



Das Uniform Commercial Code (UCC) verglichen mit dem UN-Kaufrecht (CISG): welche Rechtsordnung sollte ein ausländische Verkäufer in die USA bevorzugen?



A- Welche Rechtsordnung ist auf den Vertrag anwendbar?

Als erfahrener Exporteur von Waren in die USA ist Ihnen bekannt, dass Sie einen schriftlichen Vertrag benötigen. Sie wissen sicherlich, dass ein gut ausgearbeiteter Vertrag der Ihre Rechte und Pflichten gegenüber Ihrem US-Kunden genau festlegt von grossen Nutzen sein wird, falls Sie Ihre Ansprüche jemals vor Gericht geltend machen müssen.

Was Sie möglicherweise nicht wissen ist, dass gut ausgearbeitete Verträge vorzugsweise eine Rechtswahlklausel enthalten sollten. Da entweder Sie oder Ihr US-Vertragspartner diese Wahl treffen, sollten Sie sich vergewissern, dass Sie es sind, die das auf den Vertrag anwendbare Recht bestimmen.

Wenn ein Kaufvertrag zwischen einem ausländischen Unternehmen und einer US-Firma bestimmt, dass auf den Vertrag das Uniform Commercial Code (UCC) eines bestimmten US-Bundesstaates anwendbar ist, dann bedeutet dies, dass alle Vertragsstreitigkeiten in dieser Weise behoben werden. Das UCC ist

ein einheitliches Handelsgesetz, das in allen 50 US-Bundesstaaten erlassen wurde. Mit der Ausnahme von Louisiana ist das UCC in den gesamten USA auf den Verkauf von Waren anwendbar¹.

Es stellt sich jedoch die Frage, welche Rechtsordnung anwendbar ist, wenn Ihr Heimatland zu den ca. siebzig Staaten gehört, die das UN-Kaufrecht von 1980 (offizielle Bezeichnung 'United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods' oder kurz CISG) unterzeichnet und ratifiziert haben².

Sofern Käufer und Verkäufer ihre Niederlassung in verschiedenen CISG-Vertragsstaaten haben, finden die Bestimmungen des UN-Kaufrechts auf einen Vertrag über den Verkauf von Waren³ Anwendung – es sei denn, die Vertragsparteien haben die Anwendung desselben ausdrücklich im Vertrag ausgeschlossen. Mit anderen Worten, das UN-Kaufrecht gilt automatisch für einen Kaufvertrag, bei dem sowohl Käufer und Verkäufer in verschiedenen CISG-Vertragsstaaten ansässig sind⁴.

Das UN-Kaufrecht wurde entwickelt, um dem folgenden Problem abzuwehren: dem Fehlen von Regeln im internationalen Warenverkauf. Der Zweck dieses Beitrags ist es, einige der Situationen aufzuzeigen, in denen das UN-Kaufrecht für Sie als Verkäufer günstig ist (wobei es automatisch Anwendung findet, wenn Ihr Unternehmen aus einem CISG-Vertragsstaat stammt und Sie mit einem US-Unternehmen einen Vertrag abschließen) und andere, in denen das UCC von Vorteil sein kann.



¹In Louisiana gelten die meisten Bestimmungen des UCC, jedoch nicht Artikel 2, in dem das Kaufrecht geregelt ist.

²Eine Liste der CISG-Vertragsstaaten ist unter <http://www.biu.ac.il/law/cisg/signatoriesEng.htm> zu finden.

³Im Gegensatz zu dem UCC, definiert das UN-Kaufrecht nicht den Begriff "Ware". Das UN-Kaufrecht ist jedoch nicht auf Verträge anwendbar, die hauptsächlich Arbeits- oder Dienstleistungen betreffen.

⁴Neben den USA sind auch Deutschland, Österreich und die Schweiz dem CISG beigetreten.

B- Einige Hauptbestimmungen des UN-Kaufrechts und des UCC im Vergleich

I. „Statute of Frauds“, d.h. Formvorschriften

Der Begriff „Statute of Frauds“ steht für das aus dem englischen Gewohnheitsrechts stammende Prinzip, dass bestimmte Verträge durch ein Schriftstück belegt werden müssen, um rechtsverbindlich zu sein.

Das UCC enthält eine solche Statute of Frauds. Gemäss den Formvorschriften des UCC muss ein Kaufvertrag über mehr als \$500.00 in Waren in Schriftform sein, um vor Gericht einklagbar zu sein. Daher gilt generell dass Formalitäten sehr wichtig sind, um auf dem US-Markt Geschäfte zu tätigen.



Das UN-Kaufrecht wurde hingegen entworfen, um den Bedürfnissen von Geschäftsleuten entgegenzukommen, die es oft vorziehen, ihre Geschäfte ohne Formerfordernisse auszuführen. Im Gegensatz zu Kaufverträgen auf die das UCC anwendbar ist, müssen Verträge gemäss dem UN-Kaufrecht nicht schriftlich geschlossen werden und unterliegen keinerlei Formerfordernissen.

Dies macht US-Geschäftsleute manchmal skeptisch, da im das Schriftformerfordernis im anglo-amerikanischen Recht die Geltendmachung von unaufrichtigen Forderungen verhindern soll. Allerdings ist zu beachten, dass das UN-Kaufrecht zwar auf das Schriftformerfordernis bei einem Kaufvertrag verzichtet, jedoch die Partei die einen Vertrag einklagen will, zunächst seine Existenz beweisen muss. Gemäss dem UN-Kaufrecht kann ein Kaufvertrag auf verschiedene Weise bewiesen werde, z.B. durch Rechnungen, Aufträge,

Zeugen, etc. Da das UN-Kaufrecht automatisch anwendbar ist, sofern Käufer und Verkäufer in CISG-Vertragsstaaten ansässig sind, kommt es in solchen Fällen zur Anwendung des UN-Kaufrechts, selbst wenn kein schriftlicher Vertrag existiert.

Ihr US-Kunde wird möglicherweise erstaunt sein, dass ein gültiger Kaufvertrag besteht, ohne dass eine schriftliche Vereinbarung getroffen wurde - dies wird Sie jedoch nicht überraschen.

II. Dem Vertrag widersprechende Vereinbarungen (Parol Evidence Rule)

Vor Gericht in den USA sind normalerweise Zeugenaussagen, die den Vertragsbedingungen in einem schriftlichen Abkommen der Parteien widersprechen, untersagt. Dies ist eine fundamentale Regel des alten



englischen Gewohnheitsrechts und wird als „Parol Evidence Rule“ bezeichnet. Gemäss der „Parol Evidence Rule“ wird vorausgesetzt dass ein schriftlicher Vertrag das komplette Abkommen der Parteien darstellt. In Übereinstimmung mit dieser Regel können gemäss dem UCC Angaben zu mündlichen Vereinbarungen der Parteien nicht dazu benutzt werden, einem schriftlichen Vertrag zu widersprechen.

In dieser Hinsicht ist das UN-Kaufrecht nicht so streng. Zum Beispiel, in einem Fall, der hier in New York entschieden wurde und in dem das örtliche US-Bundesbezirksgericht das UN-Kaufrecht anwandte, wurden Aussagen bezüglich der Vertragsverhandlungen der Parteien in dem Umfang zugelassen in dem sie die Absichten der Parteien enthüllten⁵. Das Gericht führte einen anderen US-bundesrechtlichen Fall⁶ an und stellte insbesondere fest dass „das UN-Kaufrecht

⁵ Teevee Toons, Inc. (d/b/a Tvt Records) & Steve Gottlieb, Inc. (d/b/a Biobox) v. GERHARD SCHUBERT GMBH, Defendant, 2006 U.S. Dist. LEXIS 59455

⁶ Claudia v. Olivieri Footwear Ltd., 1998 U.S. Dist. LEXIS 4586

im Gegensatz zum US-amerikanischen Vertragsrecht kein Parol Evidence Vorschrift kennt, und alle relevanten Informationen als Beweismittel erlaubt, selbst wenn diese der schriftlichen Dokumentation widersprechen Sie werden daher nur in der Lage sein, die Bedingungen eines Vertrages durch mündliche Vereinbarungen zu beweisen, sofern auf Ihren Vertrag das UN-Kaufrecht anwendbar ist.

III. Der Kampf der Formulare

Der Ausdruck “Kampf der Formulare” bezieht sich auf eine Situation, in der ein Kunde Ihnen ein Auftragsformular zusendet, in denen bestimmte Vertragsklauseln aufgelistet werden. Sie als Verkäufer antworten mit einer Auftragsannahme bzw. einer Rechnung, die auf einem Formular gedruckt sind, das wiederum andere Klauseln enthält. Die Frage ist dann ob ein gültiger Vertrag vorliegt, und falls ja, auf welche Bedingungen sich die Parteien geeinigt haben.



UN-Kaufrecht und UCC weichen in diesem wichtigen Gesichtspunkt erheblich voneinander ab: gemäss dem UCC wird ein Vertrag abgeschlossen sofern die beiden Formulare in den wesentlichen Vertragsbestandteilen übereinstimmen, z.B. die Beschreibung der Waren, der Verkaufspreis, die Menge, etc. Die zusätzlichen Bedingungen die in Ihrer Annahme enthalten sind, werden ausser Acht gelassen, und stattdessen gelten die des Auftragsformulars. Dies ist das Ergebnis gemäss dem UCC, es sei denn Sie weisen in Ihrer Annahme ausdrücklich darauf hin dass Ihre zusätzlichen Vertragsklauseln zwingend sind. Falls der Käufer sich daraufhin weigert, Ihre Bedingungen anzunehmen, kommt kein Vertrag zustande.

Das UN-Kaufrecht andererseits folgt in seinen Bestimmungen der alten Regel, dass ein Vertrag nur zustande kommen kann wenn eine Willenseinigung stattfindet. Ein Vertrag kommt gemäss dem UN-Kaufrecht nur dann zustande, wenn die zusätzlichen Klauseln die Gegebenheiten des Angebots nicht grundlegend ändern. Falls sie diese jedoch grundlegend ändern, kommt kein Vertrag zustande.

Es fragt sich, welche praktische Auswirkung diese Unterschiede haben. Nehmen wir zum Beispiel an, dass Sie eine Bestellung von einem US-Kunden erhalten, in der das Recht eines bestimmten US-Bundesstaats (d.h. das von diesem Staat übernommene UCC) für anwendbar erklärt wird und ausserdem bestimmte Klauseln enthält, die Sie beanstanden. Um nun diese Vertragsbedingungen zu vermeiden,



müssen Sie Ihre Annahme der Bestellung ausdrücklich von der Akzeptanz Ihrer Klauseln durch den Käufer abhängig machen. Es reicht nicht aus, dem Kunden einfach eine Bestellannahme mit abweichenden Klauseln zu schicken.

Eine andere Situation stellt sich, wenn Sie eine Bestellung erhalten, die zwar Ihnen unerwünschte Klauseln enthält, in denen jedoch nicht die Anwendung des UCC festgelegt ist. Das UN-Kaufrecht ist anwendbar, vorausgesetzt die Vertragsparteien sind aus zwei CISG-Vertragsstaaten. Sie können eine Annahme mit abweichenden Klauseln an den Käufer schicken, aber Sie sollten sich darüber bewusst sein, dass der Vertrag nicht zustande kommt, falls die Abweichungen als grundlegende Änderungen anzusehen sind.

IV. Gewährleistungen und Gewährleistungsausschlüsse

Gemäss dem UCC sowie dem UN-Kaufrecht ist ein Verkäufer dazu verpflichtet, ausschliesslich Waren zu verkaufen, die für den üblichen Gebrauch tauglich sind. Dies wird im UCC als „Konkludente Zusicherung der allgemeinen Gebrauchstauglichkeit“ bezeichnet. Diese Gewährleistung verpflichtet Kaufleute, nur Waren zu marktüblicher Qualität an andere Kaufleute zu verkaufen. Da diese Gewährleistung kraft Gesetz in jedem solchen Vertrag inbegriffen ist, hat sie weitreichende Auswirkungen. Sie sollten jedoch wissen dass die Zusicherung der allgemeinen Gebrauchstauglichkeit nicht bedeutet dass der Verkäufer perfekte fehlerfreie Ware liefern muss. Die Ware muss einfach nur zu dem allgemein gebräuchlichen Zweck tauglich sein.⁷



Der praktische Nutzen der Zusicherung der allgemeine Gebrauchstauglichkeit besteht darin, dass Käufer annehmbare Qualität erwarten können, selbst wenn keine Vertragsklauseln mit umfangreicheren bzw. eingeschränkten Gewährleistungen existieren. Ein Verkäufer darf die Zusicherung der allgemeinen Gebrauchstauglichkeit nur ausschließen, sofern dies ausdrücklich erwähnt wird und der Haftungsausschluss schriftlich ist und hinreichend auffällig gemacht wird.

⁷ NY UCC § 2-314(2)(c).

Das UCC enthält auch Bestimmungen über ausdrückliche Gewährleistungen. Gemäss Paragraph 2-313 des UCC kann eine vertragliche Gewährleistung auf drei verschiedene Arten entstehen: (1) wenn der Verkäufer gegenüber dem Käufer ein Versprechen bzw. eine Zusicherung bezüglich der Waren abgegeben hat und das Versprechen bzw. die Zusicherung damit Grundlage des Geschäfts wird, entsteht eine ausdrückliche Gewährleistung, dass die Waren so wie versprochen sein werden⁸, (2) wenn eine Beschreibung der Waren Bestandteil des Geschäfts wird und eine vertragliche Gewährleistung schafft dass die Waren dieser Beschreibung entsprechen sollen⁹, (3) wenn ein Muster oder Modell der Ware Grundlage des Geschäfts wird und eine vertragliche Gewährleistung schafft, dass die Waren dem Muster oder Modell entsprechen sollen¹⁰.



Das UN-Kaufrecht kennt keine formellen Regeln hinsichtlich Haftungsausschlüssen. Gemäss CISG Article 36(2) haftet der Verkäufer *„auch für eine Vertragswidrigkeit, die {...} auf die Verletzung einer seiner Pflichten zurückzuführen ist, einschließlich der Verletzung einer Garantie dafür, daß die Ware für eine bestimmte Zeit für den üblichen Zweck oder für einen bestimmten Zweck geeignet bleiben oder besondere Eigenschaften oder Merkmale behalten*

⁸ N.Y. UCC § 2-313(1)(a)

⁹ N.Y. UCC § 2-313(1)(b)

¹⁰ N.Y. UCC § 2-313(1)(c)

wird.“ Das UN-Kaufrecht geht davon aus, dass die Waren für den gewöhnlichen Gebrauch tauglich sind.¹¹

Für einen rechtsgültigen Haftungsausschluss ist eine ausdrückliche Vereinbarung beider Parteien erforderlich. Der Haftungsausschluss muss jedoch nicht in Schriftform sein bzw. auffällig gemacht werden sein. Zudem muss der Begriff “Gebrauchstauglichkeit” nicht darin enthalten sein.

Für Sie als Verkäufer ist eine Vorschrift, die einen Haftungsausschluss einfach macht, besser. Daher sollten Sie in Fällen in denen Sie vorabsehen können, dass Sie die Zusicherung der allgemeinen Gebrauchstauglichkeit ausschließen werden müssen, das UN-Kaufrecht wählen.



¹¹ Gemäss CISG Article 35 hat der Verkäufer “Ware zu liefern, die in Menge, Qualität und Art sowie hinsichtlich Verpackung oder Behältnis den Anforderungen des Vertrages entspricht”. Art. 35 (2) bestimmt auszugsweise wie folgt: „Haben die Parteien nichts anderes vereinbart, so entspricht die Ware dem Vertrag nur,

- a. wenn sie sich für die Zwecke eignet, für die Ware der gleichen Art gewöhnlich gebraucht wird;
- b. wenn sie sich für einen bestimmten Zweck eignet, der dem Verkäufer bei Vertragsabschluß ausdrücklich oder auf andere Weise zur Kenntnis gebracht wurde, sofern sich nicht aus den Umständen ergibt, daß der Käufer auf die Sachkenntnis und das Urteilsvermögen des Verkäufers nicht vertraute oder vernünftigerweise nicht vertrauen konnte;
- c. wenn sie die Eigenschaften einer Ware besitzt, die der Verkäufer dem Käufer als Probe oder Muster vorgelegt hat; ...

C- Beispiele in denen die Vorschriften des UCC für einen ausländischen Käufer vorteilhaft sind

Sie sollten jedoch nicht den Schluss ziehen, dass das UN-Kaufrecht stets die bessere Alternative darstellt. In bestimmten Situationen kann die Anwendung des UCC für Sie von Vorteil sein.

I. Bestimmtheit von Vertragsbedingungen und Preis



Wenn bestimmte Bedingungen eines Vertrags - insbesondere der Preis - nicht im Angebot festgesetzt sind, kommt gemäss dem UN-Kaufrecht höchstwahrscheinlich kein Vertrag zustande. CISG Art. 14 of the CISG wird oft so interpretiert, dass das Angebot entweder ausdrücklich oder stillschweigend auf den Preis Bezug nehmen muss.

Gemäss dem UCC kommt ein Vertrag zustande selbst wenn das Angebot bestimmte Bedingungen auslöst, z.B. Menge oder Preis.¹² Dies kann dann von Vorteil sein, wenn der Vertrag im Wesentlichen mündlich ausgehandelt wurde bzw. eine Bestellform vorliegt, die jedoch nicht den Preis erwähnt. Sie als Verkäufer müssen dann beweisen, dass tatsächlich ein wirksamer Vertrag vorliegt.

¹² NY UCC § 2-204(3) bestimmt dass ein Kaufvertrag nicht aufgrund von Unbestimmtheit scheitert, sofern die Vertragsparteien die Absicht hatten, zu kontrahieren, und ausserdem eine Grundlage für Rechtsbehelfe besteht, .

II. Zurücknahme des Angebots

Gemäss dem UCC kann eine Partei ein Angebot jederzeit vor Vertragsannahme durch die andere Partei zurücknehmen. Wenn jedoch die Partei die das Angebot macht, schriftlich zugesichert hat, das Angebot offen zu halten, darf es das Angebot nicht zurücknehmen – dies gilt entweder für die Zeitsdauer, die schriftlich festgesetzt wurde, oder falls keine Dauer festgesetzt wurde, für eine angemessene Zeitspanne die drei Monate nicht überschreiten sollte.

Das UN-Kaufrecht macht ein Angebot unwiderrufbar sofern der Empfänger aufgrund des Angebots und in Verlass darauf eine Handlung vornimmt, bevor er von der Rücknahme des Angebots erfährt. Es wird keine bestimmte Dauer vorgeschrieben, während der das Angebot offen bleiben muss (wobei Art. 18 jedoch erwähnt dass die Vertragsannahme innerhalb einer angemessenen Zeit erfolgen muss).

Zum Beispiel wenn ein ausländischer Lieferant einem US-Kunden ein Angebot macht, ist es gemäss dem CISG dazu gezwungen, das Angebot durchzuführen, vorausgesetzt das der Käufer aufzeigen kann, dass er im Verlass auf das Angebot eine Handlung vorgenommen hat. Das UCC dagegen würde dem Lieferanten erlauben das Angebot zurückzunehmen sofern dieser nicht versprochen hat dies nicht zu tun, und sofern das Angebot zurückgenommen wird bevor der Empfänger den Vertrag angenommen hat.

In einer solchen Situation bietet das UCC einen einfacheren Ausweg, falls Sie ein Angebot gemacht haben, das Sie jedoch nicht zu Ende führen wollen.

D- Die Vertragsparteien können die Anwendung des UN-Kaufrechts ausschließen

Das UN-Kaufrecht gestattet Vertragsparteien dessen Vorschriften auszuschließen oder die Anwendung eines anderen Gesetzeswerk vereinbaren. Im Allgemeinen bevorzugen Vertragsparteien die Anwendung der Rechtsvorschriften ihres jeweiligen Heimatlandes. Der Anreiz für eine solche Wahl: möglicherweise besserer Rechtsschutz; Vertrautheit mit heimischen Gesetzen und Verfahren; Vertrag annehmbar für heimische Kreditgeber etc.

Daher wird Ihr US-Kunde natürlich ebenso das UCC bevorzugen. Dies sollten Sie voraussehen und vordruckte Vertragsbedingungen in einem Kaufvertrag oder in einem Bestellformular sorgfältig lesen.

Da es unwahrscheinlich ist, dass Sie Ihren US-Kunden überzeugen können, die Anwendung Ihres nationalen Rechtssystems zu akzeptieren¹³, wie können Sie ihn überzeugen dass zumindest das UN-Kaufrecht Anwendung finden soll? Sie können erklären, dass sowohl hier in den USA wie auch in anderen CISG-Vertragsstaaten, die Vorschriften des UN-Kaufrechts als gerechte Regeln angesehen werden, die den Vertragsparteien erlauben, ihren eigenen Vertrag zu gestalten und von den CISG-Vorschriften abzuweichen.



Da das UN-Kaufrecht so anpassungsfähig ist, entspricht es den Bedürfnissen der internationalen Privatwirtschaft. Mit anderen Worten, das UN-Kaufrecht versetzt die Parteien in

¹³ Da Sie zum Nachweis des Rechts Ihres Heimatlandes (mit Ausnahme des UN-Kaufrechts) vor einem US-Gericht höchstwahrscheinlich einen Sachverständigen engagieren müssen – auf Ihre eigenen Kosten – ist es nicht unbedingt zu Ihren Gunsten, die Anwendung Ihrer heimischen Rechtsordnung auf Vertragsstreitigkeiten zu vereinbaren.

die Lage, den Kaufvertrag genau nach ihren Vorstellungen zu gestalten, mit beiden Parteien gleichgestellt. Sie sollten Ihren US-Kunden auch daran erinnern, dass das UN-Kaufrecht eine einzige Reihe von Regeln für alle ihre Einkäufe aus dem Ausland bietet.

Sie sollten sich darüber im klaren sein, dass sich jedoch auch Nachteile ergeben können, wenn Sie die Anwendung des UN-Kaufrechts nicht ausschließen. Zum einen ist es nicht vorhersehbar, wie die Vorschriften in den Gerichten der verschiedenen Mitgliedsstaaten interpretiert werden. Es gibt keinen Mechanismus um sicherzustellen, dass die Vorschriften des UN-Kaufrechts in identischen Fällen in zwei verschiedenen CISG-Vertragsstaaten auch auf die gleiche Weise ausgelegt werden.

In den zwei Jahrzehnten die seit der Einführung des CISG in den USA vergangen sind, haben sich hier eine beachtliche Anzahl von Gerichtsentscheidungen angehäuft in denen die Vorschriften des CISG ausgelegt werden. Für Sie ist die Auswahl der anzuwendbaren Rechtsvorschriften nun deutlicher denn je zuvor - und Sie haben bessere Chancen, eine gute Rechtswahl zu treffen.



Die vorstehende artikel wurde von Zara Law Offices, 111 John Street, Suite 510, New York, NY 10038, USA erstellt. Alle Urheber- und sonstigen Schutzrechte bleiben

vorbehalten. Die Verbreitung oder Weitergabe des Inhalts oder einzelner Teile ist ohne die schriftliche Zustimmung von Zara Law Offices untersagt.
© 2010 Zara Law Offices.