

**Manche Kunden verlangen die Haftung des Lieferanten dafür, dass keine gewerblichen Schutzrechte, insbesondere Patente, verletzt werden.**

Dies ist vertraglich dann in aller Regel mit einem entsprechenden Freistellungsanspruch verbunden, sollte der Kunde dennoch einmal von einem Dritten diesbezüglich in Anspruch genommen werden. Für diesen Fall ist der Lieferant gut beraten, diese Haftung auf die Länder zu beschränken, in denen die Lieferungen und Leistungen voraussichtlich zum Einsatz kommen. Es ist nur schwer möglich, sich einen ausreichenden Überblick über alle weltweit existenten und möglicherweise einschlägigen gewerblichen Schutzrechte zu verschaffen.

**Zur Sicherung der Zahlung seitens des Kunden wird gerne ein Eigentumsvorbehalt vereinbart.**

Das geschieht häufig in der Form des verlängerten Eigentumsvorbehaltes (mit zulässiger Weiterverarbeitung und/oder Weiterveräußerung). Im internationalen Geschäft ist darauf zu achten, dass sich das Sachenrecht immer nach dem nationalen Recht des Landes richtet, in dem sich die Sache befindet. Das bedeutet, dass in jedem Fall für das betreffende Land geprüft werden muss, ob ein solcher Eigentumsvorbehalt (und wenn ja, in welcher Form) möglich ist und welche formellen Voraussetzungen für eine wirksame Vereinbarung erfüllt werden müssen. In einigen Ländern ist beispielsweise die Eintragung in ein öffentliches Register erforderlich.

Soll die Vorhaltung eines bestimmten Versicherungsschutzes auf Seiten des Lieferanten oder des Kunden im Vertrag geregelt werden, empfiehlt sich unbedingt die Einschaltung entsprechender Versicherungsexperten. Zum Nachweis des bestehenden Versicherungsschutzes sollte nur die Verpflichtung zur Vorlage einer Versicherungsbescheinigung eingegangen werden. Die Versicherungspolice gehört üblicherweise zu den gut gehüteten Betriebsgeheimnissen, die nicht offengelegt werden.

Für den Fall eines im Rahmen der Vertragsabwicklung auftretenden Konfliktes kann im Vertrag unter Kaufleuten (nicht im Verbrauchergeschäft) ein Gerichtsstand vereinbart werden. Ein Nachteil bei der Einschaltung der ordentlichen Gerichte ist jedoch häufig, dass sich der Rechtsstreit über lange Zeit und mehrere Instanzen hinzieht und damit viel Geld kostet. Hier sind insbesondere die internen Kosten für die Betreuung des Rechtsstreites durch eigenes Personal zu berücksichtigen. Im internationalen Geschäft unterwirft sich ein Vertragspartner oft nur ungern der Jurisdiktion des Landes, in dem der andere Vertragspartner seinen Sitz hat.

**Besser ist die Vereinbarung einer Mediation (vgl. den Artikel des Autors über Wirtschaftsmediation).**

Im internationalen Geschäft gehört sie beinahe zum Standard. Sollte die Mediation im Einzelfall einmal nicht den gewünschten Erfolg bringen, kann vertraglich ein anschließendes Schiedsgerichtsverfahren vereinbart werden. Die erste Stufe bildet jedoch immer die kaufmännische Verhandlung, möglicherweise nach Eskalation an die Geschäftsführungen der beiden Vertragspartner. In Deutschland ist die Mediation zu über 85 Prozent erfolgreich. Für das Schiedsgerichtsverfahren wird im nationalen Geschäft oft auf die Schiedsgerichtsordnung der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS) verwiesen. Im internationalen Geschäft erfolgt ein entsprechender Verweis häufig auf die Schiedsgerichtsordnung der Internationalen Handelskammer in Paris (ICC). Für den einstweiligen Rechtsschutz kann man dagegen – zumindest bis zur Etablierung eines Schiedsgerichtes – den Weg zu den ordentlichen Gerichten eröffnen.

Wichtig in diesem Zusammenhang ist auch die Frage des anwendbaren Rechtes, insbesondere im internationalen Geschäft. Können sich die Vertragsparteien nicht auf das Recht eines ihrer Länder einigen, empfiehlt sich die Vereinbarung eines „neutralen“ Rechtes, beispielsweise das der Schweiz.

Bei internationalen Verträgen kommt auch der Vereinbarung der Sprache, in der die authentische Originalfassung des Vertrages gehalten ist, große Bedeutung zu. Das Gleiche gilt für die Sprache, in der die Vertragsabwicklung erfolgen soll (in Abgrenzung zu insoweit unverbindlichen Übersetzungen).

**Ein größerer Vertrag schließt dann in der Regel mit einigen allgemeinen Klauseln ab.**

Dazu zählen unter anderem

- die Salvatorische Klausel (Regelung, wie unwirksame Vertragsklauseln ersetzt oder eine Regelungslücke gefüllt werden),
- eine Klausel zur Geheimhaltung,
- eine Klausel über die Rangfolge einzelner Vertragsbestandteile,
- die Erklärung von Anlagen beziehungsweise Anhängen zu integrierten Bestandteilen des Vertrages,
- die Klausel über Force Majeure (Höhere Gewalt), also für Ereignisse, die keine der Vertragsparteien beeinflussen kann oder
- die Zulässigkeit einer Aufrechnung und einer Abtretung oder der Geltendmachung von Zurückbehaltungsrechten.

Das Inkrafttreten eines Vertrages erfolgt, wenn nichts Abweichendes im Vertrag geregelt ist, mit der rechtsverbindlichen Unterzeichnung des Vertragsdokumentes durch alle beteiligten Parteien. Durch die Vereinbarung bestimmter Bedingungen kann dieses Inkrafttreten jedoch auch noch in die Zukunft verschoben werden. Das ist beispielsweise der Fall, wenn bestimmte Sicherheiten vorliegen müssen oder der Finanzier bei einem kreditfinanzierten Geschäft die Auszahlungsreife des Kredites erklärt haben muss. Die jeweiligen Bedingungen hängen hier sehr stark von den individuellen Erfordernissen des jeweiligen Geschäftes ab. Sie dienen der Vermeidung der Vorleistungspflicht einer Partei ohne Sicherstellung der gesamten Vertragsabwicklung.

Zur Ausformulierung all dieser Klauseln, zur Prüfung ihrer Gesetzmäßigkeit sowie zur Prüfung der inneren Stimmigkeit eines Vertragstextes sollten versierte Vertragsspezialisten hinzugezogen werden.