

Außenwirtschaft aktuell

09-10/2020

Beilage:
Das aktuelle IHK-
Außenwirtschafts-
barometer

Countdown in die Post-Brexit-Ära: Was Sie jetzt wissen sollten Seite 3

Lessons Learned im Zoll: Vom Krisenmodus zum Krisenmanagement Seite 4

Neue Afrika-Praxisserie Teil 1: Nigeria – der künftige Riese Seite 12



Verjährungsfristen bei internationalen Kaufverträgen

Gewährleistungsansprüche rechtzeitig geltend machen: So vermeiden Sie die Verjährung

Für den Unternehmer wichtig ist, binnen welcher Fristen er als Käufer seine Rechte bei Sachmängeln geltend machen muss. Ist der Unternehmer Verkäufer, kann er sich erst nach Verjährungsvollendung endgültig zurücklehnen und sicher sein, dass keine Gewährleistungsansprüche gegen ihn mehr geltend gemacht werden können. Im nationalen Rechtsverkehr hat man sich auf Verkäufer- und Käuferseite mittlerweile an die zweijährige Regelfrist im BGB gewöhnt. Welche Fristen im Auslandsgeschäft gelten, ist dagegen oft unklar, weil sich die nationalen Verjährungsfristen oft unterscheiden: Allein in Europa gibt es bei der kaufrechtlichen Gewährleistung Verjährungsfristen zwischen sechs Monaten und sechs Jahren.

Internationale Regelungen

Wer denkt, das UN-Kaufrecht habe bei der Verjährung bestimmt zu einer internationalen Vereinheitlichung beigetragen, liegt falsch: Ausgerechnet eine praktisch so wichtige Frage wie die Verjährung der Gewährleistungsansprüche regelt das UN-Kaufrecht nicht. Auch kann der Praktiker bei der Verjährung oft nicht auf anderes internationales Einheitsrecht zurückgreifen: Dem Übereinkommen der Vereinten Nationen über die Verjährung beim internationalen Warenkauf vom 14. Juni 1974 (VerjÜbk) sind bislang nur 35 Staaten beigetreten. Im deutschen Sprachraum ist es meistens nicht anwendbar, weil Deutschland, Österreich und die Schweiz nicht Vertragsstaaten des VerjÜbk sind. Die Lücke, die das UN-Kaufrecht lässt, ist dann durch das nationale Recht, das nach dem Kollisionsrecht des Forums anwendbar ist, zu schließen. Deshalb gilt meistens das Verjährungsrecht nationaler Gesetzgeber. Haben die Parteien kein Recht gewählt, gilt in Europa gemäß Art. 4 Abs. 1 lit. a) der Rom I-Verordnung das Recht des Verkäufers.

sionsrecht des Forums anwendbar ist, zu schließen. Deshalb gilt meistens das Verjährungsrecht nationaler Gesetzgeber. Haben die Parteien kein Recht gewählt, gilt in Europa gemäß Art. 4 Abs. 1 lit. a) der Rom I-Verordnung das Recht des Verkäufers.

Anwendbares Recht

Die Rechtslage, die für deutsche Unternehmer kraft Gesetzes besteht, bietet in der Regel Vorteile: Den deutschen Exporteur stört die Anwendung des Verjährungsrechts des BGB meistens nicht, weil es ihm vertraut ist und er seine geschäftlichen Abläufe (Gewährleistungsrückstellungen etc.) darauf eingerichtet hat. Hat er mit seinem Importeur – etwa durch AGB – nicht vereinbart, dass fremdes Recht gelten soll, bekommt er genau das, was er will. Auf fremdes Verjährungsrecht muss sich dagegen der Importeur einstellen, weil das europäische Kollisionsrecht auf das Verkäuferrecht verweist. Aber auch das muss für ihn nicht unbedingt nachteilig sein: Die dem deutschen Unternehmer vertraute Zweijahresfrist gilt mittlerweile auch in Österreich (§ 933 Abs. 1 ABGB), der Schweiz (Art. 210 schweiz. OR) und in Frankreich (Art. 1648 franz. CC), die dann sogar – anders als in Deutschland – nicht ab Ablieferung, sondern ab Kenntnis des Käufers vom Mangel läuft.



Prof. Dr. Markus Conrads, ESB Business School Reutlingen

Teilweise lange Verjährungsfristen

Nicht nur ein abweichender Verjährungsbeginn, sondern auch die Fristlänge kann für den deutschen Importeur durchaus vorteilhaft sein: Vergleichsweise lange Verjährungsfristen gelten etwa im US-amerikanischen Uniform Commercial Code (UCC) wie auch im englischen Recht. Gemäß § 2-725 UCC muss eine Klage wegen Vertragsverletzung innerhalb von vier Jahren nach Entstehung des Klagegrundes erhoben werden. Im englischen Recht läuft ab dann sogar eine Verjährungsfrist von sechs Jahren. Echte Vorteile entstehen für den deutschen Importeur nicht nur wegen der Fristlänge: Haben die Parteien etwa UN-Kaufrecht vereinbart und sich darauf geeinigt, dass dessen Lücken durch englisches Recht

zu schließen ist, unterliegen die Rechtsbehelfe und Ansprüche des UN-Kaufrechts den langen Verjährungsfristen des englischen Sachrechts. Dann sind etwa Ersatzlieferung und Vertragsaufhebung grundsätzlich noch bis zum Ablauf von sechs Jahren möglich. Die Folgen solcher gesetzlichen Regelungen lassen sich selbst bei günstigstem Verlauf von Vertragsverhandlungen kaum erzielen.

Nachteile deutscher Importeure

Verjährungsrechtliche Nachteile muss der Importeur dagegen fürchten, wenn ausländische Fristen kürzer sind als die im BGB: Der italienische Gesetzgeber etwa hat – für Ansprüche, die nicht dem Codice del Consumo (Verbrauchergesetz) unterfallen – an der kurzen einjährigen Verjährungsfrist in Art. 1495 Abs. 3 Cc. (Codice civile) festgehalten. Auch in Spanien gilt außerhalb des Verbraucherschutzrechts nach wie vor für allgemeine Gewährleistungsansprüche aus dem Kaufvertrag gemäß Art. 1490 CC (Código Civil) eine kurze Verjährungsfrist von sechs Monaten. In diesen Fällen besteht für den Unternehmer – wenn er eine Verjährungsregelung anstrebt, die in etwa der deutschen gesetzlichen Regelung entspricht – konkret Handlungsbedarf: Er muss dann Vereinbarungen treffen, die diese Nachteile beseitigen. Er kann etwa mit seinem Vertragspartner vereinbaren, dass UN-Kaufrecht gilt und Lücken des UN-Kaufrechts durch international unvereinlichtes deutsches Recht – also BGB und HGB – auszufüllen sind.

Folgen für Vertragspraxis

Nicht nur der Importeur, sondern auch der Exporteur sind gut beraten, sich vor Vertragsschluss mit Verjährungsfragen auseinanderzusetzen: Ein Gerichtsstand außerhalb Europas kann etwa dazu führen, dass kollisionsrechtlich ein anderes Verjährungsrecht als

das des Exporteurs gilt. Greifen dann etwa die langen Fristen vieler anglo-amerikanischer Rechtsordnungen, muss der Exporteur noch nach Jahren fürchten, dass der Vertrag doch noch rückabgewickelt werden kann. Auch können Einkaufsbedingungen des Vertragspartners zur Anwendung eines Verjährungsrechts führen, dessen Inhalt zum unternehmerischen Alptraum wird. Hier muss der Exporteur in seinen Verkaufsbedingungen dafür sorgen, dass er solche Nachteile abwehrt. ■

Prof. Dr. Markus Conrads, Deutsches und internationales Wirtschaftsrecht, ESB Business School Reutlingen
in Zusammenarbeit mit Anna-Clara Belkaceme, Rechtsreferendarin in der Abteilung Außenwirtschaft, IHK Region Stuttgart

Die Serie Rechtssicher auf Auslandsmärkten informiert über rechtliche Anforderungen und steuerrechtliche Aspekte im Auslandsgeschäft sowie Länderrisiken und -chancen.

Ihre IHK-Ansprechpartner zu Internationalem Wirtschaftsrecht und internationaler Handelspolitik

Silke Helmholz, Telefon 0711 2005-1455
silke.helmholz@stuttgart.ihk.de

Matthias Fühlich, Telefon 0711 2005-1455
matthias.fuehlich@stuttgart.ihk.de

