, falls der Vertrag den Erwerb des Eigentums nicht unmittelbar nach sich zieht;
- c) dem Käufer Gewähr für Entziehung oder Mängel der Kaufsache zu leisten.

Die Hauptverpflichtung des Käufers besteht hingegen im Bezahlen des vereinbarten Kaufpreises. Der Käufer muss den Preis innerhalb der im Vertrag festgesetzten Frist und Ort bezahlen. Der Preis kann Gegenstand einer freien Vereinbarung zwischen den Parteien sein oder manchmal auch von einer öffentlichen Behörde (z.B. bei Medikamenten) oder vom Hersteller mittels festgesetzter Listenpreise auferlegt sein.



1.2

ÜBERGABE DER WARE

Im Hinblick auf die Verpflichtung des Verkäufers zur Übergabe der verkauften Sache muss unterstrichen werden, dass die Verpflichtung zur **Übergabe der Sache** von der Übertragung des Eigentumsrechtes, die bereits bei Vertragsabschluss stattfand, zu unterscheiden ist, während die Übergabe der Sache die Eigentumsübertragung vervollständigt. Die Übergabe ist die Handlung, die den Käufer in die Lage versetzt, tatsächlich über die ihm bereits gehörende Sache verfügen zu können. Sie muss innerhalb der Frist und an dem Ort, die laut Vertrag festgelegt wurden, erfolgen. Mangels entsprechender Abmachungen hat die Übergabe unmittelbar nach der Rechtsübertragung stattzufinden.

Es gilt die allgemeine Regel, dass die Sache gemeinsam mit den Nebensachen, dem Zubehör und den Früchten, die vom Tag des Kaufes an angewachsen sind, zu übergeben ist. Der Verkäufer hat weiters die Rechtstitel und die Urkunden, die das Eigentum und den Gebrauch der verkauften Sache betreffen, zu übergeben.

Soweit es sich um **bewegliche Güter** handelt, regeln jedoch besondere Vorschriften die Erfüllung der Verpflichtung zur Übergabe. Mangels einer gegenteiligen Abmachung oder eines gegenteiligen Brauchs hat die Übergabe der Sache an dem Ort, an dem sie sich zum Zeitpunkt des Kaufes befand, zu erfolgen, wenn die Parteien diesen Ort kannten, oder aber an dem Ort, an dem der Verkäufer sein Domizil oder den Sitz des Unternehmens hatte. Muss die verkaufte Sache von einem Ort an einen anderen gebracht werden, wird der Verkäufer vorbehaltlich einer gegenteiligen Abmachung oder eines gegenteiligen Brauchs von der Pflicht zur Übergabe befreit, indem er die Sache einem Beförderer oder Spediteur übergibt. Laut vorangehender Ausführungen können die genannten rechtlichen Kriterien zur Bestimmung des Ortes der Übergabe durch gegenteilige Abmachungen oder Bräuche vollständig abgeändert werden.

Sollte die Übergabe der verkauften Sache später als der Verkauf selbst erfolgen, hat der Verkäufer für die Aufbewahrung der Sache im Zeitraum zwischen dem Vertragsschluss und der Übergabe zu sorgen (es kommen die Vorschriften über die Verwahrung zur Anwendung). Wenn der Verkäufer die Sache mit ihm anlastbaren Mängeln übergibt, kann der Käufer entweder die Erfüllung oder die Minderung des Preises verlangen, ohne dass ihm kurzfristig die Verwirkung oder Verjährung seiner Rechte im Zusammenhang mit Mängeln der Kaufsache droht.

DIE KOSTEN DER BEFÖRDERUNG

Die Kosten der Beförderung gehen zulasten des Käufers. Die Handelspraxis kennt jedoch eine Reihe von Abmachungen, mit denen sich die Parteien anderweitig über die Aufteilung der Kosten der Beförderung einigen; diese Abmachungen werden gemeinhin als „frei Bestimmungsort“ Klauseln bezeichnet.



ANMERKUNG: Die „frei Bestimmungsort“ Klauseln wirken sich ausschließlich auf die Kosten der Beförderung und nicht auf den Zeitpunkt der Übergabe und den Gefahrenübergang an der Ware aus, welche weiterhin durch die vorstehend genannten Vorschriften des ZGB (Zivilgesetzbuches) geregelt werden.

VERWENDUNG VON INCOTERMS BEI INTERNATIONALEN LIEFERUNGEN

Was versteht man unter INCOTERMS?

Die INCOTERMS (International Commercial Terms) sind ein Regelwerk der Internationalen Handelskammer in Paris (ICC); sie definieren die Lieferbedingungen für den internationalen Warenhandel zwischen den Kaufparteien. Diese sind in 13 Trade Terms (Lieferklauseln) gegliedert.

Zur Zeit gelten die INCOTERMS 2000 und das wird voraussichtlich bis ca. 2010 auch so bleiben.

Was ist ihr Zweck?

Zweck der INCOTERMS ist die einheitliche Regelung für die wesentlichen Käufer- und Verkäuferpflichten in internationalen Lieferverträgen.

Unsicherheiten, die durch die unterschiedliche Auslegung von solchen Lieferklauseln in den verschiedenen Ländern entstehen, wie z.B. in Italien die sog. „franco“ und in Deutschland die „frei Bestimmungsort“ Klauseln, werden dadurch vermieden oder zumindest erheblich eingeschränkt. Einheitliche Richtlinien verringern somit das Risiko rechtlicher Komplikationen sowie Missverständnisse, welche aus den verschiedenen nationalen Handelspraktiken stammen.

Wann sind sie anwendbar/gültig?

Die Anwendung der INCOTERMS beschränkt sich auf die Lieferung von beweglichen, physisch greifbaren Waren (nicht anwendbar z.B. auf die Lieferung von Computersoftware), deren Verkauf abgeschlossen ist.

Die INCOTERMS sind nur dann gültig, wenn sie ausdrücklich zwischen den Parteien vertraglich vereinbart wurden und im Kaufvertrag, oder in Aufträgen, Angeboten, Auftragsbestätigungen, Allgemeinen Einkaufs-/Verkaufsbedingungen usw. genannt oder in einer separaten Vereinbarung festgehalten sind.

Es ist zu beachten, dass die INCOTERMS nur einige ganz bestimmte Punkte des Kaufvertrages regeln und somit weder den Kaufvertrag selbst noch die darüber hinaus notwendigen Transport-, Speditions-, Versicherungs- und Finanzierungsverträge ersetzen.

Was regeln die INCOTERMS und was nicht:

Sie sind immer als Bestandteil eines Kaufvertrages zu interpretieren und sie regeln:

- ➔ die Aufteilung der Kosten auf Verkäufer und Käufer
- ➔ den Gefahrenübergang
- ➔ die Beschaffung der Dokumente

Die INCOTERMS regeln u.a. nicht:

- ➔ den Eigentumsübergang sowie die anderen Rechte aus dem Eigentum
- ➔ die Vertragsbrüche und deren Folgen
- ➔ die Zahlungsbedingungen
- ➔ die Liefertermine
- ➔ die Mängelrüge
- ➔ die Haftungsausschüsse in Folge spezieller Umstände (z.B. höhere Gewalt, Streik u.Ä.)
- ➔ den Gerichtsstand

Die 13 INCOTERMS-Klauseln lassen sich in vier Hauptgruppen gliedern:

➔ **E** - Klauseln (Abholklauseln)

Der Verkäufer stellt die Ware i.d.R. auf dem eigenen Betriebsgelände zu Verfügung.

➔ **F** - Klauseln (Haupttransport vom Verkäufer nicht bezahlt)

Der Verkäufer übergibt die Ware einem vom Käufer benannten Frachtführer.

➔ **C** - Klauseln (Haupttransport vom Verkäufer bezahlt)

Der Verkäufer schließt den Beförderungsvertrag auf eigene Kosten ab, ohne die Haftung für Verlust oder Beschädigung der Ware zu übernehmen.

➔ **D** - Klauseln (Ankunftsklauseln)

Der Verkäufer trägt alle Kosten und Gefahren im Zusammenhang mit der Ware bis zur Ankunft der Ware am Bestimmungsort.

GRUPPE	KODE	VERWENDUNGS- MÖGLICHKEIT	VOLLSTÄNDIGER TEXT ENGL/DT	ÜBERGANG DER GEFAHREN (ÜBERGABE) VOM VERKÄUFER AUF DEN KÄUFER	ÜBERGANG DER KOSTEN VOM VERKÄUFER AN DEN KÄUFER
→ E	EXW	Für jede Transportart	Ex works (named place) Ab Werk (benannter Ort)	Mit Bereitstellung der Ware auf dem Gelände des Verkäufers oder einem anderen benannten Ort (d.h. Werk, Fabrikationsstätte, Lager usw.).	Mit Bereitstellung der Ware auf dem Gelände des Verkäufers oder einem anderen benannten Ort (d.h. Werk, Fabrikationsstätte, Lager usw.)
→ F	FCA	Für jede Transportart	Free carrier (named place) Frei Frachtführer (benannter Ort)	Wenn die Ware vom Verkäufer dem vom Käufer genannten Frachtführer übergeben wird. Nur am Ort des Verkäufers trägt der Verkäufer auch die Gefahr der Verladung, ansonsten erfolgen Ladung und Umladung auf Gefahr des Käufers.	Wenn die Ware vom Verkäufer dem vom Käufer genannten Frachtführer übergeben wird.
→ F	FAS	Nur für See- und Binnenschifftransport	Free alongside ship (named port of shipment) Frei Längsseite Schiff (benannter Verschiffungshafen)	Wenn die Ware übernahmebereit längsseits des Schiffes (z.B. auf dem Kai) im vereinbarten Verschiffungshafen liegt.	Wenn die Ware übernahmebereit längsseits des Schiffes (z.B. auf dem Kai) im vereinbarten Verschiffungshafen liegt. Ausfuhrkosten gehen zulasten des Verkäufers.
→ F	FOB	Nur für See- und Binnenschifftransport	Free on board (named port of shipment) Frei an Bord (benannter Verschiffungshafen)	Wenn die Ware die Reeling des Schiffes im vereinbarten Verschiffungshafen überschritten hat.	Wenn die Ware die Reeling des Schiffes im vereinbarten Verschiffungshafen überschritten hat.
→ C	CFR	Nur für See- und Binnenschifftransport	Cost and freight (named port of destination) Kosten und Fracht (benannter Bestimmungshafen)	Wenn die Ware die Reeling des Schiffes im vereinbarten Verschiffungshafen überschritten hat.	Nach Ankunft des Schiffes im Bestimmungshafen.
→ C	CIF	Nur für See- und Binnenschifftransport	Cost, insurance and freight (named port of destination) Kosten, Versicherung und Fracht (benannter Bestimmungshafen)	Wenn die Ware die Reeling des Schiffes im vereinbarten Verschiffungshafen überschritten hat.	Nach Ankunft des Schiffes im Bestimmungshafen.
→ C	CPT	Für jede Transportart	Carriage paid to (named place of destination) Frachtfrei (benannter Bestimmungsort)	Mit Übergabe der Ware an den ersten Frachtführer am vereinbarten Abgangsort.	Nach Ankunft der Ware am Bestimmungsort (Kosten für Verladung und Fracht eingeschlossen - ohne Versicherungskosten).

GRUPPE	KODE	VERWENDUNGSMÖGLICHKEIT	VOLLSTÄNDIGER TEXT ENGL/DT	ÜBERGANG DER GEFAHREN (ÜBERGABE) VOM VERKÄUFER AUF DEN KÄUFER	ÜBERGANG DER KOSTEN VOM VERKÄUFER AN DEN KÄUFER
→ C	CIP	Für jede Transportart	Carriage an insurance paid to (named place of destination) Frachtfrei versichert (benannter Bestimmungsort)	Mit Übergabe der Ware an den ersten Frachtführer am vereinbarten Abgangsort.	Nach Ankunft der Ware am Bestimmungsort (Kosten für Verladung, Fracht und Versicherungskosten eingeschlossen).
→ D	DAF	Für jede Transportart Für die Lieferungen an Bord eines Schiffes/auf Kai sind DES/DEQ vorzuziehen	Delivered at frontier (named place) Geliefert an Grenze (benannter Ort)	Wenn die Ware an der Grenze zur Verfügung des Käufers steht.	Wenn die Ware an der Grenze zur Verfügung des Käufers steht.
→ D	DES	Nur für See- und Binnenschifftransport bzw. multimodalen Transport mit Ankunft auf einem Schiff	Delivered ex ship (named port of destination) Geliefert ab Schiff (benannter Bestimmungshafen)	Wenn die Ware dem Käufer an Bord des Schiffs im benannten Bestimmungshafen zur Verfügung steht.	Wenn die Ware dem Käufer an Bord des Schiffs im benannten Bestimmungshafen zur Verfügung steht.
→ D	DEQ	Nur für See- und Binnenschifftransport bzw. multimodalen Transport mit Ankunft auf einem Schiff	Delivered ex quay (named port of destination) Geliefert ab Kai (benannter Bestimmungshafen)	Wenn die Ware auf dem Kai des Bestimmungshafens zur Verfügung steht.	Wenn die Ware auf dem Kai des Bestimmungshafens zur Verfügung steht. (Einfuhrkosten gehen zu Lasten des Käufers).
→ D	DDU	Für jede Transportart	Delivered duty unpaid (named place of destination) Geliefert, unverzollt (benannter Bestimmungsort)	Wenn die Ware am vereinbarten Bestimmungsort im Einfuhrland unverzollt zu Verfügung des Käufers steht.	Wenn die Ware am vereinbarten Bestimmungsort im Einfuhrland unverzollt zu Verfügung des Käufers steht.
→ D	DDP	Für jede Transportart	Delivered duty paid (named place of destination) Geliefert, verzollt (benannter Bestimmungsort)	Wenn die Ware am vereinbarten Bestimmungsort im Einfuhrland verzollt zur Verfügung des Käufers steht.	Wenn die Ware am vereinbarten Bestimmungsort im Einfuhrland verzollt zur Verfügung des Käufers steht.

Je nach gewählten INCOTERM empfiehlt es sich für den Käufer oder Verkäufer, die Ware wie folgt zu versichern:

- ➔ **EXW** Der Käufer für die gesamte Reise

- ➔ **CIF; CIP; DDU; DDP** Der Verkäufer für die ganze Reise

- ➔ **FCA; CPT** Der Verkäufer bis Übergabe an den Frachtführer
Der Käufer ab Übergabe an den Frachtführer

- ➔ **FAS; FOB; CFR** Der Verkäufer bis zum Gefahrenübergang im Verschiffungshafen
Der Käufer für die Seereise bis zum Bestimmungsort

- ➔ **DAF; DES; DEQ** Der Verkäufer bis zum Gefahrenübergang an benannter Grenze/benanntem Ort
Der Käufer für die Anschlussreise bis zum Bestimmungsort
Ratsam und sinnvoll wäre es, wenn der Käufer den gesamten Transport versichern würde.



1.3

GEWÄHRLEISTUNG BEIM KAUFVERTRAG

Bezüglich der dritten Verpflichtung des Verkäufers muss folgende Unterscheidung getroffen werden, und zwar zwischen:

- 1) Gewährleistung wegen Entziehung
- 2) Gewährleistung wegen Mängel

DIE GEWÄHRLEISTUNG WEGEN ENTZIEHUNG

Es kommt oft vor, dass der Verkäufer und Sacheigentümer die gleiche bewegliche Sache doppelt veräußert bzw. diese zuerst an A und dann an B verkauft. Das Gesetz gibt daher dem Käufer mit der Einführung der Gewährleistung wegen Entziehung einen besonderen Schutz für den Fall, dass der Käufer durch etwaige gegen ihn gerichtete Ansprüche Dritter bei der Nutzung der gekauften Sache gestört wird.

In diesem Zusammenhang muss zwischen der **gänzlichen Entziehung** und der **teilweisen Entziehung** unterschieden werden:

Erstere bringt für den Käufer den Verlust der gesamten Kaufsache, oder eines geringfügigeren dinglichen Rechtes mit sich und zwar infolge eines Richterspruchs, mit dem zugunsten eines Dritten, welcher das Eigentum an der Sache beansprucht, ein Fehlen von Rechten seitens des Verkäufers festgestellt wird.

Bei der **teilweisen Entziehung** hingegen verliert der Käufer infolge eines Richterspruchs, mit dem ein Fehlen von Rechten seitens des Verkäufers festgestellt wird, einen Teil der gekauften Sache (z.B. wenn A eine angeblich lastenfreie Wohnung erwirbt, auf der jedoch ein Wegerecht lastet).



ACHTUNG: In folgenden Fällen greift die Gewährleistung wegen Entziehung nicht (und es besteht somit kein Anspruch auf Schadensersatz):

- ➔ wenn der Käufer den Verlust der gekauften Sache durch eigenes Verhalten verursacht hat,
- ➔ wenn der Kaufvertrag ausdrücklich auf Risiko und Gefahr des Käufers geschlossen wurde (hier wird kein Ersatz des erlittenen Schadens geschuldet), und
- ➔ wenn der Käufer, dem gegenüber der Dritte auf Herausgabe geklagt hat, dem Verkäufer nicht den Streit verkündet.

DIE GEWÄHRLEISTUNG WEGEN MÄNGEL

Der Verkäufer muss gewährleisten, dass die von ihm an den Käufer verkaufte Sache frei von Mängeln ist, die ihre Eignung zum bestimmungsgemäßen Gebrauch beeinträchtigt und ihren Wert beträchtlich mindert.

Mängel sind Unvollkommenheiten oder negative Abweichungen der Sache, die durch die Herstellung oder die Lagerung hervorgerufen wurden. Dies bedeutet, dass der Käufer nicht jeden kleinsten Fehler der gekauften Sache beanstanden kann.

Die Gewährleistung kann mit einer speziellen Klausel, die klar und unmissverständlich abzufassen und in den Vertrag einzufügen ist, vertraglich ausgeschlossen oder beschränkt werden; eine solche Klausel wird jedoch für **nichtig** erklärt und kann somit keinerlei Wirksamkeit entfalten, wenn der Verkäufer dem Käufer die Mängel der Sache in schlechtem Glauben (vorsätzlich oder grob fahrlässig) verschwiegen hat. Aufgrund der offensichtlichen Nachteiligkeit einer solchen Klausel muss die schwächere Partei, das heißt der Käufer, diese in jedem Fall doppelt unterzeichnen (sog. Galgenklausel).

Es ist inzwischen eingeführte Handelspraxis, dass die Klauseln „geprüft und gebilligt“, „Ware geprüft und angenommen“ oder „Ware geprüft, getestet und gebilligt“, also Klauseln, die lediglich den Ausschluss der Gewährleistung wegen Mängel bezwecken, als reine Vertragsfloskeln angesehen werden, und ihnen somit **keinerlei Wert und Wirksamkeit** beigemessen wird.

Der Käufer ist jedoch, falls er die dem Verkäufer obliegende Gewährleistung geltend machen möchte, verpflichtet, das Vorliegen von Mängeln innerhalb einer Frist von **acht Tagen** (vorbehaltlich anders lautender von den Parteien oder vom Gesetz festgelegter Fristen) anzuzeigen; die Laufzeit dieser Frist beginnt mit der Übergabe der Sache, wenn es sich um offenkundige Mängel, und mit der Erkennung, wenn es sich um verborgene Mängel handelt.



ACHTUNG: Ein Mangel gilt als „offenkundig“, wenn er aufgrund einer mit gewöhnlicher Sorgfalt durchgeführten direkten Prüfung der Sache erkennbar ist.

Für die Mängelanzeige ist keine besondere Form vorgeschrieben, es ist auch möglich, diese mittels telefonischer Mitteilung vorzunehmen. Um unnötige und kostspielige Streitigkeiten zu vermeiden, insbesondere, wenn die Gegenseite ihren Geschäftssitz in einem fremden Land hat, wird die Formulierung von Mängelanzeigen in schriftlicher Form nachdrücklich empfohlen. Letztendlich ist eine allgemeine Anzeige ausreichend. Wichtig ist, dass der Verkäufer über die Mangelhaftigkeit der verkauften Sache in Kenntnis gesetzt wird.

Wenn der Mangel fristgerecht (innerhalb von 8 Tagen bzw. innerhalb der vertraglich vereinbarten Frist) angezeigt wurde, unterliegt die Klage des Käufers auf Aufhebung des Vertrags (unter Rückgabe der Kaufsache und Erstattung des bezahlten Kaufpreises) oder auf Minderung des Kaufpreises sowie auf Schadensersatz einer Verjährungsfrist von einem Jahr, die ab dem Moment der Übergabe zu laufen beginnt.

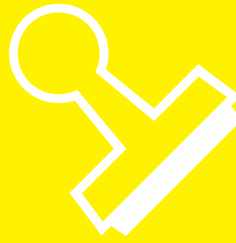
Fehlen zugesagter oder wesentlicher Eigenschaften der verkauften Sache: Der gleiche Schutz (Anzeige des Mangels innerhalb von 8 Tagen und Verjährung der Klage innerhalb eines Jahres) steht dem Käufer zu, wenn die verkaufte Sache nicht die „zugesagten“ oder für den bestimmungsgemäßen Gebrauch „wesentlichen“ Eigenschaften hat.

Deutlich zu unterscheiden von der Gewährleistung wegen verborgener Mängel oder Fehlen der zugesagten oder wesentlichen Eigenschaften ist der Schutz, der dem Käufer im Falle einer mit „**aliud pro alio - eine Sache anstelle einer anderen**“ bezeichneten Lieferung bzw. der Lieferung einer Sache, die völlig von der bei Vertragsschluss vereinbarten Sache abweicht, zusteht. In diesem Fall ist der Käufer ohne Einhaltung der genannten knappen Fristen berechtigt, die Aufhebung des Vertrags zu verlangen; genannte knappe Fristen kommen also nur in den weniger schwerwiegenden Fällen von Mängeln oder Fehlern der Kaufsache zur Anwendung.

Die so oft in den allgemeinen Verkaufsbedingungen enthaltene **Abmachung des Eigentumsvorbehalts** erfüllt nicht immer die Erwartungen. Es ist zwar richtig, dass der Käufer beim Kauf (beweglicher Sachen) unter Eigentumsvorbehalt das Eigentum an der Sache erst mit der Zahlung der letzten Kaufpreistrater erwirbt und die Gefahren ab dem Augenblick der Übergabe trägt, doch nur bei Vorliegen folgender Bedingungen erlangt der Eigentumsvorbehalt Wirksamkeit gegenüber den Gläubigern des Käufers und kann im Falle eines Konkurses oder eines Zwangsvollstreckungsverfahrens als Einwand geltend gemacht werden:

- der Eigentumsvorbehalt muss gleichzeitig mit dem Kaufgeschäft vereinbart werden,
- er muss schriftlich niedergelegt sein,
- das Datum der schriftlichen Urkunde (Vereinbarung) muss eindeutig vor dem Datum der Pfändung (und/oder der Konkurseröffnung) liegen.

Um die Güter des Verkäufers einem Verfahren der Zwangsenteignung zu entziehen, ist zu beweisen, dass die Abmachung vor dem Beginn der Enteignung getroffen wurde. Folgende Umstände können als sicherer Nachweis des Datums einer Privaturkunde (z.B. in Allgemeinen Verkaufsbedingungen) angesehen werden: die Registrierung der Urkunde bei der Finanzbehörde oder einfach die Anbringung eines Poststempels auf der Urkunde. Angesichts dieser komplizierten Formalitäten und Registrierungen, die beispielsweise in Deutschland nicht erforderlich sind, greifen nur wenige italienische Unternehmen auf die Abmachung eines Eigentumsvorbehalts zurück. Für die korrekte Abfassung der entsprechenden Vertragsklausel muss ein Experte hinzugezogen werden.



1.4

VERKAUF VON VERBRAUCHSGÜTERN

DIE GESETZLICHE REGELUNG

Die europäische Verbrauchsgüter-Richtlinie Nr. 44/EG vom 25. Mai 1999 verschärft die Bestimmungen hinsichtlich des Gewährleistungsrechtes zugunsten der Verbraucher für von ihnen getätigte Käufe.

Italien hat diese Richtlinie mit dem Gesetzesvertretenden Dekret Nr. 24 vom 2. Februar 2002 umgesetzt. Die Bestimmungen gelten für Lieferungen von Waren an die Verbraucher, die seit dem 23.03.2002 erfolgt sind. Mit der neuen Norm wurden dem italienischen Zivilgesetzbuch die Artikel 1519-bis bis 1519-nonies hinzugefügt.

DEFINITION DES BEGRIFFS „VERBRAUCHER“ UND „VERBRAUCHSGÜTER“

In den Anwendungsbereich dieser Normen fallen ausschließlich Geschäfte, die mit einem Verbraucher abgeschlossen werden. Als Verbraucher gilt jede natürliche Person, die Verträge zu einem Zweck abschließt, der **nicht ihrer beruflichen oder gewerblichen Tätigkeit** zugerechnet werden kann.

Nicht nur auf Kaufverträge, die ein Verbraucher abschließt, ist dieses Gesetz anzuwenden, sondern auch auf Tausch-, Bezugs-, Dauerliefer-, Unternehmerwerk-, und einfache Werkverträge. Auch auf Kaufverträge mit Montage und Installation finden die Bestimmungen Anwendung, sei es, wenn die Arbeiten durch den Verkäufer oder durch von ihm beauftragte Dritte erfolgen, wie auch bei Produkten, die dazu bestimmt sind, vom Verbraucher anhand einer Gebrauchsanweisung selbst montiert oder installiert zu werden (z.B. Ikea-Möbel).

Verbrauchsgüter

sind bewegliche, körperliche Gegenstände (neue wie auch gebrauchte Sachen) mit Ausnahme von:

- ➔ Wasser und Gas, wenn sie nicht in einem begrenzten Volumen oder in einer bestimmten Menge abgefüllt sind;
- ➔ Strom;
- ➔ Güter, die im Rahmen einer gerichtlichen Zwangsversteigerung verkauft werden.

PFLICHTEN DES VERKÄUFERS

Der Verkäufer ist verpflichtet, dem Käufer die im Kaufvertrag vereinbarten Verbrauchsgüter zu liefern.

Nun werden verschiedene Kriterien zur Bestimmung der Vertragsmäßigkeit der verkauften Ware herbeigezogen:

- ➔ zum einen muss die verkaufte Ware sich für die Zwecke eignen, für welche Güter der gleichen Art gewöhnlich verwendet werden,
- ➔ die vom Verkäufer gegebene Beschreibung bzw. ein vorgelegtes Muster muss mit dem verkauften Gut übereinstimmen,
- ➔ das Verbrauchsgut hat sich für den von den Vertragsparteien vereinbarten Zweck zu eignen, d.h. falls der Verbraucher präzise Vorstellungen über den Zweck hat, muss er diese dem Verkäufer mitgeteilt haben und dieser muss zugestimmt haben,
- ➔ die Ware hat den Werbeaussagen des Verkäufers/Herstellers, d.h. auch jenen in jedem noch so dürftigen lokalen Flugblatt oder in Anzeigen enthaltenen Angaben bzw. den Angaben der jeweiligen Etikettierung zu entsprechen.

FRISTEN UND FOLGEN DER MÄNGELRÜGE

Der Verkäufer haftet dem Verbraucher gegenüber für jede Vertragswidrigkeit, die zum Zeitpunkt der Übergabe der Ware an den Käufer besteht und binnen **2 Jahren** offenbar wird, es sei denn, der Verbraucher kannte zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses die Vertragswidrigkeit oder konnte vernünftigerweise nicht in Unkenntnis darüber sein, sowie bei Produkten, die auf Anweisung und mit Rohstoffen des Verbrauchers hergestellt wurden. Für gebrauchte Güter kann diese Frist durch eine besondere Abmachung zwischen den Vertragsparteien auf maximal **1 Jahr** verkürzt werden.

Ab Auftreten des Mangels hat der Verbraucher **2 Monate** Zeit, dem Verkäufer diese Vertragswidrigkeit anzuzeigen, sein sog. Klageanspruch aufgrund der angezeigten Mängel verjährt in **26 Monaten** nach Übergabe der Ware.

Liegt eine Vertragswidrigkeit vor, so greift in den ersten **6 Monaten nach Übergabe des Produktes die sog. Vermutungsregel zugunsten des Verbrauchers**, was zu einer Umkehr der Beweislast führt.

Konkret bedeutet dies, dass bis zum Beweis des Gegenteils, welchen der Verkäufer zu erbringen hat, vermutet wird, dass der Mangel bereits bei Übergabe oder Lieferung des Produktes bestand - vorausgesetzt, besagte Vertragswidrigkeit ist im Zeitraum von 6 Monaten nach Übergabe oder Lieferung aufgetreten.

Bei Vorliegen einer Vertragswidrigkeit (Fehler oder Mangel) hat der Verbraucher das Recht, zwischen Nachbesserung (Reparatur) und Ersatzlieferung zu wählen. Ist dies unmöglich oder unverhältnismäßig, kann er eine Minderung des Kaufpreises oder sogar die Vertragsauflösung verlangen.

REGRESSMÖGLICHKEIT DES VERKÄUFERS

Für Hersteller und Händler eines jeden Verbrauchsgutes stellt sich in diesem Zusammenhang auch die Frage nach der Regressregelung und damit verbundenen Rückgriffsrechten im Rahmen des Gewährleistungsrechtes.

Grundsätzlich hat der Letztverkäufer, der in erster Linie dem Verbraucher gegenüber haftet, einen Rückgriffsanspruch gegenüber seinem Lieferanten. Jeder Lieferant kann den Regress gegenüber seinem Vorlieferanten geltend machen, bis die Kette beim Hersteller endet.

Konkret sieht das Gesetz nun vor, dass - **vorbehaltlich einer anderen Abmachung** - im Falle der Haftung eines Letztverkäufers aufgrund eines Handelns oder Unterlassens des Herstellers, eines früheren Händlers in derselben Vertriebskette oder anderer Zwischenpersonen, der Letztverkäufer Rückgriff auf den oder die Haftenden im Rahmen einer **einjährigen Verjährungsfrist** ausüben kann.



ACHTUNG: Inhalte und Angaben in Gebrauchs-, Montage- und Sicherheitsanweisungen sind im Falle von Verbrauchsgütern in detaillierter, übersichtlicher und verständlicher Form vom jeweiligen Hersteller auszuarbeiten.

Händler, insbesondere Letztverkäufer von Verbrauchsgütern, sollten darauf achten, dass ihr **Rückgriffsrecht gegenüber dem Hersteller oder dem Lieferanten laut italienischem Recht nicht zwingend ist und jeder Verkäufer und Händler im Rahmen von Individualverträgen (Vertriebsverträgen und Lieferverträgen) auf dieses Recht verzichten kann!**

2



ABSCHLUSS EINES NATIONALEN ODER INTERNATIONALEN KAUFVERTRAGES



- 2.1 ABSCHLUSS EINES NATIONALEN KAUFVERTRAGES
- 2.2 INTERNATIONALER KAUFVERTRAG



2.1

DER ABSCHLUSS EINES NATIONALEN KAUFVERTRAGES

Ein Kaufgeschäft kommt durch ein Angebot und eine darauf bezogene, gleich lautende Annahme zustande. Nicht immer liegen Kaufgeschäften spezielle Kauf- und Lieferverträge zu Grunde und nur in seltenen Fällen haben die Vertragsparteien ausdrücklich besondere Verkaufs- oder Einkaufsbedingungen, auch oft nur kurz AGBs (Allgemeine Geschäftsbedingungen) genannt, vereinbart.

Das Geschäft wird meist durch Austausch und Übersendung mittels Fax oder E-Mail verschiedenster Dokumente wie Angebot, Bestellung, Auftragsbestätigung zwischen den Vertragsparteien abgeschlossen.

Oft wird fälschlicherweise angenommen, dass der Kaufvertrag nur dann zustande kommt, wenn die erforderliche Willensübereinstimmung durch Angebot, Bestellung und Auftragsbestätigung schriftlich dokumentiert ist. Ein Vertragsabschluss liegt aber schon dann vor, wenn ein fixes Angebot und die Bestellung übereinstimmen, da die eine Seite, nämlich der Verkäufer, einen Vorschlag unterbreitet, und die andere Seite, der Käufer, diesen Vorschlag akzeptiert hat, und zwar unabhängig davon, ob dies auf schriftlichem oder mündlichem Wege erfolgt.

DER AUGENBLICK DES ZUSTANDEKOMMENS DES KAUFVERTRAGES

Wann kommt ein Kaufvertrag bzw. ein Vertrag im Allgemeinen zustande?

Kommt der Kaufvertrag mit der Übergabe der Sache an den Käufer oder einfach mit der beidseitigen, übereinstimmenden Willenserklärung der Parteien zustande?

Es ist jedenfalls recht einfach zu bestimmen, wann die Vereinbarung zustande kommt, wenn die beiden Parteien ihre Einwilligung in einem einzigen örtlichen und zeitlichen Zusammenhang erklären (man denke nur an den Kauf einer Zeitung an einem Zeitungsstand). Etwas komplizierter wird es, wenn die Vertragsverhandlungen zeitlich versetzt oder auf Distanz stattfinden, also zwischen Personen/Unternehmern, die mittels Post, Telefon, Fax oder E-Mail miteinander kommunizieren. In diesem Fall muss sich die Aufmerksamkeit eines guten und sorgfältigen Unternehmers auf zwei Rechtshandlungen richten, nämlich den **Antrag** und die **Annahme**.

Der Verkäufer schickt ein Angebot = **Antrag**

Der Käufer bestätigt dieses Angebot durch Zusendung einer Bestellung/Auftrag = **Annahme**
ODER

Der Käufer schickt eine Bestellung = **Antrag**

Der Verkäufer bestätigt diese Bestellung durch Zusendung einer Auftrags-/Bestellbestätigung = **Annahme**

Wenn auf den Antrag je nach Art des Geschäfts und der Bräuche innerhalb der vom Antragsteller bestimmten bzw. der für gewöhnlich erforderlichen Frist die Annahme folgt, wird die **Einigung** erzielt.



ACHTUNG: Die Annahme muss vollständig mit dem Antrag übereinstimmen, das heißt, sie darf nicht von den im Antrag enthaltenen Bedingungen abweichen, andernfalls ist sie einem neuen Antrag gleichzusetzen.

Folge: Der Vertrag wurde nicht geschlossen.

Frage: Ist es ausreichend, dass der Annahmewille, z.B. die Bestellung des Käufers, erklärt wurde oder muss dieser der anderen Partei übermittelt werden?

Reicht es, dass die beispielsweise per Brief oder per Fax erfolgte Bestellung vom Antragsteller (Anbieter und Verkäufer) erhalten wurde, oder muss der Antragsteller diese Mitteilung auch gelesen haben?

Kraft des in unserer Rechtsordnung geltenden sog. „Erkenntnisprinzips“ gilt der Vertrag in dem Augenblick und an dem Ort abgeschlossen, in dem und an dem der Antragsteller von der ihm durch die andere Partei mitgeteilten Annahme des Antrages Kenntnis erlangt hat. Das bedeutet, dass es ausreichend ist zu beweisen, die Bestellung erhalten zu haben.

Beim Kaufvertrag handelt es sich um einen **Konsensualvertrag**, der mit der **einfachen Einwilligung** (und Einigung) der Vertragspartner (Verkäufer und Käufer) und nicht mit der Übergabe der verkauften Sache zustande kommt. Der Eigentumsübergang erfolgt also unmittelbar, nachdem die Parteien ihre Einwilligung erklärt haben (sog. Sachkauf). Folglich gehen von diesem Augenblick an auch alle Gefahren im Zusammenhang mit der Kaufsache über.

In einigen Fällen erfolgt jedoch der Eigentumsübergang oder des sonstigen Rechts nicht sofort im Anschluss an die Einigung der Parteien, sondern in einem späteren Augenblick (sog. Verpflichtungskauf), d.h. bei Eintritt bestimmter Ereignisse, ohne dass es einer weiteren Erklärung der Einwilligung und des Willens des Verkäufers bedarf. Dies geschieht beim Verkauf einer Gattungssache, einer künftigen Sache, einer fremden Sache und schließlich beim Verkauf unter Eigentumsvorbehalt. In diesen Fällen ist der Verkäufer verpflichtet, dem Käufer das Eigentum an der ihm verkauften Sache zu verschaffen, er muss also das ihm Mögliche unternehmen, damit der Käufer Eigentümer der Sache wird.

FORM DES KAUFVERTRAGS

Beim Kaufvertrag handelt es sich im Allgemeinen um einen formfreien Vertrag. Außerdem kann der Vertrag in jeder Weise, auch durch Zeugenaussagen, bewiesen werden. Es wird jedoch, obwohl die Unternehmer diese Lösung oft zugunsten rascherer und einfacherer Geschäftsabschlüsse vernachlässigen, jedenfalls die Schriftform empfohlen. Ein schriftlicher Vertragsschluss kann mit Hilfe eines einfachen Kaufvertrages oder des Austauschs von Geschäftsschreiben (Bestellung/Auftragsbestätigung) erfolgen und er sollte von ordentlichen und vor allem wirksamen und gültigen allgemeinen Verkaufsbedingungen begleitet werden.

Es bestehen jedoch Ausnahmen, für die bei sonstiger Nichtigkeit die Schriftform vorgeschrieben ist (bei Kaufverträgen, die die Übertragung von Immobilien oder registrierten beweglichen Gütern, den Erbschafts- oder Unternehmenskauf zum Gegenstand haben).

VERKAUFS- UND EINKAUFSBEDINGUNGEN, AUCH ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN, KURZ AGBs GENANNT

AGBs werden in der nationalen wie internationalen Verkaufspraxis immer öfter verwendet. Es handelt sich hierbei nicht um einen besonderen Vertragstypus. Sie werden von Unternehmen meist dann ausgearbeitet und verwendet, wenn eine Vielzahl von einzelnen Kaufgeschäften zu den jeweils gleichen Bedingungen abgewickelt werden sollen.

Mit AGBs (Allgemeine Verkaufs-/Einkaufsbedingungen) regeln die Parteien verschiedene Aspekte des Kaufgeschäftes, welche, nachdem sie von beiden Parteien unterschrieben wurden, für einzelne und/oder für alle zukünftigen Verkaufsgeschäfte gelten.



ACHTUNG: AGBs, die der anderen Partei erst nach Vertragsschluss übermittelt werden oder, wie es oft geschieht, auf der Rückseite der Rechnung oder nur auf dem Werbekatalog abgedruckt sind, sind unwirksam, kommen also nicht zur Anwendung und besitzen keine Rechtsgültigkeit.

AGBs **sollten auf der Rückseite:**

- ➔ der Bestellung (Einkaufsbedingungen)
 - ➔ des Angebotes oder Auftrags-/Bestellbestätigung (Verkaufsbedingungen)
- abgedruckt sein.**

Siehe Details dazu im Kapitel „Internationaler Kaufvertrag“ (S. 39)



2.2

INTERNATIONALER KAUFVERTRAG

Der internationale Kaufvertrag ist sicherlich der im grenzüberschreitenden Handel am häufigsten verwendete Vertragstyp, zumal er im Allgemeinen mit einer Reihe von Verträgen und Geschäftspraktiken verbunden ist, die seiner Ausführung dienen (z.B. Agenturvertrag, Speditionsvertrag, Beförderungsvertrag, Vertriebsvertrag usw.).

Das Wiener Abkommen aus dem Jahre 1980 - *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods - CISG* (nachfolgend das „Abkommen“) wird **ausschließlich und automatisch** auf Kaufverträge beweglicher Güter zwischen Parteien, die ihre Niederlassung in verschiedenen Staaten haben, angewandt. Die Parteien haben jedoch die Möglichkeit, die Anwendung des Abkommens mittels gesonderter vertraglicher Vereinbarung ausdrücklich **auszuschließen** oder auf einzelne Bestimmungen derselben oder die Wirkungen abzuändern. Um die Bestimmungen des Internationalen Kaufes leichter verständlich zu machen, wird hier ein Beispiel vorgeführt: Wenn ein französischer Verkäufer ein bewegliches Gut einem italienischen Käufer verkauft, findet automatisch das Wiener Abkommen Anwendung, nachdem Frankreich und Italien, zusammen mit weiteren 48 Staaten (England z.B. hat das Abkommen nicht ratifiziert), Staaten sind, welche das Abkommen ratifiziert haben. Die Parteien können nach eigenem Ermessen entscheiden, ob das Geschäftsverhältnis von dem italienischen Gesetz oder dem französischen Gesetz geregelt wird; in diesem Fall ist es notwendig (schriftlich) zu vereinbaren, dass beabsichtigt wird, die Anwendung des Abkommens auszuschließen.

Das Abkommen regelt ausschließlich das Zustandekommen und den Abschluss des Kaufvertrages sowie die aus ihm erwachsenden Rechte und Pflichten des Verkäufers und des Käufers. Insbesondere betrifft es nicht allgemeinere Probleme wie z.B. die Gültigkeit des Vertrags, einzelner Vertragsbestimmungen oder von Gebräuchen, die Wirkungen, die der Vertrag auf das Eigentum an der verkauften Ware haben kann, die Regelung der Vertragsstrafe usw.; für diese Probleme ist, soweit keine Rechtswahl getroffen wurde, auf

die Vorschriften des internationalen Privatrechts zurück zu greifen. Das bedeutet, dass aufgrund der allgemeinen Prinzipien des Internationalen Privatrechts (Abkommen von Rom) - in Ermangelung einer ausdrücklichen Wahl - das auf den konkreten Fall anwendbare Recht bestimmt werden kann: ausgehend vom obigen Beispiel entweder das französische oder das italienische Recht. Um zu vermeiden, in einen langen und wirtschaftlich aufwendigen internationalen Streit zu geraten, wird angeraten, **immer** anzuführen, welches Recht das Geschäftsverhältnis zwischen zwei Parteien (Käufer und Verkäufer), welche ihren Geschäftssitz in verschiedenen Staaten haben, regeln soll.

WANN GILT DER INTERNATIONALE KAUFVERTRAG ALS GESCHLOSSEN?

Die Antwort auf diese Frage gibt Art. 23 des Abkommens, der folgendermaßen lautet: „Ein Vertrag ist in dem Zeitpunkt geschlossen, in dem die Annahme eines Angebots (Antrags) nach diesem Übereinkommen wirksam wird“. Die Annahme eines Angebots wird wirksam, „sobald die Äußerung der Zustimmung dem Anbietenden zugeht“ (Art. 18 des Abkommens).

Dies bedeutet, dass der Vertrag zu dem Zeitpunkt und an dem Ort geschlossen wird, zu dem bzw. an dem derjenige, der den Antrag gestellt hat (Käufer durch Bestellung), die Auftragsbestätigung durch den Verkäufer erhält, oder zu dem bzw. an dem derjenige, der ein Angebot gemacht hat (Verkäufer), die Annahme (Käufer durch Bestellung) erhält.

Wenn jedoch die Annahme implizit mit der Versendung der Waren oder mit der Bezahlung des Kaufpreises erfolgt, wird sie wirksam, sobald die Handlung vollbracht ist.



ACHTUNG: Die Annahme eines Angebots, das Ergänzungen, Einschränkungen oder sonstige Änderungen (ausgenommen, diese ändern das Angebot nur unwesentlich) enthält, dem Angebot also nicht entspricht, ist eine Ablehnung des Angebots und stellt ein Gegenangebot dar.

Folge: Der Vertrag ist zwischen den Parteien nicht zustande gekommen.

FORM DES VERTRAGES

Der Vertrag ist formfrei: Er kann mündlich, telefonisch, mit einem Telefax, Telex, Telegramm, einem herkömmlichen Schreiben oder per E-Mail geschlossen werden. Ein internationaler Kaufvertrag kann auf jede erdenkliche Weise geschlossen werden, **nur nicht mit Stillschweigen oder Untätigkeit**. Stillschweigen und Untätigkeit kommen einer Annahme nicht gleich.

Es ist nicht erforderlich, dass der internationale Kaufvertrag schriftlich geschlossen wird, oder ein schriftlicher Beweis für ihn vorliegt, und er unterliegt keinerlei Formvorschrift. Seine Existenz kann also mit jedem Beweismittel, auch mittels Zeugen, bewiesen werden. Auch wenn für den Abschluss eines internationalen Kaufvertrags keine besondere Form vorgeschrieben ist, wird jedoch, falls es sich nicht um gewohnheitsmäßige und seit langer Zeit bestehende Geschäftsbeziehungen handelt, dazu geraten, einen solchen Vertrag stets schriftlich abzuschließen.

In einfachen Fällen ist der Austausch von Bestellung und Bestell-/Auftragsbestätigung bzw. von Angebot und Bestellung ausreichend, um einen schriftlichen Vertrag abzuschließen.



ACHTUNG: Ein Vertrag existiert, auch wenn keine schriftlichen Unterlagen vorliegen, per „*facta concludentia*“ - wegen schlüssiger Tatsachen - und bringt Bindungswirkungen zwischen den Parteien hervor. Dieser Umstand scheint banal, ist es jedoch keineswegs!

Was ist eine in praktischer Hinsicht bessere Vorgehensweise?

Wenn es sich um komplexe und schwierige Verträge handelt, die eine Reihe von Vertragsverhandlungen erfordern, gilt die goldene Regel, sich einen fachlich kompetenten auf internationales Vertragsrecht spezialisierten Rechtsbeistand zu suchen und nur auf dessen ausdrückliche Anweisung hin zu handeln.

Der einfachste, bequemste und kostengünstigste Weg besteht sicherlich in der Verwendung von Standardverträgen. Die Verwendung von Standardverträgen kann und - unseres Erachtens nach muss - ein Ausgangspunkt sein, ein erster Diskussionsansatz oder ein erstes Werkzeug, um die vertraglichen Bedingungen zu bestimmen. Diese Standardverträge sind jedoch mit der größten Vorsicht zu verwenden. Nachdem jedes Land eine eigene Gesetzgebung hat, welche manchmal im Widerspruch zu einigen Bestimmungen unseres Rechtssystems stehen könnte, ist es eine goldene Regel, Standardverträge zu meiden und sich immer von einem Fachmann betreuen zu lassen, um nicht unerfreulichen Überraschungen begegnen zu müssen.



ACHTUNG: Eine vertragliche Klausel kann in Italien wie auch in Deutschland, nicht aber in Brasilien gültig sein, weil sie zu dortigen unabdingbaren Normen, z.B. Vorschriften im Bereich der öffentlichen Ordnung, im Widerspruch stehen.

ACHTUNG: Wie gerade erklärt, ist bei der Verwendung von Standardverträgen die allergrößte Vorsicht anzuwenden. Sie sollten mit Zurückhaltung und allenfalls als Ausgangspunkt für eventuelle Verhandlungen zwischen den Parteien verwendet werden. Es ist ratsam zu beachten, dass vertragliche Bedingungen, die in Italien völlig gültig und

wirksam sind, diese in China oder in den Arabischen Emiraten nicht sein können. Die Ersparnis an Zeit und Geld könnte sich rächen.

ALLGEMEINE VERKAUFS- UND EINKAUFSBEDINGUNGEN

Das Wiener Abkommen behandelt besagte AGBs nicht eigens, jedoch aber findet sich eine diesbezügliche Regelung im italienischen Zivilgesetzbuch (Art. 1341 ZGB).

Es versteht sich, dass besagte Vorschrift nur dann zur Anwendung kommt, wenn die Parteien zur Regelung ihres Vertragsverhältnisses das italienische Recht gewählt und das Wiener Abkommen ausgeschlossen haben; auch wird auf besagte Vorschrift nicht zurückgegriffen, wenn ausländisches Recht zur Anwendung kommt.

Art. 1341 des ZGB bestimmt, dass AGBs wirksam sind, wenn die andere Vertragspartei diese zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses kannte oder normalerweise hätte kennen müssen.

Die Bestimmung ist eindeutig: AGBs, die der anderen Vertragspartei nach Abschluss des Vertrages übermittelt werden, sind nicht wirksam und werden nicht auf den Vertrag angewendet, besitzen also kurz gesagt keine Gültigkeit.

Hier ein Beispiel aus der Praxis: Eine Bozner Gesellschaft verwendet für die Abwicklung ihrer internationalen Geschäfte vom eigenen Rechtsberater ausgearbeitete AGBs, die jedoch auf der Rückseite der entsprechenden Rechnung abgedruckt sind; sie schließt ein vorteilhaftes Geschäft mit einer deutschen Gesellschaft ab und macht dieser gegenüber einige in besagten AGBs enthaltene Bestimmungen geltend. Die deutsche Gesellschaft erhebt Einwände gegen die Gültigkeit und Wirksamkeit besagter Bestimmungen. Wer hat Recht? Natürlich die deutsche Gesellschaft: AGBs, die auf der Rechnungsrückseite abgedruckt sind, entfalten keinerlei Wirksamkeit, denn die Rechnung geht dem Käufer erst nach Vertragsabschluss zu.

EMPFEHLUNG: Drucken Sie Ihre Allgemeinen Verkaufsbedingungen auf die Rückseite des Angebotes und Auftragsbestätigung, oder, wenn es sich um Einkaufsbedingungen handelt, auf die Rückseite der Bestellung, bzw. fügen Sie die AGBs den genannten Dokumenten als Anlage bei.

Ein **anderes konkretes Beispiel** im Zusammenhang mit der Problematik einer abweichenden oder teilweise abweichenden Annahme:

Eine Bozner Gesellschaft versendet ein Verkaufsangebot an eine österreichische Gesellschaft und fügt als Anlage auch ihre allgemeinen Verkaufsbedingungen bei, welche unter anderem vorsehen, dass die Geschäftsbeziehungen italienischem Recht unterliegen.

Die österreichische Gesellschaft erhält das Angebot und übermittelt der Bozner Gesellschaft eine Bestellung, dem die eigenen Allgemeinen Einkaufsbedingungen als Anlage beigelegt sind.

Frage: Welche AGBs kommen auf den Vertrag zur Anwendung, die Verkaufs- oder die Einkaufsbedingungen?

Die Antwort ist in Art. 19 des Übereinkommens enthalten, laut dem es sich bei einer Annahme, die Abweichungen vom Antrag enthält, um keine echte Annahme, sondern um einen neuen Antrag handelt, der seinerseits angenommen werden kann.

Da in diesem konkreten Beispiel der Verkäufer nun Stillschweigen bewahrt oder untätig bleibt, wird kein Vertrag abgeschlossen und die Bozner Gesellschaft sollte besonders darauf achten, den Vertrag nicht umzusetzen bzw. nicht mit dessen Durchführung zu beginnen (z.B. mit Versendung der Ware). Andernfalls gilt der Vertrag in einem zweiten Moment als abgeschlossen, durch „*facta concludentia*“ und es kommen die Einkaufsbedingungen der Gegenseite zur Anwendung.

Wenn man also AGBs der anderen Partei erhält, muss sorgfältig geprüft werden, ob diese ein Gegenangebot darstellen oder nicht. Wenn ja, sollte man keinesfalls mit der Vertragsdurchführung beginnen, sondern vielmehr versuchen, der anderen Partei die eigenen AGBs zukommen zu lassen oder die Bedingungen des internationalen Kaufvertrags neu zu verhandeln, z.B. durch Vereinbarung von Speziellen Geschäftsbedingungen.

GEWÄHRLEISTUNG FÜR DIE WARE

Die Hauptprobleme im Zusammenhang mit der Gewährleistung für die Ware bestehen in der Notwendigkeit, folgende Feststellungen zu treffen:

a) Wann liegt ein Fehler der Ware bezüglich der Form oder der Funktion, für welche die Ware bestimmt war, vor?

b) Was kann der Käufer in diesem Falle machen und innerhalb welcher Zeitspanne ab dem Kauf?

Jedes Land verfügt über eine eigene rechtliche Regelung der Konformitätsgarantie. Man bedenke nur, dass die Dauer der Garantie in der Türkei sieben Jahre, in Italien hingegen ein Jahr beträgt. Eine wichtige Rolle spielen außerdem die Branche, die Gebräuche und die Vertragspraxis.

Das Abkommen regelt in erster Linie die Pflicht des Verkäufers, die Waren in der Menge, von der Qualität und in der Verpackung laut den vertraglichen Abmachungen zu liefern. Sollten dem Käufer fehlerhafte Waren entsprechend der in Art. 35 des Abkommens enthaltenen Definition geliefert werden, muss er den Mangel, unter Angabe der Art des Mangels, innerhalb einer angemessenen Frist ab dem Zeitpunkt, in dem er den Mangel entdeckt hat oder hätte entdecken sollen, beim Verkäufer anzeigen, da er ansonsten das Recht zur Mängelrüge verliert (unter „angemessener Frist“ ist in jedem Fall ein relativ kurzer Zeitraum zu verstehen; das Problem wird Fall für Fall in verschiedener Weise von den Richtern der einzelnen Staaten gelöst).

Aufgrund der Unsicherheit des im Abkommen verwendeten Begriffes („angemessen“) wird - zum Zwecke der Klarheit und Rechtssicherheit - angeraten, in internationalen Kaufverträgen immer eine genaue Frist einzufügen, wobei zu beachten ist, dass dies den Käufer nicht in übermäßiger Weise benachteiligt (die Frist darf nicht zu kurz bemessen sein und muss dem Käufer jedenfalls die Möglichkeit gewähren, die verkaufte Ware zu überprüfen und eventuelle Mängel zu rügen).

In jedem Falle verliert der Käufer das Recht, den Konformitätsmangel der Ware geltend zu machen, wenn er ihn dem Verkäufer nicht spätestens binnen zwei Jahren ab dem Datum an dem die Ware tatsächlich dem Käufer übergeben wurde, anzeigt (außer diese Frist steht im Widerspruch zu einer vertraglichen Garantie). Im Falle, dass der Verkäufer nicht seine Verpflichtungen erfüllt (z.B. verspätete Übergabe der Ware, Übergabe von mangelhafter Ware usw.), stellt das Abkommen dem Käufer verschiedene Rechtsmittel zur Verfügung, wie z.B. die Aufforderung zur Erfüllung vom Verkäufer nicht oder nur teilweise erfüllten Leistungen, die Aufhebung des Vertrages, die Preisminderung und zusätzlich zu diesen Mitteln auf jeden Fall den Ersatz des vom nicht erfüllenden Verkäufer verursachten Schadens. Dem Verkäufer ist anzuraten, ein strenges Verfahren zur Mängelrüge festzulegen, das die Möglichkeit nicht hinreichend begründeter Rügen ausschließt, und die Rechte des Käufers für den Fall des Auftretens eines Mangels, z.B. durch den Ausschluss sämtlicher Schadensersatzansprüche, zu beschränken.

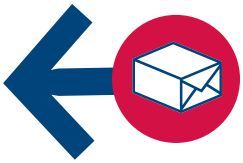
Es versteht sich schließlich, dass die genannte Regelung ausschließlich zwischen Tätigen im Handelsbereich angewandt wird, welche im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit handeln. Sie wird nicht zwischen Verbraucher/Konsumenten angewandt d.h. zwischen physischen Personen, welche nicht mit Bezug auf ihre eventuell ausgeübte berufliche Tätigkeit handeln. Diesbezüglich wird auf den Abschnitt über den Kauf von Verbrauchsgütern verwiesen (1.4.).

WORAUF IST BEI DER ERSTELLUNG UND VERWENDUNG VON ALLGEMEINEN VERKAUFSBEDINGUNGEN BESONDERS ZU ACHTEN?

Praktische Tipps

- ➔ Zunächst sollte man sich versichern, dass die Allgemeinen Verkaufsbedingungen von der anderen Vertragspartei unterzeichnet und angenommen wurden.
- ➔ Man sollte sich versichern, dass die Bestellung des Käufers mit dem Angebot übereinstimmt, bzw. dass diese nicht wesentlich von den im Angebot des Verkäufers enthaltenen Bedingungen abweicht und somit ein Gegenangebot darstellt.
- ➔ Die Allgemeinen Verkaufsbedingungen sollten in einer für die andere Vertragspartei verständlichen Sprache abgefasst sein (im internationalen Handel auf Englisch).
- ➔ Es sollte streng vermieden werden, die für Verkaufsgeschäfte in Italien erstellten Allgemeinen Verkaufsbedingungen auch für internationale Verkaufsgeschäfte zu verwenden (einige heimische Bestimmungen könnten unwirksam sein, da im Widerspruch zu bindenden und unabdingbaren Vorschriften des ausländischen Rechts).
- ➔ Es sollte eine Regelung für etwaige zulässige Lieferverspätungen eingefügt werden.
- ➔ Der Übergang der Gefahren für die Ware sollte je nachdem, ob man Verkäufer oder Käufer ist, festgelegt werden, wobei vorzugsweise INCOTERMS-Bestimmungen zu verwenden sind.
- ➔ Es sollten klar und eindeutig Frist, Ort und Modalitäten der Zahlung sowie eine Zahlungsgarantie (Eigentumsvorbehalt, Akkreditiv, Bankbürgschaft) festgelegt werden.
- ➔ Die Gewährleistung wegen Sachmängel sollte eindeutig geregelt werden; diese Bestimmung ist anders zu gestalten, je nachdem um welche Kaufpartei es sich handelt (Käufer oder Verkäufer).
- ➔ Es sollte das auf das Vertragsverhältnis anwendbare Recht (italienisches, französisches, deutsches usw.) genannt werden.
- ➔ Für die Beilegung von Streitigkeiten sollte ein Gericht (ordentliche Gerichtsbarkeit) oder ein Schiedsgericht (Ad-hoc-Schiedsverfahren oder ein geregeltes Schiedsverfahren) bestimmt werden; auch hier hängt es hauptsächlich davon ab, wessen Interessen zu vertreten sind, die des Käufers oder des Verkäufers; es sollte stets eine Beurteilung des Einzelfalls vorgenommen werden.
- ➔ Es sollte die Beteiligung eines unabhängigen Experten oder eines Mediators/Schlichters bestimmt werden, um Streitigkeiten zu vermeiden und eine etwaige einvernehmliche Lösung anzustreben.

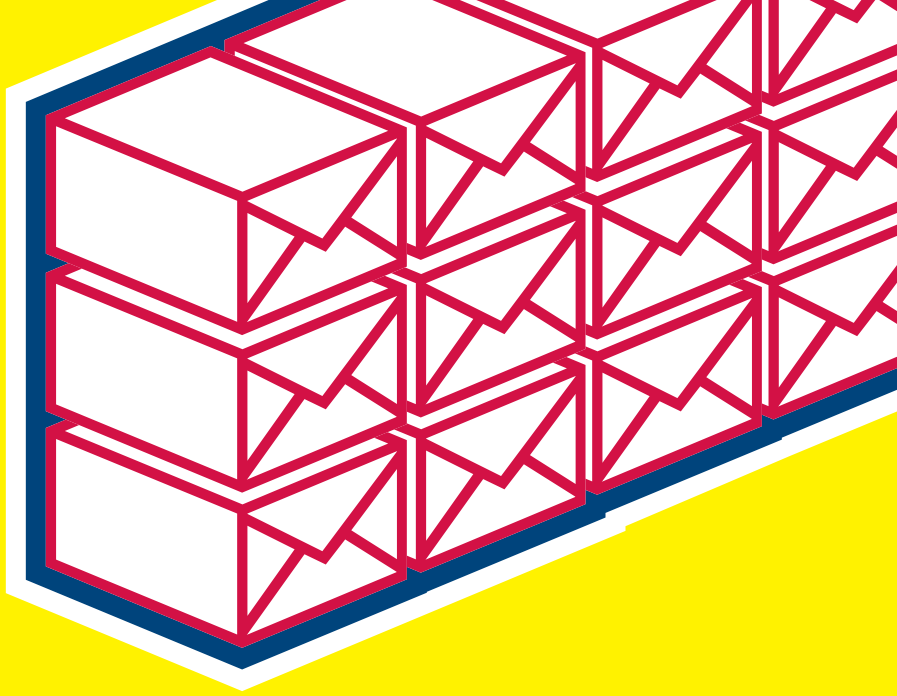
3



VERTRIEBS- VERTRÄGE



- 3.1 EINFACHER VERTRAGSHÄNDLERVERTRAG**
- 3.2 EXKLUSIVER VERTRIEBSVERTRAG – ALLEINVERTRIEBSVERTRAG**
- 3.3 SELEKTIVER VERTRIEBSVERTRAG**
- 3.4 FRANCHISEVERTRAG**
- 3.5 HANDELSVERTRETERVERTRAG**
- 3.6 INTERNATIONALER VERTRAGSHÄNDLERVERTRAG**



3.1

EINFACHER VERTRAGSHÄNDLERVERTRAG

Der Vertragshändlervertrag (der „Vertrag“) gehört zur Kategorie der Vertriebsverträge. Der Vertrag regelt die Beziehungen zwischen Unternehmern (die technisch mit Hersteller oder Lieferant und Vertragshändler bezeichnet werden), die sich geschäftsmäßig mit der Herstellung und/oder dem Vertrieb von Waren im In- und Ausland befassen.

Der Lieferant kann Hersteller oder ebenfalls Käufer, Händler (der das Produkt beispielsweise von einem Dritten einkauft) sein. Er strebt jedenfalls den Aufbau eines Absatzmarktes für seine Produkte mit Hilfe eines Vertragshändlers an, der unter bestimmten Bedingungen das dem Einkauf einer bestimmten Menge an Ware anhaftende Risiko übernimmt und darüber hinaus (eventuell) ein bestimmtes Mindestverkaufsziel zu erreichen hat.

Bei einem Vertragshändlervertrag handelt es sich um einen Vertriebsvertrag, mit dem der Lieferant die Herabsetzung der Kosten für den Vertrieb seiner Produkte erreichen kann, indem er diese auf den Vertragshändler überträgt, und zugleich dank der Ausprägung der Pflichten des Händlers den Einfluss über seine Absatzstrategie behält. Der Vertragshändler seinerseits nutzt die Bekanntheit der neben seinem Firmenschild prangenden Marke, genießt häufig ein Exklusivrecht und kann den Umfang der gegenüber dem Lieferanten eingegangenen Pflichten im Voraus einschätzen.

Folgende sind in jedem Fall die **grundlegenden und typischen Eigenschaften** des Vertragshändlervertrags:

- die Dauerhaftigkeit des Vertragsverhältnisses;
- der Vertragshändler handelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung, also ausschließlich auf eigenes Risiko;

➔ die Verpflichtung des Lieferanten, dem Vertragshändler die vertragsgegenständlichen Produkte zu liefern.

FORM DES VERTRAGES

Es besteht keinerlei Formerfordernis. Allerdings empfiehlt sich auf jeden Fall eine **schriftliche** Abfassung.

Insbesondere sind die sog. benachteiligenden Klauseln stets schriftlich zu vereinbaren, hierzu gehören z.B.:

- a) ein Wettbewerbsverbot;
- b) eine in den Zahlungsbedingungen enthaltene Regelung über die Bezahlung von den gesetzlichen Zinssatz übersteigenden Zinsen bei ausbleibender oder verspäteter Bezahlung der Lieferungen;
- c) eine ausdrückliche Aufhebungsklausel;
- d) eine Rücktrittsklausel;
- e) eine Schiedsklausel (Schiedsverfahren).

PFLICHTEN DER VERTRAGSPARTEIEN

1) Die in Vertragshändlerverträgen am häufigsten enthaltenen Verbindlichkeiten **des Vertragshändlers**:

a) Pflicht zur Absatzförderung: Diese stellt die für den Vertragshändlervertrag prägende Verbindlichkeit dar. Ganz allgemein besteht die Pflicht des Vertragshändlers darin, die im Vertrag genannten Waren in eigenem Namen und auf eigene Rechnung einzukaufen und danach weiterzuverkaufen.



ACHTUNG: Zur Vermeidung etwaiger Streitigkeiten sollten die vertragsgegenständlichen Waren/Produkte in speziellen Anlagen zum Vertragshändlervertrag genau aufgeführt sein.

b) Pflicht zur Erreichung einer garantierten Mindestabnahme oder eines Mindestumsatzes:

Die Klausel über die garantierte Mindestabnahme enthält die Verpflichtung des Vertragshändlers, innerhalb bestimmter Zeiträume (z.B. innerhalb eines Jahres) Mindestmengen an Produkten (die in Form zählbarer Mengen oder, was häufiger vorkommt, in Form eines Mindesteinkaufsumsatzes ausgedrückt werden) einzukaufen.

Diese Klausel ist oft, zumindest auf Vertragsebene, mit dem Exklusivrecht verbunden, das dem Vertragshändler für das ihm zugeteilte Gebiet gewährt werden kann (siehe dazu das Kapitel: Exklusiver Vertragshändlervertrag - Alleinvertriebsvertrag). Das dem Vertragshändler eventuell gewährte Exklusivrecht bringt den Verzicht des Herstellers auf die Benennung anderer Vertragshändler im jeweiligen Gebiet mit sich - ein Verzicht, der dadurch aufgewogen wird, dass der Lieferant eine Garantie dafür erhält, ein bestimmtes Umsatzvolumen in besagtem Gebiet zu erreichen, selbst wenn es dem Vertragshändler nicht gelingen sollte, die beim Vertragsgeber eingekauften Warenmengen abzusetzen.

Die Nichterreicherung des garantierten Mindestumsatzes stellt in der Regel einen wichtigen Grund für die fristlose Kündigung des Vertrags vonseiten des Lieferanten dar.

- c) Werbetätigkeit und etwaige Übernahme der dabei anfallenden Kosten im Vertragsgebiet.
- d) Verpflichtung, am Verkaufspunkt das/die vollständige Sortiment/Kollektion oder zumindest ein angemessenes Waren- und Lagersortiment vorrätig zu halten.
- e) Verpflichtung, nach dem Verkauf einen angemessenen Kundendienst oder den Austausch defekter und mangelhafter Waren sicherzustellen.



ACHTUNG: Dies sind die Hauptpflichten, die jedem Vertragshändler auferlegt werden sollten. Es gibt noch viele weitere Pflichten (Aufbau eines Vertriebsnetzes, in dem die Produkte nur in Geschäften mit bestimmten Eigenschaften verkauft werden, usw.).

2) Die in Vertragshändlerverträgen am häufigsten enthaltenen Verbindlichkeiten **des Lieferanten:**

- a) Pflicht zur Lieferung der Produkte: Der Vertragsgeber muss die vonseiten des Vertragshändlers eingehenden Aufträge abwickeln. Wenn keine Pflicht zur Belieferung des Vertragshändlers besteht, muss der Vertragsgeber die einzelnen Anfragen nicht bearbeiten, aber eine ungerechtfertigte Weigerung könnte im Widerspruch zur Verpflichtung zu einer Vertragsausführung unter Beachtung des Prinzips von „Treu und Glauben“ stehen. In jedem Fall muss jegliche Haftung des Lieferanten für mangelnde Absatzförderung ausgeschlossen werden, wenn der Vertragsgeber die rechtzeitige Lieferung der vom Vertragshändler bestellten Produkte verabsäumt hat.

Sollte es sich um eine geringfügige Nichterfüllung durch den Vertragshändler handeln, darf der Lieferant die Lieferung erst nach einer angemessenen Vorankündigungsfrist aussetzen (Art. 1565 ZGB).

b) Pflicht zur Qualitätsgarantie für die Produkte: Bei der Garantie des Lieferanten für die an den Vertragshändler gelieferten Produkte handelt es sich um eine Verpflichtung von erheblicher Bedeutung, vor allem dann, wenn der Vertragshändler die Produkte an Dritte weiterverkauft, die entweder weitere Glieder in der Vertriebskette oder Endverbraucher sein können und die auf Gewährleistung bestehen werden.

c) Pflicht zur Unterstützung des Vertragshändlers bei der Absatzförderung, sei es durch Überlassung von Werbe- und Anschauungsmaterial für die Produkte, durch Finanzierung von Verkaufsevents und/oder Werbekampagnen des Vertragshändlers oder durch Information des Vertragshändlers über Verkaufsstrategien.

EMPFOHLENER VERKAUFSPREIS

Der Vertragsgeber hat die Möglichkeit, dem Vertragshändler einen Verkaufspreis zu empfehlen, entweder mit einer Preisempfehlung oder mit Angabe einer von Mindest- bis zu Höchstpreisen reichenden Preisspanne, womit dem Vertragshändler mehr oder weniger Spielraum bei der Preisgestaltung eingeräumt wird.



ACHTUNG: Eine Bestimmung, die den Vertragshändler zu einem Verkauf an den Endverbraucher zu einem bestimmten Preis zwingt, ist nur dann als gültig anzusehen, wenn die im Art. 1379 ZGB (Veräußerungsverbot) enthaltenen Vorgaben eingehalten werden, d.h. soweit die zeitliche Grenze der Dauer des Vertragshändlervertrages nicht überschritten, einem nennenswerten Interesse einer der Parteien entsprochen und der Wettbewerb nicht erheblich beschränkt, verhindert oder verfälscht wird.

VERWENDUNG DER MARKE

Es wird empfohlen, eine Bestimmung in den Vertrag einzufügen, die das Recht/die Pflicht des Vertragshändlers auf bzw. zur Verwendung der Marken und gewerblichen Schutzrechte des Lieferanten ausschließlich im Zusammenhang mit der Durchführung des Vertrags vorsieht. So ist es auch Pflicht des Vertragshändlers, den Lieferanten im Vertragsgebiet beim

Schutz der Marke gegenüber Markenfälschern zu unterstützen, und es ist ihm verboten, die im Eigentum des Lieferanten stehenden Marken auf den eigenen Namen zu registrieren. Dieses Verbot wird inzwischen üblicherweise in den Vertrag eingefügt, da es in der Vergangenheit zu schweren, von Vertragshändlern begangenen Missbräuchen kam. Tatsächlich besteht das Risiko, dass der Vertragshändler Marken des Herstellers nicht nur für die Produktkategorie, der die für den Vertragshändlervertrag gegenständlichen Produkte angehören, registrieren lässt, sondern auch für Produkte anderer mehr oder weniger ähnlicher Produktkategorien. Ähnliches gilt für Domainnamen.

DAUER UND VERTRAGSAUFLÖSUNG

Sollte der Vertragshändlervertrag auf bestimmte Zeit geschlossen worden sein, können die Parteien vorbehaltlich anders lautender vertraglicher Vereinbarungen nicht zurücktreten, sondern nur im Falle einer derart erheblichen Nichterfüllung, durch welche das Vertrauen auf die genaue Erfüllung der folgenden Leistungen beeinträchtigt wird, den Vertrag aufheben (Art. 1564 ZGB). Nachdem der auf bestimmte Zeit geschlossene Vertrag abgelaufen ist, löst er sich, sofern er nicht erneuert wird, auf. Es ist jedenfalls ausgeschlossen, dass der Vertragshändler eine Schadensersatzforderung stellen kann, wenn das Vertragsverhältnis nicht erneuert wird.

Sollte der Vertrag auf unbestimmte Zeit geschlossen worden sein, können die Parteien jederzeit unter Einhaltung einer angemessenen Vorankündigungsfrist zurücktreten. Bei Nichteinhaltung der Vorankündigungsfrist ist der Rücktritt unbeschadet des Anspruchs auf Schadensersatz wirksam.

Sowohl auf unbestimmte als auch auf bestimmte Zeit geschlossene Verträge enthalten häufig eine ausdrückliche Kündigungsklausel. Dies bedeutet, dass im Falle der Nichterfüllung einer oder mehrerer Verpflichtungen vonseiten einer der Vertragsparteien die jeweils andere Partei die unverzügliche, fristlose Auflösung des Vertrags verlangen kann.



ACHTUNG: Für die Gültigkeit einer solchen Klausel ist es notwendig, dass darin genau die Vertragspflichten aufgeführt sind, deren Nichterfüllung die Aufhebung des Vertrags nach sich zieht. Eine Klausel, in der die fristlose Kündigung für den allgemeinen Fall der „Nichterfüllung ihrer Verpflichtungen vonseiten einer der Vertragsparteien“ bestimmt wird, wäre **ungültig und unwirksam**.

ABMACHUNG EINES WETTBEWERBSVERBOTES

Während des Vertragsverhältnisses

Der Vertrag kann ein zu Lasten des Vertragshändler bestehendes Wettbewerbsverbot enthalten; in diesem Fall darf der Vertragshändler im Vertragsgebiet weder im Wettbewerb stehende Produkte verkaufen noch selbst zum Verkauf herstellen.

Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses

Eine solche Bestimmung bezweckt die Regelung der Tätigkeit des Vertragshändlers nach Beendigung des Vertragsverhältnisses und sie ist unter Berücksichtigung der in Art. 2596 ZGB enthaltenen Vorschrift (Form, Geltungsdauer, räumliches Gebiet und Gegenstand) abzufassen. Für den Fall, dass kein Wettbewerbsverbot vereinbart wurde, ist davon auszugehen, dass der Vertragshändler noch in seinem Besitz befindliche Vertragsprodukte frei verkaufen kann, sofern diese Tätigkeit für den Verbraucher nicht irreführend ist und dieser ein noch bestehendes Vertragshändlerverhältnis vermuten könnte. Andernfalls kann das Verhalten des Vertragshändlers eine von Art. 2598 Abs. 1 und 2 ZGB geahndete Handlung des unlauteren Wettbewerbs darstellen.

Es ist ratsam, im Vertrag eine Regelung bzgl. der Handhabung der bei Vertragsende noch im Besitz des Vertragshändlers befindlichen Vertragsprodukte vorzusehen.

UNTERSCHIED ZU ANDEREN VERTRÄGEN

Der Vertragshändlervertrag unterscheidet sich insofern vom **Handelsvertretervertrag**, als dass bei letztgenanntem Vertragstyp der Handelsvertreter lediglich die Förderung des Abschlusses von Verträgen übernimmt, die schließlich direkt vom Auftraggeber abgeschlossen werden. Die Verwendung eines Handelsvertretervertrages, wie ausführlich unter Punkt 3.5. ausgeführt, ist für jeglichen Warenaktor geeignet (vom Pharmaprodukt bis zur technologisch höchst entwickelten Maschine), nachdem dieser die Förderung des Abschlusses von (jeglichen) Verträgen zwischen zwei Parteien zum Gegenstand hat.

Im **Kommissionsvertrag** liegt hingegen eine besondere Art von Auftrag vor, der Kommissionär tritt in eigenem Namen, doch auf fremde Rechnung (auf Rechnung des Kommittenten) auf und trägt dabei nur das Risiko für seine Provision. In anderen Worten, der Auftraggeber (Kommittent) beauftragt den Auftragnehmer (Kommissionär), Sachen auf dessen Rechnung zu kaufen und/oder zu verkaufen. Der Kommissionsvertrag wird hauptsächlich im Handel und Import von Lebensmitteln, Fahrzeugen, Wertpapieren, Schmuckstücken oder Kunstgegenständen durch spezialisierte Unternehmer (Versteigerungshäuser, Antiquitätenhändler, Schmuckhändler) verwendet.

Beim **Trödelvertrag**, welcher bereits im Punkt 1.1. angesprochen wurde, werden nicht verkaufte Waren an den Hersteller zurückgegeben, und der Händler haftet in keiner Weise für ausbleibende Verkaufserfolge, das Verkaufsrisiko liegt also ausschließlich beim Hersteller. Im s.g. „**Franchisevertrag**“, der im Punkt 3.4. genannt wird, erfolgt eine intensivere Eingliederung des Vertragspartners in das Vertriebsnetz des Franchisegebers, und es ist die Verwendung der Erkennungszeichen dieses letzteren vorgesehen. Im Vertragshändlervertrag und im Franchisevertrag sind die Verteiler im eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig. Der Franchisevertrag wird besonders beim Vertrieb von Bekleidung, Büchern, Haushaltsartikeln und Einrichtungsgegenständen verwendet, wo der Detailverkäufer direkten Kontakt mit dem Endverbraucher hat.



EXKLUSIVER VERTRIEBSVERTRAG – ALLEINVERTRIEBSVERTRAG

Der Alleinvertriebsvertrag ist eine besonders häufige Erscheinungsform der Vertriebshändlerverträge. Dieser Vertrag ist gekennzeichnet durch die **ausschließliche** Zuweisung eines Vertragsgebietes an den Vertragshändler (in der Praxis oft „Generalvertreter“ genannt).

Im Falle der Einräumung eines Alleinvertriebsrechtes darf der Lieferant nicht nur keine anderen Vertragshändler im betreffenden Gebiet bestellen, es ist ihm auch mangels abweichender vertraglicher Bestimmungen untersagt, in diesem Gebiet selbst Geschäfte zu tätigen. Der Vertragshändler unterliegt in der Regel dem Verbot des aktiven Verkaufs außerhalb seiner Vertragszone sowie einer Wettbewerbsklausel. Meistens werden auch noch Umsatzziele und/oder Abnahmemengen vereinbart.

Siehe auch Kapitel „Internationaler Vertragshändlervertrag“ (S. 67)



3.3

SELEKTIVER VERTRIEBSVERTRAG

Darunter wird ein Vertriebssystem verstanden, bei dem sich der Lieferant auf einzelne bestimmte Vertragshändler beschränkt, da er bei den Händlern, die seine Waren verkaufen, besonderen Wert auf einen bestimmten Standard legt. Die Produkte sollen nur von jenen Anbietern verkauft werden, die besondere, für die Vermarktung dieses Produktes wichtige Kriterien, erfüllen.

Anhand dieses Systems wird es dem Lieferanten ermöglicht, ein einheitliches Niveau sicher zu stellen und den Qualitätsanforderungen im Vertrieb und Kundenservice zu entsprechen. Was die Auswahlkriterien anbelangt, so wird zwischen qualitativen und quantitativen Voraussetzungen unterschieden:

Qualitative Voraussetzungen:

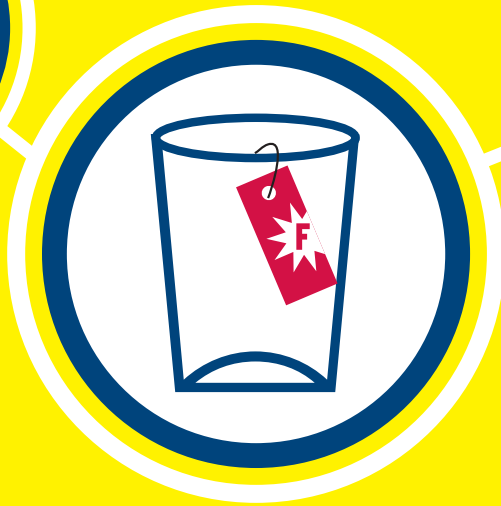
Die Händler werden nach sachlichen Kriterien ausgewählt, die im Zusammenhang mit der Erbringung gewisser betrieblicher Leistungen stehen.

Zum Beispiel: Standort, Lage sowie Ausstattung des Geschäftes, geschultes Personal, Verpflichtung, ein bestimmtes Sortiment oder bestimmte Serviceleistungen anzubieten; Präsentation der Waren und Beschränkungen für den Verkauf von Konkurrenzprodukten oder generell von Waren anderer Lieferanten.

Die Belieferung steht grundsätzlich jedem Händler offen, der gewillt und in der Lage ist, diese Kriterien zu erfüllen.

Quantitative Voraussetzungen:

Das sind insbesondere Umsatzvorgaben für die Abnehmer und Beschränkung der Zahl der Vertragshändler.



3.4

FRANCHISEVERTRAG

DEFINITION

Darunter sind Vereinbarungen zu verstehen, durch die ein Unternehmen (Franchisegeber - FG) einem anderen Unternehmen (Franchisenehmer - FN) gegen finanzielle Vergütung gestattet, eine Franchise zum Zwecke der Vermarktung bestimmter Güter und Dienstleistungen gegenüber Endverbrauchern zu benutzen.

Konkret handelt es sich meist um ein Unternehmen (Franchisegeber), das über eine in der Praxis erprobte Geschäftsidee verfügt, die es einem anderen Unternehmen (Franchisenehmer) gegen Gebühr anbietet. Der FN kauft dabei meist einen kompletten Betrieb. Das Franchisepaket enthält alles, was zum sofortigen Geschäftsbeginn nötig ist - vom Produkt oder der Dienstleistung über den markenrechtlich geschützten Namen bis hin zu den Marketingleistungen.

Der FN investiert sein eigenes Geld und ist auf eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig. Vom FG erhält er seine Waren oder das Know-how für seine Dienstleistung und wird laufend betreut. Dafür zahlt der Franchisenehmer an den Franchisegeber ein regelmäßiges Entgelt, die sog. Franchisegebühr.

Die Franchisegebühr richtet sich in der Regel nach dem Umsatz und wird monatlich erhoben. Sie schwankt je nach Franchisesystem zwischen 1 und 10 Prozent. Die meisten FG berechnen darüber hinaus für ihre Vorleistungen, etwa Entwicklung des Systems, Namensrechte, Standortanalysen und Ähnliches, noch eine sog. Einstiegsgebühr.

Die europäische Kommission unterscheidet drei Typen von Franchising: Produktions-, Vertriebs- und Dienstleistungsfranchising.

DIE GESETZLICHE REGELUNG

Mit dem Gesetz Nr. 129 vom 6. Mai 2004 wurde in Italien dieser Vertragstypus neu und zum ersten Mal gesetzlich geregelt. Unter anderem sind auch die Bestimmungen der Verordnung der italienischen Franchisevereinigung (Regolamento dell'Associazione del Franchising) zu nennen, welche ihren Mitgliedern, insbesondere den Franchisegebern, besondere Verpflichtungen auferlegt.

Bei Internationalen Franchiseverträgen in der Europäischen Union ist vor allem der kartellrechtliche Aspekt zu beachten. Seit dem 1. Januar 2000 ist die EU-Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vertriebsvereinbarungen vom 22. Dezember 1999 in Kraft und löst damit die „alte“ EG-Gruppenfreistellungsverordnung für Franchisevereinbarungen vom 30. November 1988 ab. Die neue Verordnung läuft bis zum 31. Mai 2010, die für Franchiseverträge und damit die Vertragsgestaltung insgesamt wichtigen Regelungen traten am 1. Juni 2000 in Kraft.

DIE INHALTE DES FRANCHISEVERTRAGES

Alle Spielregeln zwischen den Partnern (FG und FN) sind im Franchisevertrag enthalten, und somit sollte dieser Vertrag alle Rechte und Pflichten im Rahmen des jeweiligen Franchisesystems, welche für FG und FN gelten, abschließend regeln.

Folgende Punkte sollten in einem Franchisevertrag auf jeden Fall geregelt werden:

- ➔ die dem FN eingeräumten Rechte (z.B. Erhalt von Know-how)
- ➔ die dem FG eingeräumten Rechte (z.B. Einsicht in die Geschäfts- und Buchhaltungsbücher des FN)
- ➔ die Pflichten des FN (z.B. Absatz der Waren oder Dienstleistungen, Zahlungsverpflichtungen)
- ➔ die Pflichten des FG (z.B. die Abhaltung von Schulungen)
- ➔ die dem einzelnen FN zur Verfügung zu stellenden Waren und/oder Dienstleistungen
- ➔ Beschreibung von Inhalt und Transfer von Know-how, Marketing bzw. Schulungsleistungen des FG
- ➔ Regelung der Nutzung seitens des FN des Firmenamens, der Marke, des Logos, des Ladenschildes und anderer besonderer Identifikationsmerkmale des FG
- ➔ Regelung der Nutzung seitens des FN von Patenten, Lizenzen und Erfahrung des FG
- ➔ Einrichtungs- und Ausstattungsgegenstände des Betriebs, Regeln zur Instandhaltung und Geschäftsführung sowie Lieferanten- und Bezugsvereinbarungen
- ➔ Regelung der Höhe der Franchisegebühr, insbesondere Festlegung deren Bezugsgröße (z.B. Umsatz, Ertrag, Stückzahlen)

- ➔ Das Recht des FG, das Franchisesystem an neue oder geänderte Verhältnisse anzupassen
- ➔ Regelung über die Beendigung des Vertrages
- ➔ Bestimmung über die sofortige Rückgabe des materiellen und immateriellen Eigentums des FG oder eines anderen Inhabers nach Vertragsende

BESONDERHEITEN DES ITALIENISCHEN FRANCHISEGESETZES

In Rahmen der vorvertraglichen Verpflichtungen unterliegt der FG gegenüber dem FN einer generellen Informationspflicht. Jeder FG ist verpflichtet dem FN, die das Franchise-Vertragsverhältnis betreffenden wichtigen Informationen vor Unterzeichnung des bindenden Franchisevertrages mitzuteilen.

Das Gesetz sieht vor, dass der FG dem FN folgende Informationen über das geplante Franchiseverhältnis übermitteln muss:

- ➔ Qualität und Art der Vertragsprodukte und/oder -dienstleistungen
- ➔ Natur und Umfang des zu übergebenden Know-hows
- ➔ Marktsituation und -anforderung
- ➔ Besonderheiten des FG
- ➔ Schulungen und Weiterbildungsangebot für den FN

Mindestens 30 Tage vor Vertragsunterzeichnung hat der FG dem FN eine Abschrift der vollständigen Vertragsunterlagen mitsamt Anlagen zu übermitteln, mit Ausnahme jener Unterlagen, welche aus objektiven und speziellen Gründen des Geschäftsgeheimnisses nicht veröffentlicht werden dürfen. Der Franchisevertrag muss schriftlich abgefasst werden.

Im Franchisevertrag müssen folgende Punkte geregelt werden:

- ➔ Höhe der Aufwendungen zu Lasten des FN und der eventuellen Einstiegsgebühr, Beschreibung der Bezugsgröße und Berechnungsmodalitäten der Franchisegebühr, Angabe des eventuellen Umsatzzieles, zu dessen Erreichung der FN verpflichtet ist
- ➔ Beschreibung des Umfangs einer eventuellen Exklusivregelung zugunsten des FN
- ➔ Beschreibung des an den FN zu übermittelnden Know-hows
- ➔ Beschreibung der seitens des FG an den FN zu erbringenden Leistungen, wie technische und kommerzielle Unterstützung, Planung und Einrichtung der Geschäftsräumlichkeiten

- ➔ Bedingungen einer Vertragsverlängerung, Vertragsende und eventueller Übertragung des Vertrages

Der Vertrag hat folgende Anlagen zu enthalten:

- ➔ grundlegende Angaben zum FG, wie Gesellschaftsbezeichnung und Gesellschaftskapital; auf Anfrage des potenziellen FN eine Kopie der Bilanz der letzten drei Geschäftsjahre oder seit Aufnahme der Geschäftstätigkeit, falls diese vor weniger als drei Jahren erfolgte;
- ➔ Beschreibung der Marken, welche im Rahmen des Franchiseverhältnisses vom FN genützt werden können, unter Angabe der Hinterlegungs- oder Registrierungsdaten oder Dokumentation, welche die konkrete Nutzung der Marke belegt;
- ➔ zusammenfassende Beschreibung der wesentlichen Elemente der Geschäftsidee, welche Gegenstand des Vertrages darstellt;
- ➔ Liste aller weiteren FN des gleichen Franchisesystems;
- ➔ Angabe der jährlichen Änderung der Anzahl der FN und deren Sitz innerhalb der letzten drei Jahre oder seit Aufnahme der Geschäftstätigkeit, falls diese vor weniger als drei Jahren erfolgte;
- ➔ zusammenfassende Beschreibung eventueller in Zusammenhang mit dem Franchisesystem stehender zulasten des FG anhängiger gerichtlicher Verfahren, welche in den letzten drei Jahren (oder seit Aufnahme der Geschäftstätigkeit, falls diese vor weniger als drei Jahren erfolgte) abgeschlossen wurden.

Der Franchisevertrag kann auf unbestimmte oder bestimmte Zeit abgeschlossen werden. In letzterem Fall ist eine Dauer zu vereinbaren, welche es dem FN ermöglicht, alle im Zusammenhang mit dem Franchisesystem getätigten Investitionen zu amortisieren, wobei die Mindestlaufzeit nicht weniger als drei Jahre betragen darf.



3.5

HANDELSVERTRETERVERTRAG

DIE GESETZLICHE REGELUNG

Das Handelsvertreterrecht wurde in Europa mit der Richtlinie Nr. 653/EWG vom 18. Dezember 1986 in den wichtigsten Punkten vereinheitlicht (harmonisiert) und diese wurde in Italien mit dem Gesetzesvertretenden Dekret Nr. 303 vom 10. September 1991 durchgeführt. Dieses Vertragsverhältnis ist grundlegend in den Artikeln 1742 bis 1753 des Zivilgesetzbuches geregelt.

Die italienischen Verbände der Handelsvertreter haben mit den Vertretungen der Industrie und der Genossenschaften sowie der Handelstreibenden und des Handwerks zudem noch sog. Tarifübereinkommen abgeschlossen, welche für die Mitglieder dieser Verbände und Vereinigungen bestimmte Aspekte des Handelsvertretervertrages regeln.

BEGRIFFSBESTIMMUNG

Der Handelsvertreter (Agent)

ist ein selbständiger Gewerbetreibender, der die Aufgabe hat, Geschäfte für den Geschäftsherrn mittels Kundenakquisition in der ihm zugewiesenen Zone zu fördern.

Der Handelsvertreter mit Vertretungsvollmacht

ist ein Handelsvertreter, der die zusätzliche Aufgabe hat, die angebotenen Geschäfte auch im Namen und auf Rechnung des Geschäftsherrn abzuschließen; er ist sozusagen mit einer Vertretungsvollmacht ausgestattet.

Der Geschäftsanbahner

bahnt auch Geschäfte für den Geschäftsherrn an, jedoch nur gelegentlich und ist somit nicht fortlaufend und dauerhaft für den Geschäftsherrn tätig. Er bekommt keine Zone mit Exklusivität zugewiesen und kann keinen Ausgleichsanspruch erheben.

GESTALTUNG DES VERTRAGES

welcher schriftlich abgefasst werden muss.

Die Vertragsparteien können vereinbaren, dass der Handelsvertreter verpflichtet ist, nur ein Mandat zu übernehmen (*agente monomandatario*), d.h. der Handelsvertreter ist nur für einen einzigen Geschäftsherrn tätig.

Falls die besagte Einschränkung auf ein Mandat im Vertrag fehlt, kann der Handelsvertreter für mehrere Geschäftsherrn tätig werden (*agente plurimandatario*), darf aber laut Art. 1743 ZGB in seiner Vertragszone nicht für im Wettbewerb stehende Unternehmen tätig werden.

Die Exklusivität bzw. das Alleinvertretungsrecht des Handelsvertreters in der Vertragszone ist ein charakteristischer Bestandteil dieses Vertragsverhältnisses und laut Art. 1743 ZGB unmittelbar bei Vertragsabschluss wirksam. Die Vertragsparteien können die Exklusivität vertraglich innerhalb gewisser Grenzen einschränken.

Laut Art. 1748 ZGB hat der Handelsvertreter Anrecht auf Provisionen für jene Geschäfte, die aufgrund seiner Tätigkeit abgeschlossen wurden, aber auch auf jene Geschäfte, die in seiner Vertragszone direkt vom Geschäftsherrn abgeschlossen wurden (Anspruch auf Provisionen für direkte und indirekte Geschäfte), außer die Vertragsparteien treffen eine abweichende Vereinbarung.

Falls dem Handelsvertreter im Vertrag nur ein bestimmtes Gebiet zugewiesen wird, und zwar ohne Eingrenzung auf bestimmte Kundengruppen und/oder ohne Ausschluss bestimmter Kunden (*Kunden der Geschäftsleitung - clientela direzionale*), hat er Anrecht auf Provision für alle in dieser Zone abgeschlossenen Geschäfte.

DAS RECHT AUF PROVISION

Laut Art. 1748 ZGB hat der Handelsvertreter Anrecht auf Provision für alle während der Vertragsdauer abgeschlossenen Geschäfte.

Falls die Vertragsparteien nicht eine andere vertragliche Abmachung getroffen haben, steht dem Handelsvertreter die Provision ab dem Zeitpunkt der Auftragsausführung seitens des Unternehmers zu, d.h. in der Regel bei Lieferung der Ware und Rechnungsstellung.

Die Vertragsparteien haben die Möglichkeit, diesen Zeitpunkt auf jenen Moment zu verschieben, an dem der Kunde bezahlt hat, oder hätte bezahlen sollen, d.h. wenn das Geschäft einen guten Ausgang hatte (*affare andato a buon fine*).

PFLICHTEN DES HANDELSVERTRETERS

Laut Art. 1746 ZGB hat der Handelsvertreter folgende Pflichten:

- ➔ In der Ausübung seiner Tätigkeit muss der Handelsvertreter loyal und in gutem Glauben die Interessen des Geschäftsherrn wahren.
- ➔ Er unterliegt einer generellen Informationspflicht.
- ➔ Er muss sich in Ausführung seiner Aufgaben an die organisatorischen Vorgaben des Geschäftsherrn halten.
- ➔ Er ist zur Wahrung des Geschäftsgeheimnisses verpflichtet.

Delkrederehaftung (*star del credere*)

Seit dem 02.02.2000 ist in Italien die Vertragsklausel, welche zu Lasten des Handelsvertreters eine Delkrederehaftung für die vermittelten Geschäfte vorsieht, verboten.

Als Alternative sieht das Gesetz die Möglichkeit der Vereinbarung eines Garantieschreibens (*lettera di garanzia*) vor, aufgrund dessen der Handelsvertreter für den guten Ausgang des vermittelten Geschäftes maximal bis zur Höhe der ihm aus diesem Geschäft zustehenden Provision mithaftet.

VERTRAGSDAUER UND KÜNDIGUNGSFRISTEN LAUT ART. 1750 ZGB

Laut Art. 1750 ZGB wird ein befristeter Handelsvertretervertrag, der nach dem festgesetzten Ablauf von den Parteien weitergeführt wird, von Rechts wegen automatisch zu einem Vertrag auf unbestimmte Zeit.

Das Zivilgesetzbuch sieht folgende Kündigungsfristen vor:

- ➔ erstes Vertragsjahr 1 Monat
- ➔ zweites Vertragsjahr 2 Monate, drittes Vertragsjahr 3 Monate usw.
- ➔ ab dem sechsten Vertragsjahr 6 Monate

AUSGLEICHANSPRUCH BEI VERTRAGSENDE

Laut Art. 1751 ZGB steht dem Handelsvertreter bei Beendigung des Vertragsverhältnisses eine Entschädigung zu, falls folgende Voraussetzungen gegeben sind:

- ➔ das Vertragsverhältnis wurde vom Geschäftsherrn nicht aufgrund eines Vertragsbruches des Handelsvertreters gekündigt;
- ➔ im Falle des Rücktritts des Handelsvertreters wegen Nichterfüllung seitens des Geschäftsherrn;
- ➔ der Handelsvertreter kann eine Akquisition neuer Kunden oder Ausweitung bestehender Geschäftsbeziehungen beweisen;
- ➔ der Geschäftsherr zieht aus den Geschäften mit diesen Kunden auch noch zukünftig Vorteile;
- ➔ die Entschädigung entspricht gewissen Billigkeitserwägungen.

Die Entschädigung beträgt höchstens einer nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre der Tätigkeit des Handelsvertreters berechneten Jahresprovision oder sonstigen Vergütung.



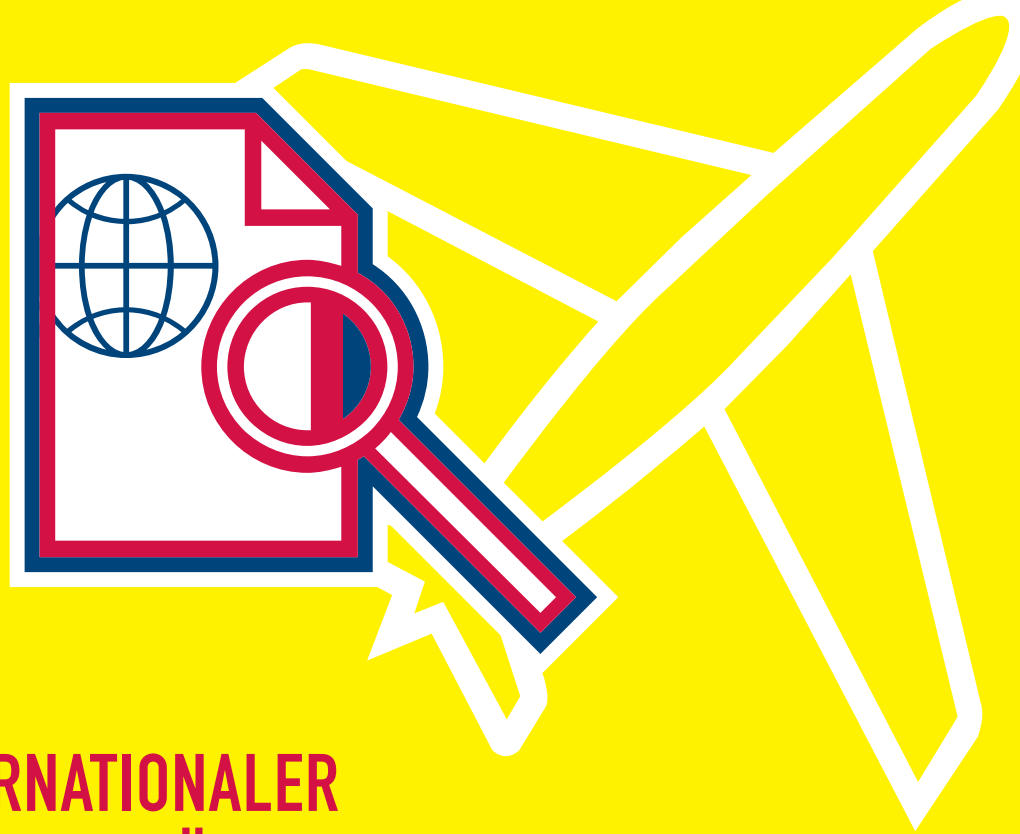
ACHTUNG

Das Zivilgesetzbuch sieht keine konkrete Methode zur Berechnung des Ausgleichsanspruches vor, während die Bestimmungen der Tarifübereinkommen ganz klare Bemessungsparameter vorsehen.

Die Entschädigung laut Tarifübereinkommen steht dem Handelsvertreter auch bei Nichtbestehen sämtlicher laut Art. 1751 ZGB geforderten Bedingungen zu, ist aber jedenfalls immer geringer als der Höchstbetrag laut Zivilgesetzbuch.

Die Tarifübereinkommen unterteilen den generellen Ausgleichsanspruch bei Vertragsende (*indennità di fine rapporto*) in:

- ➔ eine Basisausgleichszahlung (*indennità di risoluzione rapporto - FIRR*),
- ➔ eine Kundenstockablöse (*indennità suppletiva di clientela*) und
- ➔ eine Umsatzentschädigung (*indennità meritocratica*), welche prozentuell auf die vom Handelsvertreter während der Vertragslaufzeit erarbeitete Umsatzsteigerung berechnet wird.



3.6

INTERNATIONALER VERTRAGSHÄNDLERVERTRAG

Eine Definition für den internationalen Vertragshändlervertrag ist auf internationaler Ebene in einigen EG-Verordnungen (z.B. Nr. 2790/1999 der Kommission über Gruppen vertikaler Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen) enthalten, während genannter Vertragstyp auf nationaler Ebene nicht in allen Ländern der Welt einheitlich definiert und geregelt ist. Es sei nur daran erinnert, dass das belgische Recht eine eigene Definition des Rechtsinstitutes des Vertragshändlerverhältnisses kennt, während in einigen islamischen Ländern (z.B. Saudi Arabien, Ägypten, Indonesien, Libanon, Pakistan usw.) der Vertriebsvertrag (er wird hier „Agency“ genannt) der gleichen Regelung wie der Agenturvertrag unterliegt - eine Regelung, die ausschließlich auf den Schutz des örtlichen Händlers abzielt. Auch in Deutschland und Österreich werden auf den Vertragshändlervertrag analog bestimmte für den Agenturvertrag geltende Bestimmungen angewandt, vor allem bei Vorliegen von Alleinvertriebsverträgen.

In Anbetracht vorstehender Erläuterungen ist es absolut notwendig, dass vor Aufnahme einer Geschäftsbeziehung in Form eines Vertragshändlervertrags mit einem ausländischen Vertragspartner unbedingt ein erfahrener und fachkundiger Experte auf dem Gebiet der internationalen Vertriebsverträge hinzugezogen werden sollte, der imstande ist, die Interessen seines italienischen Klienten zu vertreten. Bei Abschluss eines Vertragshändlervertrags mit einem belgischen, deutschen oder auch ägyptischen Partner könnte man beispielsweise in die Situation geraten, bei Beendigung des Vertragsverhältnisses eine Abfindung zahlen zu müssen, die nach italienischem Recht typischerweise für Agenturverträge und nicht für Vertragshändlerverträge geschuldet wird.

In vielen anderen Ländern der Welt einschließlich Italien gibt es keine spezielle gesetzliche

Regelung für den Vertragshändlervertrag. Es liegt jedoch Rechtssprechung vor, die den Vertragshändler schützt und dabei in verschiedener Weise auf nationale und internationale Vertragspraxis Bezug nimmt.

DAS AUF DEN VERTRAG ANWENDBARE RECHT

Das auf den internationalen Vertragshändlervertrag anwendbare Recht wird, wenn die Parteien keine Rechtswahl getroffen haben, in den Ländern der Europäischen Union durch das Europäische Schuldvertragsübereinkommen (EVÜ) über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht bestimmt.

Ohne näher auf genanntes Übereinkommen einzugehen, soll ein wesentliches Kriterium genannt werden, laut dem **mangels Rechtswahl das Recht des Staates, mit dem der Vertrag die engsten Verbindungen aufweist, zur Anwendung kommt**. Es wird vermutet, dass es sich dabei um das Recht jenes Staates handelt, in dem die Partei, welche die für das Vertragsverhältnis charakteristische Leistung zu erbringen hat, im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses ihre Niederlassung, ihren gewöhnlichen Aufenthalt hat: Im Falle eines internationalen Vertragshändlervertrags müsste es sich um das Gesetz des Staates des Vertragshändlers handeln.

EMPFEHLUNG: Trotz Formfreiheit wird empfohlen, den Vertrag schriftlich abzuschließen und ausdrücklich das anzuwendende Recht zu vereinbaren.

Wenn man bedenkt, dass die Gesetzgebung bezüglich Vertragshändlerverhältnis von Land zu Land unterschiedlich ist, wird klar, wie nützlich und von grundlegender Bedeutung eine adäquate Rechtswahl ist. Man bedenke nur, dass die deutschen Gerichte dem Vertragshändler die für den Agenturvertrag vorgesehene und geschuldete Abfindung zuerkennen könnten. Während die italienische Rechtsordnung keinerlei Entschädigung für den Vertragshändler bei Beendigung des Vertragsverhältnisses vorsieht, werden in Deutschland (wie auch in anderen Staaten der Europäischen Union) auf den Vertragshändlervertrag häufig analog die Bestimmungen über die Abfindung bei Agenturverhältnissen angewandt. Die französischen Gerichte hingegen erkennen dem Vertragshändler keinerlei Entschädigung zu. In Anbetracht vorstehender kurzer Ausführungen ist die Rechtswahl also sowohl für die eine als auch für die andere Vertragspartei (Vertragsgeber - Vertragshändler) von grundlegender Bedeutung.

BEILEGUNG VON STREITIGKEITEN

Wenn auch die Klausel über die Beilegung etwaiger Streitigkeiten erst am Ende des Vertragstextes eingefügt wird und man ihr möglicherweise wenig Beachtung schenkt, soll unbedingt daran erinnert werden, dass genannte Klausel bei der Erstellung eines internationalen Vertragshändlervertrags von enormer Bedeutung ist.

Wie oft muss sich ein Unternehmer mit nicht enden wollenden und von hohen Verfahrenskosten begleiteten Streitigkeiten auseinandersetzen, um schließlich ein für ihn nachteiliges Urteil zu erhalten?

Aus diesem Grund muss gut überlegen werden, welches Instrument für die Beilegung von Streitigkeiten im Vertrag vorzusehen ist.

Der Unternehmer wird sich fragen: Ist es für mich günstiger, auf die ordentliche Gerichtsbarkeit (Landesgericht usw.) oder auf ein alternatives Instrument wie die Schiedsgerichtsbarkeit zurückzugreifen?

Oft kann dieses Instrument zur Beilegung von Streitigkeiten nützlicher und effizienter als der Rückgriff auf die ordentliche Gerichtsbarkeit sein.

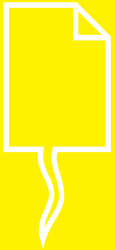
Auf jeden Fall ist der Rückgriff auf die Schiedsgerichtsbarkeit, sei es mit einem Ad-hoc- oder einem administrierten Schiedsverfahren, für Streitigkeiten mit hohem Streitwert (über € 100.000,00) und vor allem für Streitigkeiten zwischen Parteien aus verschiedenen Staaten (sog. „internationale Schiedsverfahren“) zu empfehlen. In diesen Fällen wäre der Rückgriff auf die staatlichen Gerichte wegen der langen Prozessdauer in Italien, der Kosten (eben aufgrund der Prozessdauer) und der Schwierigkeiten bei Vollstreckung und Anerkennung von Urteilen in Nicht-EU-Staaten ungünstig. In einigen EU-Ländern - darunter Deutschland, Frankreich, England - ist der Rückgriff auf die ordentliche Gerichtsbarkeit nicht von vorneherein auszuschließen, sondern kann im konkreten Einzelfall sogar günstig sein.

Bei einer internationalen Streitigkeit könnte die italienische Gerichtsbarkeit jedoch gut zur Verteidigung gewählt werden, d.h. wenn aus verschiedensten Gründen zu befürchten ist, dass die andere Partei ein Verfahren anstrengt und man insofern die lange Dauer der italienischen Prozesse nutzen möchte.

Die Entscheidung für die Schiedsgerichtsbarkeit hat also folgende Vorteile:

- ➔ Schnelligkeit und Effizienz des Schiedsverfahrens;
- ➔ Vertraulichkeit (weniger im administrierten Schiedsverfahren);
- ➔ Aufsicht und Überwachung über das Verfahren durch die Institutionen für Schiedsgerichtsbarkeit;
- ➔ einfache Anerkennung und Vollstreckbarkeit der Entscheidungen im Ausland;
- ➔ Kompetenz und Professionalität der Schiedsrichter;
- ➔ Möglichkeit, in jedem Land der Welt und in jeder Sprache ein Verfahren anzustrengen.

Abschließend kann festgehalten werden, dass die Entscheidung, auf welches Instrument zur Beilegung von Streitigkeiten zurückgegriffen werden soll, stets **von Fall zu Fall** zu treffen ist, und zwar abhängig von der jeweils anzuwendenden Prozessstrategie (Verteidigung oder Angriff).



GLOSSAR

Ausdrückliche Aufhebungsklausel: ist eine Vereinbarung, mit welcher die Parteien bestimmen, dass der Vertrag aufgehoben wird, falls eine bestimmte Verpflichtung nicht auf die festgelegte Art und Weise erfüllt wird.

Galgenklausel: ist eine für eine Partei besonders ungünstige Klausel. In diesem Falle muss, damit sie gültig und wirksam ist, nachgewiesen werden, dass die Partei sie zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gekannt hat oder unter Anwendung der gewöhnlichen Sorgfalt hätte kennen müssen.

Übereinstimmung der Ware: die Ware muss der Menge, Qualität und Art entsprechen und muss wie vertraglich vereinbart verpackt sein. Die Ware ist nicht übereinstimmend, wenn sie z.B. nicht zu dem Zwecke geeignet ist, der Ware derselben Art normalerweise bestimmt ist.

Mängelrüge, -anzeige: ist die mündliche oder schriftliche Erklärung, die der Käufer dem Verkäufer bezüglich Mängel der Sache machen muss.

Zwangverkauf: Verfahren, mit welchem der Inhaber eines Rechtes die gewaltsame Erfüllung des eigenen Rechts im Falle der Untätigkeit oder des Widerstandes des Verpflichteten zu erwirken beabsichtigt.

Gewährleistung gegen die gänzliche Entziehung der Sache: es liegt die gänzliche Entziehung der Sache vor, wenn dem Käufer die erworbene Sache zur Gänze entzogen wird und zwar aufgrund eines richterlichen Urteils, welches ein Fehlen des Rechtes des Verkäufers zugunsten eines Dritten, der ein Eigentumsrecht geltend macht, feststellt.

Gewährleistung gegen die teilweise Entziehung der Sache: es liegt die teilweise Entziehung der Sache vor, wenn dem Käufer die erworbene Sache teilweise entzogen wird und zwar aufgrund eines richterlichen Urteils, welches ein Fehlen des Rechtes des Verkäufers zugunsten eines Dritten, der auf einen Teil der Sache ein Eigentumsrecht oder ein anderes dingliches Recht geltend macht, feststellt (z.B. Tizio erwirbt eine Sache, die er frei von Lasten glaubt, welche jedoch mit einem Durchgangsrecht belastet ist).

Option: Vereinbarung zweier Parteien, aufgrund derer lediglich eine der beiden verpflichtet ist, einen Vertrag abzuschließen, während die andere, welche nicht verpflichtet ist, das Recht hat, den Abschluss des Vertrages mit Vorzug zu jeder anderen Person zu verlangen.

Erkenntnisprinzip (auch Konsensualprinzip genannt): aufgrund dessen die Verträge ab dem Moment des Erzielens einer Vereinbarung zwischen den Parteien Wirkungen erzielen, unabhängig von der Übergabe der Ware.

Eigentumsvorbehaltsvereinbarung: Klausel, welche den Ratenkauf mit Eigentumsvorbehalt kennzeichnet, aufgrund derer der Käufer das Eigentumsrecht an der Sache erst mit der Bezahlung der letzten Rate erwirbt, während die Haftung bezüglich Sache bereits ab Übergabe derselben übernommen wird.

Kauf mit schuldrechtlicher Wirkung: manchmal hat der Kauf lediglich schuldrechtliche Wirkungen, da er nicht unverzüglich das Eigentum an den Käufer überträgt, welches vom Eintreffen einer weiteren Handlung oder eines Umstandes abhängt (Kauf einer zukünftigen Sache, die Früchte die noch entstehen müssen, werden automatisch zum Zeitpunkt deren Existenz Eigentum des Käufers).

Kauf mit dinglicher Wirkung: die Übertragung des Eigentums oder die Begründung des Rechts ist unverzügliche Wirkung der Einigung der Parteien, ohne Notwendigkeit, das Gut, welches Gegenstand des Vertrages ist, zu übergeben.

Mängel: sind die materiellen Unvollkommenheiten der Sache, welche sich auf deren Verwendung auswirkt, indem sie für deren bestimmungsgemäßen Gebrauch ungeeignet wird, oder auf deren Wert, diesen in nennenswerter Weise vermindert.

Nicht offensichtliche (versteckte) Mängel: sind jene Mängel, die ein Subjekt durchschnittlicher Sorgfalt nicht leicht erkennt.

Mängelrüge: Die formelle Anzeige eines Mangels oder Fehlers an der gekauften Ware seitens des Käufers an den Verkäufer.

Regressrecht (auch Rückgriffsrecht genannt): Die Möglichkeit eines Haftenden sich gegenüber einem Dritten schadlos zu halten.

Verjährung: Verwirkung eines Rechtsanspruches nach Ablauf einer vom Gesetz festgelegten Frist.

