

Im internationalen Geschäft kann zwischen direkten und indirekten Sicherungsinstrumenten (Bürgschaften oder Garantien) differenziert werden.

Direkte Sicherungsinstrumente werden dem Exporteur durch die ausländische, vom Kunden beauftragte Bank unmittelbar gestellt und sind daher auch nur direkt bei der ausländischen Bank (nach ausländischem Recht) einlösbar. Bei indirekten Sicherungsinstrumenten wird das von der ausländischen Bank herausgelegte Dokument noch einmal von einer deutschen Bank gegenbestätigt, was allerdings mit weiteren Kosten verbunden ist. Dann hat der Exporteur einen eigenen Anspruch gegen die deutsche Bank nach deutschem Recht und diese muss im Falle der Inanspruchnahme ihrerseits wiederum die ausländische Bank in Regress nehmen. Allerdings ist die im Bürgerlichen Gesetzbuch geregelte Bürgschaft mit ihrer Akzessorietät im Ausland nicht bekannt.

Daher kommen bei Geschäften mit dem Ausland in aller Regel nur Garantien in Betracht.

Im internationalen Geschäft wird zur Absicherung der Zahlungsverpflichtung eines ausländischen Kunden oft ein Dokumentenakkreditiv (englisch „Letter of Credit“ oder „L/C“ genannt) gewählt. Auch hier gibt es zwei Spielarten, einmal das nur von der ausländischen Bank abgesicherte Akkreditiv (mit allen damit verbundenen politischen und Transferrisiken). Zum Anderen gibt es das für den Exporteur unbedingt zu empfehlende, von einer deutschen Bank bestätigte Akkreditiv, auch wenn damit wiederum weitere Kosten verbunden sind. Bei diesem räumt die inländische Bank dem Exporteur im Rahmen ihrer Bestätigung einen unmittelbaren Anspruch gegen sich selbst ein. Damit wird das internationale wieder zu einem nationalen Zahlungsrisiko, vorausgesetzt, internationale Risiken realisieren sich nicht, beispielsweise dadurch, dass bestimmte zahlungsauslösende Dokumente nicht beschafft werden können.

Bei vertraglichen Pflichten zur Lieferung von zum Beispiel Ersatzteilen über einen längeren Zeitraum hinweg ist Vorsicht geboten. Produkte werden in aller Regel weiterentwickelt und die volle Kompatibilität kann nicht in jedem Einzelfall gewährleistet werden. Daher haben sich in der Vertragspraxis für diese Fälle Zeiträume von fünf bis acht Jahren etabliert.

Ist Software Teil des vertraglich geschuldeten Liefer- und Leistungsbereiches, muss unbedingt an die Vereinbarung einer Lizenz gedacht werden. Software wird nicht wie eine Sache verkauft, sondern es werden an ihr nur mehr oder weniger eingeschränkte Nutzungsrechte eingeräumt. Bei der vertraglichen Verankerung ist mindestens zu regeln, ob die Lizenz exklusiv oder nicht exklusiv, übertragbar oder nicht übertragbar, entgeltlich oder nicht entgeltlich, bedingt oder unbedingt sowie räumlich/örtlich beziehungsweise zeitlich unbeschränkt oder beschränkt eingeräumt wird.

Ein häufig von Kunden gefordertes freies Rücktritts- oder Kündigungsrecht ist für den zur Erbringung der Lieferung oder Leistung Verpflichteten oft problematisch.

Der Rücktritt wirkt dabei von Anfang an, weil er das Vertrags- in ein Rückabwicklungsschuldverhältnis verwandelt. Die Kündigung wirkt dagegen erst ab dem Zeitpunkt, zu dem gekündigt wird. In beiden Fällen hat der zur Lieferung oder Leistung Verpflichtete aber eventuell bereits sehr große Vorarbeiten (Einkauf von Waren oder Leistungen, Anarbeitung von Produkten) geleistet. Diese müssen vergütet werden. Einem solchen freien Rücktritts- oder Kündigungsrecht sollte daher aus wirtschaftlichen Gründen nur zugestimmt werden, wenn derartige Vorarbeiten ausreichend finanziell kompensiert werden.

Ähnliches gilt, wenn ein Kunde das Recht fordert, die Vertragsabwicklung ohne Angabe von Gründen aussetzen zu können. In solchen Fällen muss nicht nur die zulässige Zeitdauer für eine solche Aussetzung im Vertrag definiert werden. Für die Kosten, die die Aussetzung verursacht, muss auch ein Anspruch auf Ersatz im Vertrag verankert werden. Dabei geht es nicht nur um Personal- und Sachkosten während der Aussetzung, sondern auch um Kosten für die

Wiederaufnahme der Vertragsabwicklung.

Zumindest bei größeren Projekten sollten Regelungen im Vertrag aufgenommen werden, wie dieser inhaltlich verändert werden kann, falls hierzu die Notwendigkeit entsteht. Auf jeden Fall muss eine solche Vertragsänderung schriftlich erfolgen und sie erfordert eine ausdrückliche Vereinbarung zwischen den Vertragsparteien. Wünscht also eine Partei die Abänderung des Vertrages, muss sie hierüber mit der anderen Partei ins Gespräch kommen. Der geänderte Vertragsinhalt entfaltet erst dann rechtliche Wirkung, wenn beide Vertragsparteien zugestimmt haben und die Vertragsänderung schriftlich dokumentiert ist.

Bei Großprojekten kann es vorkommen, dass der Kunde Einfluss auf die Auswahl von Unterlieferanten nehmen will.

Im internationalen Geschäft geschieht das zum Teil aus politischen Gründen. Dies kann für den Hauptlieferanten unangenehme Konsequenzen bei der Preisgestaltung und bei der Qualität haben. Hier empfiehlt es sich, die vertraglich geschuldete Gesamtleistung in möglichst viele Einzelgewerke aufzuteilen. Für jedes derartige Einzelgewerk sollten dann möglichst mindestens fünf Unterlieferanten gefunden werden. Diese werden auf einer Liste zusammengefasst und im Rahmen einer Anlage zum Vertrag vom Kunden genehmigt. Wichtig ist dabei, dass der Hauptlieferant vertraglich das Recht zugestanden erhält, aus dieser Liste nach eigenem Ermessen mögliche Unterlieferanten frei auszuwählen. Wenn er aus besonderen Gründen dennoch von dieser Liste abweichen möchte, müsste er sich für den speziellen Einzelfall die ausdrückliche Zustimmung des Kunden einholen.