

Vermeidbare Exportrisiken

Maurice Courvoisier*

Für die im Export tätigen Kleineren und Mittleren Unternehmen insbesondere der Maschinenindustrie ist es in den gegenwärtig schwierigen Zeiten – mehr denn je – wichtig, das eigene Risiko durch **kluge Vertragsgestaltung** zu minimieren. Das ist in einem Käufermarkt einfacher gesagt als getan; es kann trotzdem nicht schaden, folgende Grundregeln zu beherzen:

Kluge Vertragsgestaltung beginnt bei der Umschreibung des Vertragsgegenstandes: Die **Spezifikationen** der zu liefernden Ware (Maschinen, Geräte etc.) sind selbstredend genau und nach (international) anerkannten Standards zu definieren; ebenso wichtig ist – was oft vergessen geht – zu vereinbaren, wie nach Lieferung geprüft wird, ob die Spezifikationen auch eingehalten worden sind: Die Vorstellungen von Hersteller und Käufer darüber divergieren regelmässig; der Käufer verweigert die Abnahme. Die Folgen sind bisweilen fatal: der Kaufpreis wird nicht fällig, die Gewährleistungsfristen werden nicht ausgelöst etc.

Hersteller von Teilen eines Ganzen (der Pumpen für ein Werk, einzelner Maschinen einer Anlage etc.) achten darauf, dass die **Schnittstellen** zwischen eigener und der Leistung anderer (auch des Käufers) klar abgegrenzt werden, damit der Käufer keine Handhabe hat, die Bezahlung des fehlerfreien Teils zu verweigern.

Der *worst case* für jeden Hersteller ist die **Rückabwicklung des Vertrags** bei Mängeln: Der Hersteller wird versuchen, diese Rechtsfolge wegzubedingen und den Käufer auf Nachbesserung/Ersatzlieferung und Schadenersatz zu verweisen (und letzteren zu beschränken). Inwieweit diese Gestaltungsmöglichkeiten bestehen, hängt vom anwendbaren Recht ab – das in der Regel ebenfalls gewählt werden kann.

Kein Hersteller möchte ohne adäquate Sicherheiten in **Vorleistung** gehen: Bei Verträgen in der Maschinenindustrie ist es z. B. gebräuchlich und sinnvoll, dass die Bezahlung in Raten erfolgt, deren Fälligkeit an den Herstellungsfortschritt

gekoppelt sind (so dass die erste Rate als Anzahlung, die zweite mit Lieferung und die dritte nach erfolgreicher Abnahme fällig wird). Das **Risiko eines Zahlungsausfalls** kann verringert werden, wenn mit Akkreditiven gearbeitet wird. Auch ein Eigentumsvorbehalt ist denkbar, lässt sich im Ausland aber oft nur mit Mühe durchsetzen, wenn überhaupt. Neuerdings (und vorerst? – bis Ende 2011 befristet) lässt sich ein Zahlungsausfall übrigens auch über die **Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV)** versichern.

Besteht der Käufer auf **Bankgarantien**, z. B. zur Sicherstellung seiner Anzahlung oder als Garantiesumme während der Garantiezeit, ist es für den Hersteller wichtig, dass diese Garantien in puncto Zweck und Laufzeit klar begrenzt werden – auch um das Risiko zu mindern, dass die Garantien missbräuchlich gezogen werden.

Ist ein Konflikt nicht mehr kommerziell beizulegen, wird die Frage bedeutsam, vor welchem

(Schieds-)Gericht er auszutragen ist: Ein vertraglich vereinbartes heimisches Gericht – oder doch ein «neutrales» Schiedsgericht im nahen Ausland – ist für den Hersteller von grosser Bedeutung: Das **Prozessieren im Ausland** kann rasch (prohibitiv) teuer werden (Kosten für Korrespondenzanwälte, sprachliche Schwierigkeiten, fremde prozessuale Spielregeln etc.).

Die bewährten **Incoterms** der Internationalen Handelskammer – vom herstellerfreundlichen EXW bis zum käuferfreundlichen DDP – regeln die hier angesprochenen Punkte übrigens nicht.

**Dr. Maurice Courvoisier, LL.M. (Columbia, New York), ist Anwalt in der Wirtschaftskanzlei WENGER PLATTNER mit Büros in Basel, Zürich und Bern (www.wenger-plattner.ch)*

Kennung:
Wenger_Plattner_10x100_0210

WENGER PLATTNER