



Schwammig formuliert, Streit provoziert

Der Autor ist als Arbitrator regelmäßig in internationalen Schiedsverfahren tätig und wird dabei oftmals mit unzureichenden Vertragsklauseln konfrontiert, deren unbeabsichtigte Konsequenzen die Parteien – unnötig – Geld kosten und die sich mit etwas mehr Sorgfalt in den meisten Fällen hätten vermeiden lassen.

VON DR. ANDREAS RESPONDEK :: Die für den jeweiligen Vertrag relevanten Definitionen werden üblicherweise den substantziellen Bestimmungen des Kontraktes vorangestellt. Für viele Verträge (unter anderem Distributionsverträge, Lizenzverträge, Franchiseverträge) ist dabei das Vertragsgebiet von erheblicher Bedeutung, da sich die Geltung des jeweiligen Vertrages lediglich auf ein bestimmtes geografische Gebiet erstrecken soll.

In einem Distributionsvertrag einigten sich die Parteien hinsichtlich der geografischen Erstreckung des Vertrages im Vertrag auf das Gebiet „Asien“. Etwa zwei Jahre nach Vertragsabschluss begann der Distributor mit den Vorbereitungen dafür, das vertragsmäßige Produkt in der Türkei anzubieten und zu vertreiben. Als der Principal davon Kenntnis erhielt, sprach er sofort sein Veto aus, da die Firma in der Türkei bereits über einen Distributor verfügte und die Türkei im Übrigen ja auch „eindeutig“ nicht zu Asien gehöre. Ist dies wirklich so eindeutig? Der Distributor vertrat jedenfalls vehement den entgegengesetzten Standpunkt. Die sich anschließende zeit- und letztendlich auch kostenintensive Diskussion hätte sich vermeiden lassen, wenn die Parteien nicht lediglich den generischen und nicht eindeutig definierten Begriff „Asien“ verwendet hätten,

sondern eine enumerative Aufzählung der einzelnen Länder im Vertrag durchgeführt hätten.

Ähnliche Probleme ergeben sich, wenn die Parteien als Vertragsgebiet lediglich den Begriff „China“ wählen. Beinhaltet China dann auch Hong Kong oder Macao oder nicht? Und wie sieht es mit Taiwan aus? Nach Auffassung Taiwans gehört es nicht zu China, die Volksrepublik China sieht dies allerdings anders.

Auch bei der Angabe von Währungen ist Vorsicht geboten, insbesondere der (alleinigen) Verwendung des Wortes „Dollar“ in internationalen Verträgen. Handelt es sich dann um US-Dollar, Australische oder Neuseeländische Dollar, Hong-Kong-Dollar oder Taiwanesische Dollar? In einem Franchisevertrag, den der Verfasser in einem Schiedsverfahren zu beurteilen hatte, spielte diese Frage mangels genauer Angabe eine nicht nur untergeordnete Rolle, die schlimmstenfalls zu erheblichen (unbeabsichtigten) Mehrkosten hätte führen können.

Was bedeutet Nettoumsatz genau?

Ein weiterer ständiger Konfliktpunkt sind Definitionen für den Nettoumsatz („Net Sales“), wenn beispielsweise eine

Zeit- und letztendlich auch kostenintensive Diskussionen lassen sich vermeiden, wenn in internationalen Verträgen genaue Angaben verwendet werden – das fängt schon beim Wort „Dollar“ an.

Net-Sales-Definition im Vertrag statuiert, dass dem Vertragspartner auf X Prozent der Net Sales eine Kommission von Y Prozent zusteht. Isoliert betrachtet, hört sich dies sehr plausibel und klar an. Die Werthaltigkeit solcher Klauseln muss sich jedoch an ihrem Konfliktpotenzial messen lassen: Umfassen die Net Sales denn auch Verkäufe, bei denen die Produkte, beispielsweise aufgrund mangelnder Qualität, retourniert wurden? Was gilt für „bonus goods“ – sind auch diese Teil der Net Sales? Und inwieweit umfassen Net Sales auch solche Verkäufe, bei denen sich letztendlich die Zahlung der Vertragsprodukte als problematisch herausstellt? All diese ungelösten Fragen lassen sich von vornherein vermeiden, wenn nicht nur genau definiert wird, was im Einzelnen ein Net Sale ist, sondern wenn diesen Erklärungen im Anhang zum Vertrag auch eine Beispielerrechnung beigelegt wird.

In einem (Lizenz-)Vertrag zwischen einem asiatischen Lizenzgeber und einem mexikanischen Lizenznehmer hatten die Parteien geregelt, dass das Vertragsprodukt auf Basis der „best efforts“ des Lizenznehmers in zehn mittel- und südamerikanischen Ländern registriert und vertrieben werden sollte. Als nach zehn Jahren das Produkt lediglich in zwei Ländern registriert worden war und vertrieben wurde, kündigte der Lizenzgeber den Vertrag unter Hinweis darauf, dass der Lizenznehmer keinerlei „best efforts“ an den Tag gelegt habe, um das Produkt registrieren zu lassen. Im sich der Vertragskündigung anschließenden ICC-Verfahren urteilte das Tribunal, dass mangels einer genauen Qualifizierung, was denn nun die „best efforts“ genau beinhalten, dem Lizenznehmer nicht zum Vorwurf gemacht werden könne, dass er das Produkt lediglich in zwei Ländern registriert und angeboten habe.

Egal, ob man nun der Entscheidung zustimmt oder nicht, solche (für den Lizenzgeber bedauerlichen) Entscheidungen können immer vermieden werden, indem die Worte „best efforts“ so weit wie möglich präzisiert und konkretisiert werden und im Vertrag festgelegt wird, was denn nun genau die „best efforts“ beinhalten. In unserem Beispielfall hätten in dem Vertrag präzise Vorgaben gemacht werden können, mit entsprechenden zeitlichen Befristungen, bis zu welchem Zeitpunkt in den einzelnen Ländern die Produkte zu registrieren oder anzubieten waren.

Anwendbares Recht mit Sorgfalt wählen

In einem Liefervertrag zwischen einem deutschen Hersteller und einem chinesischen Käufer konnten sich die Parteien nach langwierigen Verhandlungen nicht auf ein bestimmtes Recht für den Vertrag einigen. Der deutsche Hersteller favorisierte deutsches Recht, während der chinesische Käufer erwartungsgemäß chinesisches Recht bevorzugte. Um den Vertrag zum Abschluss zu bringen, einigten sich beide Parteien dann auf die Anwendbarkeit des schweizerischen Rechts. Als dann wegen verschiedener Transportschäden der

Waren ein Schiedsverfahren eingeleitet wurde, waren Käufer wie Verkäufer überrascht von verschiedenen Regelungen des schweizerischen Rechts, mit denen sie aufgrund völliger Unkenntnis des schweizerischen Kompromissrechts nicht gerechnet hatten.

Die Lehre hieraus ist, immer nur ein solches Recht auf den jeweiligen Vertrag anzuwenden, mit dem die Parteien – zumindest in den wesentlichen Grundzügen – mehr als nur rudimentär vertraut sind, um Überraschungen und unerwünschte Konsequenzen von vornherein ausschließen zu können. Deutsche Vertragsparteien, die im sogenannten Civil Law beheimatet sind, haben keinerlei Hemmschwellen, in ihren Verträgen Strafzahlungen bei Vertragsverstößen vorzusehen. Hier ist allerdings Vorsicht geboten, wenn auf den Vertrag ein Rechtssystem des Common Law (zum Beispiel Singapur) zur Anwendung kommt.

Im Common Law sind reine Strafzahlungen grundsätzlich verboten und bei vertraglicher Vereinbarung unwirksam, es ist allein die Vereinbarung von „liquidated damages“ (in etwa der voraussehbare zukünftige konkrete Schaden) zulässig. Oftmals bestehen in Asien Vertragspartner darauf, dass Verträge zweisprachig ausgefertigt werden, oder es gibt in einigen Ländern (etwa Indonesien) gesetzliche Vorgaben, dass Verträge grundsätzlich zweisprachig ausgefertigt werden müssen.

Falsch verstandenes Gleichheitsverständnis

In derartigen zweisprachigen Verträgen finden sich dann oftmals Vertragsklauseln am Ende des Vertrages, in denen aus einem falsch verstandenen Gleichheitsverständnis festgelegt wird, dass beide Sprachen gleichermaßen für die Parteien verbindlich sind. Nach den Erfahrungen des Verfassers ist dies ein zielsicherer Weg ins Chaos, wenn es zwischen den Parteien jemals Streitigkeiten zu einer Vertragsklausel gibt. Denn nicht nur gibt es praktisch keine Übersetzung, die mit dem übersetzten Text 100% deckungsgleich ist. Sondern erschwerend kommt hinzu, dass sich einige Begriffe nur sehr schwer oder gar nicht übersetzen lassen.

Berücksichtigt werden sollte auch, dass in den deutschen Headquarters nicht jeweils Muttersprachler der asiatischen Sprache vorhanden sein werden, die dann bei entsprechenden Vertragsstreitigkeiten verlässlich argumentieren könnten, warum eine Übersetzung nun richtig oder falsch ist. Aus diesem Grund sollte immer nur eine einzige Vertragssprache als verbindlich deklariert werden, vorzugsweise diejenige Sprache, mit der der deutschsprachige Vertragspartner auch arbeiten kann ohne jeweils auf einen Übersetzer zurückgreifen zu müssen.

Die Beispiele nicht sorgfältig abgefasster vertraglicher Klauseln und der daraus resultierenden negativen Konsequenzen im Asien-Geschäft könnten beliebig erweitert werden, was allerdings den Rahmen dieses Beitrags sprengen würde. Es kann nicht eindringlich genug daran erinnert werden, jeden Vertrag mit der größten Sorgfalt abzufassen. ❖