

☰ Kostenverteilung im Außenhandelsgeschäft

Gesetzliche Grundlagen – Möglichkeiten vertraglicher Vereinbarungen



Von Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff, Bremen

Die Rentabilität von Exportgeschäften hängt zu einem Großteil auch von einer bestmöglichen Vorabkalkulation der entstehenden Kosten ab, die aus einer Vielzahl von Komponenten bestehen und vom Warenverkäufer bereits vor Vertragsabschluss bei der Berechnung des Angebots- bzw. Verkaufspreises beachtet werden müssen. Häufig wird vermutet, dass die einfache vertragliche Einbindung einer standardisierten Lieferbedingung wie etwa einer Klausel der Incoterms 2020 genüge, um die wichtigsten Kostenblöcke zu erfassen. Der Beitrag zeigt auf, dass Fehler hinsichtlich der Kostenverteilung zwischen Verkäufer und Käufer schon bei der Anwendung standardisierter Lieferbedingungen auftreten können. Falls auch noch zusätzliche (Neben-)kosten entstehen können, ist das Vorhandensein gesondert vereinbarter Nebenabreden hilfreich. Fehlen diese, können gesetzliche Regelungen als Ergänzung zu einer fehlenden Vertragsvereinbarung zur Anwendung kommen.

INHALT

- **Kosten von Außenhandelsgeschäften**
Grundsätzliches zur Kostenfestlegung eines Geschäfts
- **Reichweite der Kostenverteilung durch Incoterms**
Abschluss des Beförderungsvertrages
Kostenaufteilung nach den Incoterms 2020
EXW
FCA
CPT und CIP
DAP, DPU und DDP
FAS und FOB
CFR und CIF
- **Begrenzte Reichweite der Incoterms-Vereinbarung**
- **Kostenverteilung bei Fehlen einer passenden Lieferbedingung**
Konsequenzen für den Versandungskauf

- **Spezielle Kosten nach CISG**
Kosten für Erhalt der Ware
Zu viel Lieferung
Mängelbeseitigung
Transportversicherung
Verpackungskosten
- **Zusammenfassung**

Kosten von Außenhandelsgeschäften

Bei der Abwicklung internationaler Handelsgeschäfte treten verschiedene Kosten auf, die grob in folgende Kategorien untergliedert werden können. Zu berücksichtigen sind:

- *Lagerkosten* (von Warenlager über Versicherung bis hin zu Hafen-/Terminal- und Handlinggebühren usw.) und

- *Transportkosten* (Kosten für Verpackung, Verladung, Ladungssicherung, Entladung, Frachtkosten, All Risks-Versicherung und Versicherungsschutz gegen Verlust und Beschädigung während des Transports) sind auch
- *Dokumentationskosten* (Ausgaben für die Erstellung und Beschaffung notwendiger Dokumente wie Handelsrechnungen, Ursprungszeugnisse, Konnossements, Frachtbriefe usw.),
- *Kosten für die Export- und Importabfertigung*, Zölle, Abgaben und Steuern,
- *Kosten für Haftpflichtversicherungen* (u.a. Produkthaftung, Betriebs- und Verkehrshaftpflicht, Haftung von Transporteur, Transportfahrzeug),
- *Transaktionsversicherungen* (Schutz des Verkäufers vor Zahlungsausfallrisiken durch Kauf von Exportkreditversicherungen oder Einsatz von zahlungssichernden Bankinstrumenten wie Akkreditiv, Bankgarantie o.Ä.)

sowie heutzutage immer bedeutsamer werdende *Compliance-Kosten*, Kosten für Schutz vor Cyberangriffen und sonstige Risikoschutzmaßnahmen und letztlich auch die Kosten der *Inanspruchnahme von Vorfinanzierungen* der Liefergeschäfte durch Bankkredit, die bis zur Bezahlung der Lieferung entstehen.

Die Aufzählung versteht sich als *nur beispielhafte Nennung* von Kostenkomponenten, die Warenlieferanten bei ihrer Preiskalkulation zu beachten haben. Wie komplex die einzelnen Kostenpositionen im Detail sein können, zeigen die „*Transportkosten*“: Zu den Beförderungskosten zählen nämlich alle Kosten für Haupt- und Nebenleistungen, die mit der Beförderung der Waren in Richtung Empfänger verbunden sind. Hierzu gehören Frachten einschließlich besonderer Zuschläge, Speditionskosten einschließlich Provisionen für die Vermittlung von Frachtverträgen mit den Frachtführern, Mieten für Beförderungsmittel (hierzu gehören auch Container und Paletten), die mit der Beförderung unmittelbar zusammenhängenden Kosten für eine Vor- und Zwischenlagerung, Kosten, die bei Beförderungsverzögerungen entstehen (sog. Demurrage-Kosten), und alle Kosten und Gebühren, die aufgrund der Liefere-

rung vor dem Ort des Verbringens anfallen (z.B. Visa- und Straßenbenutzungsgebühren, Kosten für Begleitschutz, Verzollungskosten im Drittland, Sicherheitsgebühren).

Erkennbar wird durch diese Zusammenstellung bereits, dass die in der Praxis oft eingesetzten standardisierten Lieferbedingungen der Incoterms 2020 zwar eine Kostenverteilung zwischen Verkäufer und Käufer abbilden, eine Vielzahl besonderer Kostenbestandteile aber nicht erfassen. Dies kann dazu führen, dass in der Vorbereitung eines Außenhandelsgeschäfts bestimmte Kosten gar nicht beachtet werden und damit die Kostenkalkulation fehlerhaft wird und die Rentabilität des Außenhandelsgeschäfts gefährdet.

Mit dem Beitrag soll daher auch beschrieben werden, welche Kosten den einzelnen Geschäftspartnern auferlegt werden, falls die Kostenvereinbarung über Incoterms nicht ausreicht und was dies für die dann in Frage kommende Anwendung der gesetzlichen Auffangregelungen (im *internationalen Kaufgeschäft* sind diese dem UN-Kaufrecht, vor allem Art. 31 CISG zu entnehmen) bedeutet.

Grundsätzliches zur Kostenfestlegung eines Geschäfts

Es ist vom Grundsatz der Vertragsfreiheit auszugehen: Danach steht es den Geschäftspartnern eines Kaufvertrages grundsätzlich frei, ihren Vertrag – auch formfrei – inhaltlich so auszugestalten, wie es ihren jeweiligen Interessen entspricht. Für den Kaufvertrag ist es dann nur wesentlich, dass es zu einer Einigung, also zu übereinstimmenden Willenserklärungen der Geschäftspartner kommt, sodass der Vertrag für beide verbindlich werden kann. Hinsichtlich der Kostenverteilung, die für die Abwicklung des getätigten Geschäfts von Bedeutung ist, steht es den Geschäftspartnern frei, Näheres festzulegen. Dies kann individuell formuliert und festgelegt werden; es ist aber auch möglich, vorgefertigte „standardisierte“ Kostenübernahmen zu vereinbaren, wie dies über eine Vereinbarung der Incoterms 2020 möglich ist. Fehlt eine vertragliche Vereinbarung, tritt die „gesetzliche“ Festlegung der Kostentragung ein; dann ist – falls keine Kostenklausel verabredet wurde – auf Normen des UN-Kaufrechts zurückzugreifen.

Reichweite der Kostenverteilung durch Incoterms

Die Incoterms 2020 benennen in ihrer „Einführung“ unter Ziffer 5, was sie leisten. Sie beschreiben die *Pflichten der Geschäftspartner* hinsichtlich des Transports, der Versicherung, der Dokumentenbeschaffung und der Einfuhr-/Ausfuhrabfertigung, ferner den Moment des *Gefahrenübergangs* vom Verkäufer auf den Käufer sowie die *Kostenverteilung* zwischen den Geschäftspartnern. Die in den Incoterms 2020 vorgenommene Zusammenfassung „aller“ Kosten in den *Regeln A 9/B 9*, die mit Vereinbarung einer Incoterms-Klausel einhergeht, stellt den Nutzern der Incoterms eine durchgehende und übersichtliche Kostenaufstellung zur Verfügung (Einführung, Ziff. 69); diese Zusammenfassung ist jedoch nicht als abschließend zu verstehen.

Zur Abwicklung internationaler Handelsgeschäfte gehört vor allem auch die *Beförderung der Ware* vom Verkäufer zum Käufer. Dabei ist besonders wichtig, welche der Kaufvertragsparteien sich um die Beförderung kümmern muss, also den Transportauftrag erteilt (und die mit dem Transport zusammenhängenden Verpflichtungen zu erfüllen und *Kosten* zu tragen hat), und es stellt sich die Frage, inwieweit es genügt, diese Aufgabenstellung allein durch die Vereinbarung einer Lieferbedingung, etwa durch Verabredung einer Klausel der Incoterms 2020, zu regeln.

Zur Klärung dieser Aufgabenstellung ist folgende Prüfungsfolge zu durchlaufen:

Vorrangig ist zu prüfen, ob die Vertragspartner Verkäufer/Käufer eine *eindeutige vertragliche Vereinbarung* darüber getroffen haben, wer von beiden sich um den Beförderungsvertrag kümmern soll und damit zusammenhängend etwaige weitere Verpflichtungen übernommen hat.

Die vertragliche Vereinbarung muss dabei nicht individuell ausformuliert sein, sondern kann sich auch durch Vereinbarung einer – individuellen oder standardisierten – *Lieferbedingung* (wie z.B. einer Klausel der Incoterms 2020) ergeben.

Auch eine eindeutige vertragliche Vereinbarung oder aber stattdessen der Einsatz einer Lieferbedingung können Regelungslücken lassen, die dann wiederum durch das (*nachrangig* zur Vertragsvereinbarung) anzuwendende *UN-Kaufrecht*, vor allem durch die *Artikel 32 bis 34 CISG*, auszufüllen sind.

Abschluss des Beförderungsvertrages

Die Verpflichtung zum Abschluss des Beförderungsvertrages kann sich z.B. als Teil des zwischen Verkäufer und Käufer abgeschlossenen Kaufvertrags, etwa durch eine ausdrückliche Klausel zur Verpflichtung einer der beiden Partner, für die Beförderung der Ware verantwortlich zu sein, ergeben. Diese vertragliche Festlegung, wer für die Beförderung verantwortlich sein soll, unterliegt der *Vertragsfreiheit* der Geschäftspartner und kann daher alle denkbaren Varianten und Einzelverpflichtungen beinhalten, die für den Transport der Ware eine Rolle spielen, also neben der reinen Verpflichtung, einen Transport zu beauftragen, etwa auch die Festlegung, den Transport ausreichend zu versichern, bestimmte Transportmittel (und Transporteure) zu nutzen, bestimmte Transportfristen und Lieferzeiten einzuhalten usw. Da dies eine vertragstechnische Thematik ist, die von den individuellen Komponenten des jeweiligen Geschäfts abhängig ist, kann hierauf nicht weiter eingegangen werden.

Vielfach wird sich die Verpflichtung zum Abschluss des Beförderungsvertrages, auch wenn sie Bestandteil des Kaufvertrages ist, nur in Form der Auswahl einer Lieferbedingung finden lassen. Wer also in seinem internationalen Kaufvertrag unter der Klausel „Lieferbedingung“ eine der 3-Buchstaben-Klauseln der Incoterms 2020 wählt, drückt mit nur drei Buchstaben eine ganze Menge aus, nämlich beispielsweise bei der Klausel DAP Incoterms 2020 in Regel A 4: „Der Verkäufer muss auf eigene Kosten den Transport der Ware bis zum benannten Bestimmungsort oder zu der gegebenenfalls vereinbarten Stelle am benannten Bestimmungsort vertraglich beauftragen oder organisieren.“

Auch wenn damit über eine Lieferbedingung klargestellt wird, welche der beiden Vertragsparteien des Auslandsgeschäfts den Transport beauftragen oder organisieren muss, kann es zusätzliche Nebenpflichten geben, die durch die Lieferbedingung (oder die Incoterms-Klausel) nicht ausreichend erfasst werden. Hier ist dann schließlich noch das CISG heranzuziehen.

Kostenaufteilung nach den Incoterms 2020

Jede Incoterms-Klausel fasst die Kosten von Verkäufer/Käufer in den Incoterms-

Regeln A 9/B 9 zusammen. Danach wird geregelt, wer folgende Kosten trägt:

- alle „die Ware betreffenden Kosten“,
- Kosten für Erbringung des „üblichen Liefernachweises“,
- Transportkosten (ggf. mit Verladung/Entladung) und Sicherheitskosten,
- Kosten der Be-/Entladung,
- Kosten des Transits,
- Kosten für Zölle, Steuern, Abgaben (Ausfuhr/Einfuhr/Transit),
- Kosten/Gebühren für die Beschaffung von Dokumenten/Informationen,
- Versicherungen.

Eventuell kommen noch zusätzliche Kosten hinzu, zum Beispiel, weil der Käufer den Frachtführer zu spät benennt oder der Frachtführer es versäumt, die Ware zu übernehmen, oder weil der Käufer nach dem Termin der Versendung eine Benachrichtigung nach B 10 versäumt.

Ein Beispiel der Incoterms-Klausel „CIP Incoterms 2020“ zeigt anhand der Regel A 9 und B 9, wie diese Kostenverteilung durch bloße Vereinbarung der 3-Buchstabenklausel Vertragsinhalt wird:

CIP A 9: „Der Verkäufer muss

bis zur Lieferung gemäß A2 alle die Ware betreffenden Kosten tragen, ausgenommen die gemäß B9 vom Käufer zu tragenden Kosten;

Transport- und alle sonstigen gemäß A4 entstehenden Kosten tragen, einschließlich der Kosten für die Verladung der Ware und der transportbezogenen Sicherheitskosten; alle Kosten und Gebühren für die Entladung am vereinbarten Bestimmungsort tragen, sofern diese Kosten und Gebühren gemäß Beförderungsvertrag zu Lasten des Verkäufers gehen;

die Kosten der Durchfuhr tragen, die gemäß Beförderungsvertrag zu Lasten des Verkäufers gehen;

die Kosten für die Erbringung des üblichen Nachweises für den Käufer gemäß A6 tragen, aus dem hervorgeht, dass die Ware geliefert wurde;

die sich aus A5 ergebenden Kosten der Versicherung tragen;

gegebenenfalls Zölle, Steuern und sonstige Kosten für die Ausfuhrabfertigung gemäß A7(a) tragen; und

dem Käufer alle Kosten und Gebühren erstatten, die dem Käufer durch die Unter-

stützung bei der Beschaffung der erforderlichen Dokumente und Informationen gemäß B7(a) entstanden sind.

Umgekehrt muss nach CIP B 9 der Käufer alle die Ware betreffenden Kosten ab dem Zeitpunkt der Lieferung gemäß A2 tragen, mit Ausnahme der gemäß A9 vom Verkäufer zu übernehmenden Kosten;

die Kosten der Durchfuhr tragen, sofern diese Kosten nicht gemäß Beförderungsvertrag zu Lasten des Verkäufers gehen;

die Entladekosten tragen, sofern diese Kosten nicht gemäß Beförderungsvertrag zu Lasten des Verkäufers gehen;

die Kosten für jede zusätzliche auf Verlangen des Käufers nach A5 und B5 abgeschlossene Versicherung tragen;

dem Verkäufer alle Kosten und Gebühren erstatten, die dem Verkäufer durch die Unterstützung bei der Beschaffung der erforderlichen Dokumente und Informationen gemäß A5 und A7(b) entstanden sind; gegebenenfalls Zölle, Steuern und sonstige Kosten in Zusammenhang mit der Transit- oder Einfuhrabfertigung gemäß B7(b) zahlen; und

alle zusätzlichen Kosten tragen, die ab dem vereinbarten Termin für die Versendung oder ab dem Ende des vereinbarten Versendungszeitraums entstehen, falls der Käufer es versäumt, eine Benachrichtigung gemäß B10 zu erteilen, vorausgesetzt, die Ware wurde eindeutig als die vertragliche Ware kenntlich gemacht.“

Die einzelnen Incoterms-Klauseln weisen folgende individuelle Besonderheiten auf:

EXW

Verantwortlich für den Transport ist bei EXW allein der Käufer. Mit der Lieferung des Verkäufers an den benannten Lieferort („ab Werk“) und die Übernahme der Ware durch den Käufer am benannten Lieferort ist der Kaufvertrag zwischen Verkäufer und Käufer (Lieferpflicht/Übernahmepflicht) erfüllt.

FCA

Die Klausel FCA erlegt dem Käufer in FCA B 4 die Pflicht auf, sich um den Transportvertrag zu kümmern. Er hat daher den Transportvertrag ab Lieferort auf eigene Kosten zu schließen oder den Warentransport zu organisieren.

CPT und CIP

Der Verkäufer muss den Beförderungsvertrag auf eigene Kosten entweder abschließen oder für seinen Abschluss sor-

gen, und zwar für eine Beförderung der Ware bis zu einem benannten Bestimmungsort oder, sofern entsprechend vereinbart, bis zu einem bestimmten Ort/Platz/Punkt an diesem Bestimmungsort. Ist keine besondere Lieferstelle am Bestimmungsort vereinbart und gibt es dafür auch keine Übung oder Praxis, darf der Verkäufer die nach seiner Ansicht bestgeeignete Ablieferungsstelle auswählen.

DAP, DPU und DDP

Nach A 4 muss der Verkäufer sich um den Transportvertrag kümmern. Er muss den Beförderungsvertrag auf eigene Kosten entweder abschließen oder für seinen Abschluss sorgen, und zwar für eine Beförderung der Ware bis zu einem benannten Bestimmungsort oder bis an einen genau bezeichneten Platz am benannten Bestimmungsort.

FAS und FOB

Die Klauseln FAS und FOB erlegen dem Käufer in B 4 die Pflicht auf, sich um den Transportvertrag mit einem See- oder Binnenschiff zu kümmern. Er hat daher den Transportvertrag ab Lieferort (Lieferung längsseits des Schiffs oder „an Bord“) auf seine Kosten zu schließen.

CFR und CIF

Der Verkäufer muss einen Vertrag über die Beförderung der Ware von der gegebenenfalls vereinbarten Lieferstelle am Lieferort bis zum benannten Bestimmungshafen oder einer gegebenenfalls vereinbarten Stelle in diesem Hafen abschließen oder verschaffen.

Begrenzte Reichweite der Incoterms-Vereinbarung

Der alles entscheidende Moment für den Gefahrübergang vom Verkäufer auf den Käufer wie auch für die Kostenverteilung nach Incoterms ist der Moment der „Lieferung“. Wie und wann das geschieht, regeln alle Incoterms-Klauseln in den Regeln A 2/B 2. Nicht erfasst von der Incoterms-Kostenregelung sind *zusätzliche Transport- und Versicherungskosten*, die sich nicht unmittelbar auf die Warenlieferung beziehen wie zusätzliche Verpackungs- und Sicherungskosten, Versicherungen für Betriebshaftpflicht und fehlerhafte Produkte oder fehlende Produktsicherheit, Kaskoversicherung für das Transportmittel, Fahrzeughalter- und Lagerhalterhaftpflicht, Gebühren für Zollagenten, Liegegeld/Standgeld und Lagerkosten am Bestim-

mungsort, falls eine gelieferte Ware verspätet abgeholt wird und zusätzliche Kosten (z.B. Demurrage) entstehen. In all diesen Fällen sowie allen weiteren, die sich vom eigentlichen Kaufgeschäft und seiner Abwicklung entfernen, sollten Unternehmen über die Vereinbarung der jeweils genutzten Incoterms-Klausel *Zusatzvereinbarungen* treffen, sofern zusätzlich entstehende Kosten zwischen den Parteien aufgeteilt werden sollen.

Kostenverteilung bei Fehlen einer passenden Lieferbedingung

Fehlt eine Kostenvereinbarung und Kostenteilung zwischen den Vertragsparteien des Kaufvertrags, kommt die subsidiäre Anwendung der Normen des UN-Kaufrechts (CISG) in Betracht, auf dessen allgemeine Grundsätze nach Art. 7 Abs. 2 CISG bei fehlender Vertragsvereinbarung zurückzugreifen ist.

Konsequenzen für den Versendungskauf

Dabei ist dann von dem Grundprinzip auszugehen, dass mangels anderweitiger vertraglicher Verabredung *jede Vertragspartei die Kosten ihrer eigenen Leistung zu tragen hat*: der Verkäufer dann also die Kosten der Lieferung, der Käufer die Kosten der Warenübernahme.

Da im internationalen Handelskauf in der Regel von einem „Versendungskauf“ auszugehen ist, bei dem die Ware nicht abgeholt, sondern „auf Verlangen des Käufers an einen *anderen Ort als den Sitz des Verkäufers* versandt“ wird, bedeutet das bei Anwendung des UN-Kaufrechts Folgendes:

- Der Verkäufer ist nur dazu verpflichtet, die Ware in der Weise zu liefern, dass er die sie betreffenden Dokumente an den Käufer übergibt und ihm das Eigentum an der Ware überträgt, Art. 30 CISG;
- *Transportkosten*: Der Verkäufer muss, sofern der Kaufvertrag eine Warenbeförderung erfordert, die Ware einem „ersten Beförderer zur Übermittlung an den Käufer übergeben“, Art. 31 Buchst. a) CISG. Dies bedeutet, dass der Verkäufer nur zur Warenübergabe an den Beförderer, nicht aber zur Durchführung des Transports verpflichtet ist; kostenseitig bedeutet dies, dass dann – mangels anderslautender Lieferbedingung – die Transportkosten den Käufer treffen. Den Käufer

treffen auch etwaige Sicherheitskosten, die für den Transport erforderlich sind. Ist für den Warenversand eine bestimmte Verpackung der Ware erforderlich, muss der Verkäufer die damit entstehenden Kosten tragen, da Verpackungskosten vor dem Transport anfallen und daher nicht zu den Transportkosten gehören.

- *Zölle und Ausfuhr-/Einfuhrabgaben* gehören nicht zu den Transportkosten, sodass hier andere Konzepte anzuwenden sind. Da nach dem Grundprinzip jede Vertragspartei – mangels anderweitiger vertraglicher Vereinbarung – ihre eigenen Kosten zu tragen hat, trägt der Verkäufer die Kosten der Ausfuhrabfertigung, während der Käufer für die Einfuhrabfertigung verantwortlich ist.
- Muss der Käufer die *Ware beim Verkäufer „abholen“*, liegt eine *Holschuld* vor; in diesen Fällen ist der Käufer auch für die Kosten der Ausfuhrabfertigung verantwortlich. Dieser Gedanke entspricht auch der Incoterms-Klausel „EXW“. – Umgekehrt ist der Verkäufer für die Kosten der Einfuhrabfertigung verantwortlich, wenn der Kaufvertrag den Verkäufer dazu verpflichtet, die Ware bis zum Käufer zu liefern. Dann liegt eine *Bringschuld* vor, die den Verkäufer zur Kostentragung bis zur Anlieferung beim Käufer verpflichtet – dies entspricht den Gedanken der Incoterms-D-Klauseln (DAP u.a.).
- Für Export- und Importgenehmigungen gilt, dass der Verkäufer grundsätzlich die Exportpapiere, der Käufer dagegen die Importpapiere beschaffen muss. Dies entspricht auch dem Konzept der Incoterms-Regel EXW B 2 (für den Export) und bei den D-Klauseln (DAP und DPU), nicht jedoch bei der Incoterms-Klausel DDP, da (nur) hier eine eindeutige vertragliche Festlegung hinsichtlich der Beschaffungspflicht für den Verkäufer festgelegt wird. Zu beachten ist, dass das Beschaffungsrisiko der Export- oder Importgenehmigung von der Vertragspartei zu tragen ist, die für die Beschaffung „verantwortlich“ ist (Verkäuferpflicht im Sinne von Art. 45 Abs. 1 CISG bzw. Käuferpflicht nach Art. 61 Abs. 1 CISG). Kann dieses Beschaffungsrisiko von der verantwortlichen Partei nicht übernommen werden, sollte im Kauf-

vertrag ein entsprechender Vorbehalt erklärt werden.

Spezielle Kosten nach CISG

Einige spezielle Kosten, die im Rahmen der Geschäftsabwicklung anfallen können, aber durch die Incoterms nicht geregelt werden, sodass Gesetzesnormen „einspringen“ müssen, sollen abschließend genannt werden

Kosten für Erhalt der Ware

Art 85 CISG normiert: „Nimmt der Käufer die Ware nicht rechtzeitig an oder versäumt er, falls Zahlung des Kaufpreises und Lieferung der Ware Zug um Zug erfolgen sollen, den Kaufpreis zu zahlen, und hat der Verkäufer die Ware noch in Besitz oder ist er sonst in der Lage, über sie zu verfügen, so hat der Verkäufer die den Umständen angemessenen Maßnahmen zu ihrer Erhaltung zu treffen.“ Der Käufer macht sich schadensersatzpflichtig nach Art. 61 Abs. 1 Buchst. b) CISG und muss dem Verkäufer entstehende Kosten erstatten, Art. 85 Satz 2 CISG.

Zu viel Lieferung

Art. 52 Abs. 2 Satz 1 CISG regelt: „Liefert der Verkäufer eine größere als die vereinbarte Menge, so kann der Käufer die zu viel gelieferte Menge annehmen oder ihre Annahme verweigern.“ Der Käufer kann aber unter bestimmten Voraussetzungen nach Art. 86 CISG verpflichtet sein, einstweilen notwendige *Erhaltungsmaßnahmen* zu treffen. Der Verkäufer ist dann verpflichtet, dem Käufer Kosten nach Art 86 Abs. 1 Satz 2 und Art. 87 CISG zu erstatten; etwaige Schäden, die der Käufer erleidet, sind nach Art 45 Abs. 1 Buchst. b) mit Art. 74 und 77 CISG zu ersetzen.

Mängelbeseitigung

Mängel der Warenlieferung muss der Verkäufer auf eigene Kosten ersetzen, Art 48 CISG; diese Kosten darf er nicht an den Käufer weitergeben.

Transportversicherung

Art. 32 Abs. 2 CISG regelt nicht ausdrücklich, ob der Verkäufer verpflichtet ist, die Ware durch Abschluss einer Transportversicherung gegen Transportrisiken zu schützen. Entscheidend ist dann, ob im Rahmen der Vertragsauslegung (Art. 9 CISG) eine solche Versicherung „üblich“ ist, weil es einen entsprechenden Handelsbrauch gibt und/oder wenn die Ware vernünftigerweise nur mit passender Versicherung versandt werden sollte.

Verpackungskosten

Ähnlich wie bei der Transportversicherung (mangels vertraglicher Vereinbarung) sieht es auch bei entstehenden Kosten für notwendige Verpackung der Ware aus. Auch hier ist nach Art. 7 Abs. 2 auf allgemeine Grundsätze des CISG zurückzugreifen. Kann die Ware nur verpackt versendet werden, muss der Verkäufer die Verpackungskosten tragen, die dann nicht zu den „Frachtkosten“ gehören, sondern zur allgemeinen Leistungspflicht des Verkäufers.

Zusammenfassung

Für die Kostenkalkulation eines bevorstehenden Außenhandelsgeschäfts, die zu einer Festlegung des Kaufpreises in einem Verkaufsangebot führen soll, muss der Verkäufer mehr berücksichtigen als nur die grobe Kostenuntergliederung in Liefer- und *Transportkosten*, *Versicherungskosten* und *Kosten der Zölle und öffentlichen Abgaben*. Für eine detailliertere Kalkulation sind alle Eventualitäten in der Abwicklung des Außenhandelsgeschäfts zu berücksichtigen. Wird hier lückenhaft gearbeitet, kann die mangels ausreichender Vertragsverabredung einsetzbare *gesetzliche Regelung des CISG* zwar hilfreich sein und Lösungen zur Kostentragung nennen, damit aber möglicherweise zu unerwünschten Ergebnissen führen und die angestrebte Rentabilität des Außenhandelsgeschäfts gefährden.