

# Musterkaufvertrag für das Auslands- geschäft

## Teil 4 – ICC Muster „Internationaler Kaufvertrag“ für hergestellte Waren



Von Rechtsanwalt Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff, Ahlers & Vogel Rechtsanwälte PartG mbB, Bremen

Der ICC Musterkaufvertrag für das internationale Geschäft bietet umfangreiche Unterstützung bei Geschäftsabschlüssen im Außenhandel. Er ist untergliedert in einen Teil mit „Besonderen Vertragsbestimmungen“, der es den Geschäftspartnern in seinen Formular-/Textfeldern ermöglicht, individuelle Vereinbarungen zu den einzelnen Vertragsklauseln zu treffen. Der Musterkaufvertrag enthält abschließend auch einen Teil „Allgemeine Vertragsbedingungen“. In diesem Beitrag geht es vor allem um das Formular-/Textfeld „Ware“, für dessen Ausfüllen einige wichtige Detailfragen zu klären und festzulegen sind. Gegebenenfalls bedarf das Unternehmen, das den Formularvertrag für Einzelgeschäfte nutzen möchte, zum rechtsfehlerfreien Ausfüllen des Textfeldes „Ware“ einer zollrechtlichen Beratung.

### INHALT

- **Ware**  
Warenbegriff
- **Produktcode**
- **Ursprung**
- **Warencode**
- **Vertragspreis**  
Umsatzsteuerbefreiung  
Inneregemeinschaftlichen Lieferungen  
Ausfuhrlieferungen
- **Festpreis/Preisbindung**  
Preisänderung  
Preisgleitklausel

### Ware

Das ICC Muster „Internationaler Kaufvertrag (Herstellte Waren)“ bezieht sich auf „hergestellte Waren“. Wegen dieser Eingrenzung ist der Mustervertrag daher nicht anzuwenden, wenn besondere Vertragsbedingungen für Kaufverträge über Warenerzeugnisse wie insbesondere Rohstoffe, landwirtschaftliche Erzeugnisse, Lebensmittel oder verderbliche Güter, benötigt werden.

Das ICC Muster Internationaler Kaufvertrag ist besonders zugeschnitten auf Geschäftsvorfälle, die dem Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG) unterliegen, so dass der Warenbegriff im Sinne des CISG zugrunde gelegt wird.

### Warenbegriff

Das CISG bezeichnet die „Ware“ in Art. 1 Abs. 1 CISG als Gegenstand des Kaufvertrages, definiert den Begriff

aber selbst nicht, genauso wenig, wie das Wort „Kaufvertrag“ definiert wird. Stattdessen ist der Begriff „Ware“ autonom zu bestimmen und so verstehen, dass damit grundsätzlich nur (zur Zeit der Lieferung) bewegliche körperliche Sachen gemeint sind. Auf die Form der Ware kommt es nicht an, oder darauf, ob es eine bereits bestehende oder eine noch herzustellende Sache geht; entscheidend ist, dass es bei der „Ware“ um eine bewegliche Sache geht (also nicht Immobilien und Rechte, wie z.B. Forderungen, Patente, Lizenzen, Know-how), was beispielsweise auch Verträge über Computersoftware und digitale Dateien mit einschließt, sofern mit dem Vertrag eine Eigentumsübertragung durch Kauf (und nicht etwa nur eine Lizenzierung) angestrebt wird.

Waren im Sinne des UN-Kaufrechts sind damit bewegliche Gegenstände, die im Rahmen eines Kauf- oder Herstellungsvertrages verkauft werden (bewegliche Objekte und Sachgesamtheiten, abgrenzbare unkörperliche Produkte wie z.B. Computersoftware und Tiere), nicht jedoch die in Art. 2 CISG genannten Ausnahmen (z.B. Wertpapiere oder Zahlungsmittel, Schiffe, elektrische Energie).

#### A-1

#### Verkaufte Ware

Gegenstand/Versandstücke – Artikelbeschreibung – Produktcode – Ursprung – Warencode – Menge

### Produktcode

Im Textfeld „A-1 Verkaufte Ware“ des ICC Vertragsmuster besteht die Möglichkeit, Daten zum (elektronischen)

Produktcode einzufügen. Beim elektronischen Produktcode (EPC) handelt es sich um eine Identifikationsnummer, mit der Produkte, Verpackungen, Dokumente und auch (Lager-/Stand-)Orte weltweit gekennzeichnet und identifiziert werden können. Mit der Einführung von EPC in der Wertschöpfungskette wird das Ziel verfolgt, die Transparenz über Herkunft und Verbleib von Waren zu erhöhen; schließlich werden die weltweiten Warenströme damit optimal vernetzt. Insbesondere für die Optimierung übergreifender Logistikprozesse spielt ein EPC-Netzwerk eine herausragende Rolle.

Im Supply Chain Management müssen alle informations- und Warenflüsse aufeinander abgestimmt und alle Beteiligten vom Lieferanten bis zum Abnehmer sowie eingebundene Logistik- und sonstige Dienstleister miteinander vernetzt werden. Ein EPC-Netzwerk senkt (Logistik-) Kosten und schafft effiziente Strukturen.

### ONS

Zu diesem Zweck enthält der zu kennzeichnende Gegenstand bzw. das Produkt eine Nummer, die einem Hersteller eindeutig zugeordnet werden kann. Ein so genannter Object Name Service (ONS) ordnet der EPC-Seriennummer eine Internet-Adresse (URL) zu, die auf eine Objektbeschreibung des Herstellers verweist. So lassen sich Informationen über Produkte, die codiert sind, jederzeit über das Internet abrufen.

### RFID

Mit einem EPC codierte Produkte können über eine spezielle Technik (RFID = Radio Frequency Identification/Iden-

tifizierung mit Hilfe elektromagnetischer Wellen) erfasst und verfolgt werden. Dieses Sender- Empfänger-System zum automatischen und berührungslosen Identifizieren und Lokalisieren von Objekten über elektromagnetische Wellen wurde von einem internationalen industriellen Interessenverband (GSI) mit Sitz in Brüssel normiert, so dass eine Verträglichkeit mit anderen internationalen Normen und Standards sichergestellt ist. Die GSI sichert damit das Zugriffs- und Übertragungsverfahren, doch hat das EPC keine weiteren Sicherungseigenschaften oder Echtheitsmerkmale, so dass ein Fälschungsrisiko nur durch weitere Sicherungsmaßnahmen umgangen werden kann.

## Ursprung

Das Formularfeld „Ware“ ermöglicht es auch, Angaben zum Warenursprung zu machen. Das Stichwort „Ursprung“ weist dabei auf eine komplexe Thematik hin, die im internationalen Warenverkehr eine Rolle spielt. Grenzüberschreitende Warenbewegungen sind vielfach mit Abgaben belastet, die vor allem bei der Erschließung neuer Märkte zu beachten sind. Unterschiede in der Abgabenlast sind für die Erschließung neuer Märkte ein wichtiges Argument, und vor allem die Möglichkeiten von Vorzugsbehandlungen (Präferenzen) können ausschlaggebend für Geschäfte in einem Auslandsmarkt sein. Das „Ursprungs- und Präferenzrecht“ der EU regelt solche Vorzugsbehandlungen und setzt damit zugleich handels- und entwicklungspolitische Ziele der EU um. Die Ausnutzung von Präferenzen kann für ein Unternehmen einen enormen wirtschaftlichen Vorteil im Geschäft bedeuten.

Auf den Ursprung einer Ware wird abgestellt

- bei der Erhebung von Einfuhrabgaben (präferenzialer Warenursprung) und
- bei der Anwendung bestimmter handelspolitischer Maßnahmen der EU (nicht-präferenzialer Warenursprung). Hier können Auswirkungen auftauchen, die vom Unternehmen besonders zu beachten sind:
  - Einfuhrbeschränkungen,
  - Ausfuhrbeschränkungen,
  - Ausfuhrerstattungen und
  - Antidumpingmaßnahmen.

## Nicht-präferenzialer Ursprung

Für Unternehmen ist es an dieser Stelle von Bedeutung, sich über die Bedeutung des nicht-präferenzialen Ursprungs bei der Anwendung von Ein- und Ausfuhrbeschränkungen, Antidumpingzöllen und Ausfuhrerstattungen im Klaren zu sein. Er ist auch von Bedeutung bei der Gewährung von Ausfuhrbürgschaften und kann die Voraussetzung für die Beschaffung eines notwendigen Dokuments in einer Abwicklung des dokumentären Zahlungsverkehrs (Dokumenteninkasso, Dokumentenakkreditiv) sein.

## Präferenzialer Warenursprung

Gebietsansässige Unternehmen können Präferenzen sowohl beim Import wie auch beim Export nutzen. Bei der Einfuhr können durch Vorlage eines gültigen Präferenznachweises die Einfuhrabgaben reduziert werden. Die einzelnen Präferenzregelungen unterscheiden dabei zwischen förmlichen und nicht-förmlichen Präferenznachweisen. Hierauf soll an dieser Stelle nicht vertieft eingegangen werden.

## Warencode

Unternehmen benötigen für die Abwicklung ihrer Außenhandelsgeschäfte eine Zolltarifnummer, die auch Warennummer/Warencode genannt wird. Die Zolltarifnummer ist die numerische Codierung einer Ware. Die Ermittlung der Zolltarifnummer nennt man Tarifierung oder Einreihung der Ware in den Zolltarif der Europäischen Union.

Die Zolltarifnummer ist erforderlich, um die Import- und Exportvorschriften für die betreffende Ware ermitteln zu können. In erster Linie können anhand dieser Nummer die Einfuhrabgaben sowie gegebenenfalls bestehende Ausfuhrabgaben festgestellt werden. Aber auch das mögliche Bestehen eines Import- oder Exportverbotes oder eines Vorbehalts lässt sich auf ihrer Grundlage klären. Gleichzeitig ist die korrekte Bestimmung der Zolltarifnummer auch bei Intrastat-Meldungen, zur Bestimmung des Verbrauchsteuersatzes oder auch im Rahmen des Warenursprungs- und Präferenzrechts zwingend notwendig.

A-2	Vertragspreis
Währung:	
Betrag:	
Betrag in Worten:	

## Vertragspreis

Das ICC Muster Internationaler Kaufvertrag gibt in Formularfeld A-2 Raum für die Eintragung eines Vertragspreises (in Zahl und Wort) und der Währungsbezeichnung des Vertragspreises. Es steht den Vertragsparteien frei, zusätzliche Regelungen zum Vertragspreis mit aufzunehmen. Es kann auch sein, dass zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses noch keine endgültige Einigung über den Vertragspreis besteht, die Parteien aber dennoch bereits Bindungswillen für die Vertragsdurchführung haben.

In internationalen Lieferverträgen ist der Preis in der Regel als Nettopreis kalkuliert und dargestellt, da davon auszugehen ist, dass den Verkäufer keine Umsatzsteuerpflicht trifft. Voraussetzung für die Befreiung von der Umsatzsteuer ist allerdings, dass die Verbringung der Ware ins Ausland belegt werden kann. Das bedeutet, dass eine Fülle von Dokumenten und eine durchaus umfangreiche Dokumentationspflicht, die auch elektronisch erbracht werden kann, vorhanden ist, um eine USt-Befreiung zu erreichen.

## Umsatzsteuerbefreiung

Eigentlich sind Lieferungen gegen Geld umsatzsteuerpflichtig, wie aus § 1 Abs. 1 Nr. 1 UStG hervorgeht: „Der Umsatzsteuer unterliegen folgende Umsätze: 1. die Lieferungen und sonstigen Leistungen, die ein Unternehmer im Inland gegen Entgelt im Rahmen seines Unternehmens ausführt.“ Die Ausnahme folgt aus § 4 Nr. 1 UStG wonach von den unter § 1 Abs. 1 Nr. 1 UStG fallenden Umsätzen die Ausfuhrlieferungen und die innergemeinschaftlichen Lieferungen befreit sind.

## Inneregemeinschaftlichen Lieferungen

Innerhalb der EU erfolgt auf Seiten des Verkäufers eine Steuerfreistellung nach § 4 Nr. 1 Buchst. b und § 6a UStG, wenn die Ware in einen anderen Mitgliedstaat verbracht wird und der Käufer Unternehmer ist. Als Nachweis für die Befreiung von der Umsatzsteuer dienen (als so genannter „Buchnachweis“) ein Rechnungsdoppel sowie eine so genannte Gelangensbestätigung des Abnehmers.

Dazu sagt § 17a Abs. 1 UStG: „Bei innergemeinschaftlichen Lieferungen hat der Unternehmer ... durch Belege nachzuweisen, dass er oder der Abnehmer

den Gegenstand der Lieferung in das übrige Gemeinschaftsgebiet befördert oder versendet hat. Diese Voraussetzung muss sich aus den Belegen eindeutig und leicht nachprüfbar ergeben“.

Anstelle einer Gelangensbestätigung kann auch ein Versendungsbeleg (handelsrechtlicher Frachtbrief oder Konnossement, oder auch deren Doppel) ausreichen, § 17a Abs. 3 Ziff. 1 UStG.

Eine Gelangensbestätigung kann als Sammelbestätigung ausgestellt werden. In der Sammelbestätigung können Umsätze aus bis zu einem Quartal zusammengefasst werden. Die Gelangensbestätigung kann in jeder die erforderlichen Angaben enthaltenden Form erbracht werden; sie kann auch aus mehreren Dokumenten bestehen, aus denen sich die geforderten Angaben insgesamt ergeben.

Konsequenz für Dokumente des ICC-Mustervertrags ist daher: Die Gelangensbestätigung kann in jeder Form, die die erforderlichen Angaben enthält, erbracht werden; sie kann auch aus mehreren Dokumenten bestehen, aus denen sich die geforderten Angaben insgesamt ergeben (§ 17a Abs. 2 Satz 4 UStDV). Das bedeutet für die Praxis:

- Eine gegenseitige Bezugnahme in den entsprechenden Dokumenten ist dabei nicht erforderlich.
- Die Bestätigung muss sich also keineswegs zwingend aus einem einzigen Beleg ergeben. Sie kann z.B. auch aus einer Kombination des Lieferscheins mit einer entsprechenden Bestätigung über den Erhalt des Liefergegenstands bestehen. Sie kann auch aus einer Kopie der Rechnung über die innergemeinschaftliche Lieferung, ergänzt um die weiteren erforderlichen Angaben, bestehen.
- In den Fällen der Versendung des Gegenstands der innergemeinschaftlichen Lieferung durch den Unternehmer oder durch den Abnehmer können die Angaben der Gelangensbestätigung auch auf einem Versendungsbeleg enthalten sein.
- Die Gelangensbestätigung oder die die Gelangensbestätigung bildenden Dokumente können auch in englischer oder französischer Sprache abgefasst werden; entsprechende Nachweise in anderen Sprachfassun-

gen bedürfen einer amtlich beglaubigten Übersetzung.

### **Ausfuhrlieferungen**

Bei Ausfuhrlieferungen in ein Drittland werden Ausfuhrnachweis und Buchnachweis (§§ 8 bis 17 UStDV) in der Praxis im EDV-gestützten Ausfuhrverfahren ATLAS durch Übermittlung eines elektronischen Ausgangsvermerks erbracht. Hat der Unternehmer statt des Ausgangsvermerks einen Alternativ-Ausgangsvermerk, gilt dieser als Ausfuhrnachweis“.

### **Festpreis/Preisbindung**

Bei Vertragsabschluss soll deutlich werden, welcher Preis gilt oder wie und wann der verbindliche Preis festgesetzt werden soll. In Betracht kommen kann eine Vereinbarung, dass

- der Preis zur Anwendung gelangen soll, der am Tag der Warenbestellung
- oder aber der Warenabnahme Gültigkeit hat.
- Daneben kann es bei der Frage des Kaufpreises darum gehen festzustellen, ob ein Festpreis (also einschließlich der Nebenkosten)
- oder ob ein Kaufpreis mit Preisgleitklausel zur Anwendung gelangen soll. Im letzteren Fall dürfte es schwierig sein zu klären, aufgrund welcher Einflüsse die Preisgleitklausel zu einer Veränderung des Kaufpreises führen soll. In jedem Fall muss schon bei der Preiskalkulation, also vor Niederschrift des Vertragspreises im Formularvertrag, überlegt werden, welche Faktoren auf den Preis einwirken.
- Schließlich kann die Situation eintreten, dass die Vertragsparteien bei Vertragsschluss einen gemeinsamen (Vertrags-)Bindungswillen haben, aber noch keine exakte Festlegung des Preises getroffen haben.

Die Vereinbarung eines Festpreises bindet den Exporteur. Wird das Formular in A-2 ohne weiteren Zusatz genutzt, wird damit ein *Festpreis* vereinbart. Der Exporteur hat das Risiko von Kostenerhöhungen der zu liefernden Ware oder zu erbringenden Leistungen zu tragen.

### **Preisänderung**

Es kann die Frage auftauchen, ob sich daran nichts mehr ändern lasse. Das

deutsche Recht bietet mit den Instituten des „Wegfalls der Geschäftsgrundlage“ und der „Irrtumslehre“ grundsätzliche Möglichkeiten, an einer Vereinbarung eine Veränderung vorzunehmen. Soll über den „Wegfall der Geschäftsgrundlage“ ein Festpreis vom Exporteur wegen vorliegender Kostenerhöhungen verändert werden, so hat die deutsche Rechtsprechung diese Möglichkeit allerdings stark eingeschränkt auf die wenigen Fälle, dass ein Festhalten am Vertrag deshalb nicht möglich ist, weil ein kras- ses Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung besteht. – Ein Anfechtungsrecht wegen Irrtums dürfte in den meisten Fällen ausscheiden. Ein Vertragspartner, der seinem Gegenüber die Preiskalkulation nicht offenlegt, kann sich nur bei der Preiskalkulation irren; dies ist nach herrschender Auffassung stets ein unbeachtlicher Motivirrtum.

### **Preisgleitklausel**

Preisgleitklauseln (oder Preisvorbehaltsklauseln) in Außenhandelsgeschäften finden sich in Form von Richt- oder Schätzpreisen, der Vereinbarung von „Markt-“ Preisen oder der Bezeichnung „Preis freibleibend“ beziehungsweise in der Bezugnahme auf eine Preisliste in ihrer jeweils gültigen Fassung. Eine Preisgleitklausel ist also eine Vereinbarung, die die Höhe der Geldschuld an eine vertragsfremde Bezugsgröße bindet und bei Änderung der Bezugsgröße eine automatische Anpassung vorsieht. Kann der Exporteur aufgrund seiner guten Marktposition eine solche Preisgleitklausel durchsetzen, dann hindert ihn die deutsche Rechtsprechung nicht daran, den endgültig zu bezahlenden Kaufpreis bei Lieferung festzusetzen. Bei einem etwaigen Rechtsstreit über die Preisgestaltung obliegt dem Exporteur lediglich die Darlegungslast für die Preisfestsetzung; nur wenn der Preis sich als sittenwidrig herausstellt, kann die „Preisgleitklausel“ für den Exporteur ein ungünstiges Ende des Kaufvertrages bedeuten. Um eine Preisgleitklausel einzusetzen, muss eine ergänzende Formulierung in Kasten A-2 eingestellt werden.

Im Hinblick auf Art. 14 Abs. 1 Satz 2 CISG („Ein Vorschlag ist bestimmt genug, wenn er .... den Preis festsetzt oder die Festsetzung ermöglicht.“) sollte auch bei Verwendung einer Preisgleitklausel der Preis ausreichend bestimmt sein, weil es andernfalls an einem wirksamen

Kaufvertrag fehlen kann (dazu nachfolgend, 7.3.). Außerdem sollte der Verkäufer vor Einsatz einer Preisgleitklausel prüfen, ob eine solche Klausel auch nach dem nationalen Recht des Käuferlandes zulässig ist, denn eine Nichtbeachtung kann im Zweifel die Gültigkeit der Preisklausel oder sogar des ganzen Vertrages, vgl. Art. 4 Satz 2 Buchst. a CISG.

#### Quelle und weiterführender Hinweis:

The ICC Model International Sale Contract, ICC Publication Nr. 738 E

# ☰ Weg vom Beleg und hin zum Prozess

## Teil 2: Die zunehmende Bedeutung von IT-Systemen im Bereich Außenhandel und die Konsequenz für die Fachabteilung



Von Frank Mertz, MAN Truck & Bus AG

*In dem ersten Teil wurde die zunehmende Bedeutung von IT für den Fachbereich Exportkontrolle und Zoll herausgearbeitet und welche Herausforderungen dies mit sich bringt, unter anderem eine mehr projektbasierte Arbeitsweise. Im Folgenden soll nun darauf eingegangen werden wie eine projektbasierte Arbeitsweise im Fachbereich angegangen werden könnte.*

### INHALT

- **Was sollte vor dem Projektstart gemacht werden? – Die Definitionsphase**

- Erarbeitung der Projektziele
- Lösungsansätze und deren Bewertung
- Lösungsansätze im Bereich Zoll & Außenhandel
- Ergebnisse der Definitionsphase
- Die Planungsphase
- Arbeitspakete
- Projektstrukturplan
- Ablauf- und Terminplan
- Kostenplan
- Ergebnisse der Planungsphase

### Was sollte vor dem Projektstart gemacht werden? – Die Definitionsphase

Am Anfang steht immer eine Vision (oder Grobziel), also eine grobe Vorstellung von dem, was man überhaupt erreichen will. Sie kann auch von einem Problem oder einer Problemanalyse abgeleitet werden. Diese Vision wird regelmäßig von der Fachabteilung formuliert und hat im Kern eine fachliche Problemstellung.

#### Beispiel:

Die Kosten eines externen Dienstleisters für die Abwicklung der Importverzollungen steigen Jahr für Jahr, doch die Qualität der Dienstleistung hat bei vergangenen Zollprüfungen sowie internen Überprüfungen zu Beanstandungen geführt.

Vision: Die Importabwicklung soll zukünftig nicht mehr von diesem Dienst-

leister durchgeführt werden. Eine Reduzierung der Kosten (auch der Abhängigkeit von Kostensteigerungen) und eine Steigerung der Qualität wird gewünscht.

#### Erarbeitung der Projektziele

Von dieser grob formulierten Vision sollten die Projektziele abgeleitet werden. Dabei ist es wichtig, diese so präzise und vollumfänglich wie möglich zu formulieren. Hierbei sollten die Ziele die folgenden Eigenschaften aufweisen:

- **Eindeutiges Ziel:** Verständliche, eindeutige und klare Formulierung.
- **Erreichbares Ziel:** Es müssen realistische Ziele gewählt werden. Wichtig ist es auch, die Ziele bis zum Abschluss der Definitions- und der anschließenden Planungsphase gegen diese Eigenschaft zu prüfen.
- **Überprüfbar bzw. messbar Zielformulierung:** Gute Ziele sind messbar und ermöglichen erst die Steuerung von Projekten.
- **Lösungsneutrale Formulierung:** Lösungsansätze werden erst später erarbeitet, daher sollten die Ziele zunächst neutral formuliert sein.
- **Positive Zielformulierung:** Das Ziel soll klar vorgeben, was erreicht werden soll und nicht eine Option ausschließen und unzählige andere Ansätze und Optionen offenlassen.

Die genauen Projektziele können und sollen gemeinsam mitgeplant und erarbeitet werden mit den Abteilungen, die in das Projekt involviert werden sollen. Die Einbindung anderer Abteilungen bereits in dieser Phase erhöht erfah-