

Betriebs Berater

// DIE ERSTE SEITE

Dr. Hartmut Hahn, MR i.R.

Rückwirkung im Steuerrecht: Schlechtes und Gutes vom BVerfG

I

// WIRTSCHAFTSRECHT

Dr. Helder Schnittker, LL.M., RA/FAStR, und
Dr. Steffen Leicht, maître en droit, RA

Rechtsformwahl bei Anwaltssozietäten

2971

Jochen Benz und Prof. Dr. Thomas Klindt, RA

Compliance 2020 – ein Blick in die Zukunft

2977

Claudia Zwilling-Pinna, RAin

Update wichtiger Handelsklauseln: Neufassung der Incoterms ab 2011

2980

BGH: Schiedsklauseln in Verträgen ausländischer Broker mit inländischen Verbrauchern

BB-Kommentar von Dr. Markus Burianski, LL.M., RA, und
Markus Langen, LL.M., RA

2983

// STEUERRECHT

Lars Zipfel, StB

BB-Rechtsprechungsreport Erbschaftsteuer 2010

2990

Dr. Andreas Demleitner, RA

BB-Rechtsprechungsreport Gewerbesteuer 2010

2995

BFH: Gewerbesteuer auf Gewinne aus Veräußerung von Anteilen an Personengesellschaften

BB-Kommentar von Dr. Peter Möllmann, RA

2999

// BILANZRECHT & BETRIEBSWIRTSCHAFT

Jürgen Fodor, Alfred-E. Gohdes und Annette Knußmann

Rechnungszins und Inflationsrate für betriebliche Vorsorgeleistungen im nationalen und internationalen Jahresabschluss zum 31.12.2010

3010

Dr. Friedemann Lucius und Dr. Georg Thurnes

Bilanzierung von Altersversorgungsverpflichtungen in der Handelsbilanz nach IDW RS HFA 30 – Update zu BB 2010, 235

3014

BFH: Gewinnmindernde Rücklage bei unterlassener Abzinsung von Altverbindlichkeiten im Erstjahr

BB-Kommentar von Ralph van Kerkom, WP/StB/RA

3017

// ARBEITSRECHT

Dr. Mathias Maul-Sartori

Übergang von Arbeitsentgeltansprüchen infolge Arbeitslosengeld II-Zahlungen

3021

Dr. Stefan Sasse, RA/FAArbR, und T. Vinzenz Scholz, RA

BB-Forum: Haftung des Hauptunternehmers – Ansprüche der Bundesagentur für Arbeit

3026

LAG München: Formwirksames nachvertragliches Wettbewerbsverbot bei mehreren Unterschriftenoptionen

BB-Kommentar von Dr. Ulrich Fülbier

3029

// VERANSTALTUNGSÜBERSICHT

VI

III. Fazit

Compliance steht heute vor grundlegenden Veränderungen und Herausforderungen in allen relevanten Bezugspunkten. Neue Themen zeichnen sich ab; die Erwartungshaltungen der entscheidenden Sponsoren hinsichtlich der Darstellung des Wertbeitrags wächst und es ist diplomatisches Geschick gefragt, um Compliance dorthin bringen zu können, wo die großen Risiken sind: ins Geschäft. Dies ist eine große Chance für die Compliance-Verantwortlichen. Denn „ihr“ Compliance kann einer der wichtigsten Partner des Vorstandes werden: In der Antizipation künftiger Themen und Risiken, im effizienten Voranbringen des Compliance-Programms und dessen Kommunikation nach innen und außen sowie in der Prägung einer Compliance-Kultur im Unternehmen. Die prominenten Neubesetzungen der jüngeren Zeit im Compliance-Bereich machen es einmal mehr deutlich: Die Herausforderungen erfordern Schwergewichte aus den Führungsriege der Unternehmen. Compliance bleibt damit nicht nur spannend, sondern wird mehr und mehr auch ein Karriereprungbrett für kaufmännisch oder juristisch ausgebildete Manager.

Hinweis der Redaktion: Zu aktuellen Compliance-Themen vgl. das gleichnamige BB-Special, das in Heft 50 des „Betriebs-Berater“ erscheinen wird.

// Autoren

Jochen Benz ist als Senior Director bei Alvarez & Marsal, einem weltweiten Anbieter von Performance Verbesserung, Turnaround- und Restrukturierungsberatung sowie Krisen- und Interim-Management für Unternehmen – für den Bereich Dispute Advisory & Investigations zuständig. Er verfügt über eine zehnjährige Erfahrung in internationalen Korruptionsuntersuchungen (FCPA), beim Aufbau von Compliance Management Systemen sowie in der Begutachtung von Streitfällen zwischen Unternehmen. Vor seiner Tätigkeit bei A & M war Benz bei der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft KPMG.



Prof. Dr. Thomas Klindt ist Partner der Kanzlei Noerr LLP und auf die Beratung in Produkthaftungsprozessen, die Durchführung von Produktrückrufen und die öffentlich-rechtliche Auseinandersetzung mit Produktsicherheitsbehörden spezialisiert. Er lehrt zugleich als Honorarprofessor für Produkt- und Technikrecht an der Universität Kassel.



Claudia Zwilling-Pinna, RAin

Update wichtiger Handelsklauseln: Neufassung der Incoterms ab 2011

Die Internationale Handelskammer (ICC) hat mit den Incoterms (der Begriff steht ursprünglich für International Commercial Terms) ein Regelwerk geschaffen, das bestehende Handelsbräuche bei der Abwicklung von internationalen Kaufverträgen schriftlich erfasst und wechselseitige Pflichten zwischen Käufer und Verkäufer festlegt. Die Incoterms sind Auslegungsregeln für bestimmte, unter Verwendung von drei Buchstaben und einem benannten Bestimmungsort bzw. -hafen von den Kaufvertragsparteien verabredete Klauseln. Mit den Incoterms® 2010, die ab 1.1.2011 gültig sind, will die ICC den Entwicklungen der Handelspraxis der letzten zehn Jahre gerecht werden. Der Beitrag gibt einen Überblick über die wesentlichen Änderungen.

I. Einleitung

Seit der erstmaligen Veröffentlichung durch die ICC im Jahr 1936 hat sich die Abwicklung des weltweiten Handels stark verändert. Dennoch haben sich die Incoterms als wichtiges Instrument zur Gestaltung der Vertragsbeziehung zwischen Kaufvertragsparteien erwiesen. Sie haben sich ganz im Gegenteil immer stärker etabliert, werden weltweit von Vertragsparteien unterschiedlichster Rechtskreise in der Vertragsarbeit eingesetzt. Dies nicht zuletzt deshalb, weil die ICC den internationalen Markt beobachtet und die Incoterms aktuell hält. In

mehr oder weniger regelmäßigen Abständen untersucht sie, ob die jeweils empfohlenen Klauseln unterschiedlicher Zielrichtungen am Markt tatsächlich eingesetzt werden und ob die für die einzelnen Klauseln festgelegten Rechte und Pflichten dem aktuellen Regelungsbedarf noch gerecht werden.

II. Gründe für die Überarbeitung der Incoterms

Die Vorversion der Incoterms stammt aus dem Jahr 2000. Eine international besetzte Drafting Group unter dem Vorsitz von Fabio Bortolotti (Italien) hat den Änderungsbedarf ermittelt und ihn umgesetzt. Eine Umstellung der Transporttechniken hin zu dem immer häufiger praktizierten Containertransport und eine weitere Ausdehnung der Freihandelszonen mit dem Vorreiter Europäischer Wirtschaftsraum sind hierfür die Stichworte. Der wachsende Einsatz elektronischer Kommunikation in der Abwicklung von Verträgen macht die Vorlage von Dokumenten im Original nicht mehr praktikabel. Bei den in den Incoterms enthaltenen Schifffahrtsklauseln fehlte die Berücksichtigung des Verkaufs „schwimmender Ware“. Berücksichtigt wurde das erhöhte Bedürfnis an Sicherheit im Warenverkehr, welches mit erweiterten Anforderungen an Deklarationspflichten einhergeht. Manche Klauseln der Vorversion erwiesen sich als nicht praxisgerecht. Ein

nicht unbedeutender Grund für Änderungen war die Erkenntnis, dass die Incoterms oft falsch angewendet wurden, weil sich ihr Inhalt in Details den Anwendern nicht erschlossen hat. Eine Vereinfachung der Präsentation der Klauseln war deshalb auch ein Auslöser für die Ablösung der Incoterms 2000 durch die Incoterms® 2010.

III. Rechtsnatur der Incoterms® 2010

Die Incoterms wurden nicht geschaffen, um Rechtsordnungen auszuhebeln, sondern um die bei Vertragsparteien aus verschiedenen Ländern kollidierenden Vertragsrechtsordnungen zu überbrücken. Die Incoterms gelten in Deutschland nicht aus sich heraus wie ein Gesetz, sondern sie haben Empfehlungscharakter. Entweder wird eine Klausel aus dem Regelwerk Vertragsbestandteil durch Vereinbarung der Vertragsparteien. Oder aber die Incoterms gelten, wenn auf das gesamte Regelwerk im Vertrag oder in den vom Vertragspartner akzeptierten Geschäftsbedingungen hingewiesen wurde, als Handelsbrauch. Im Geltungsbereich des UN-Kaufrechts (CISG), das Handelsbräuche anerkennt, wird dies mit dem Hinweis über Art. 9 Abs. 1 CISG als vereinbarter oder über Art. 9 Abs. 2 CISG bei Anerkennung der Incoterms als üblicher Handelsbrauch erreicht.

Auch wenn theoretisch für jede Klausel aus den Incoterms ein in sich geschlossenes System mit zehn bestimmten Rechten und Pflichten für Verkäufer und Käufer bei einem Kaufvertrag festgelegt ist, das durch die auf den Vertrag geltende Rechtsordnung ergänzt wird, können die Vertragsparteien, die sie einsetzen, immer noch einzelne abweichende Regelungen treffen. Diese müssen zur Vermeidung von Widersprüchen aber sprachlich deutlich herausgearbeitet werden.

Die ICC sieht sich zu einer stärkeren Betonung des Urheberrechtsschutzes an den „Incoterms® 2010“ veranlasst, um den Wildwuchs an unerlaubten Kopien einzudämmen. Für die ICC sind die Erlöse aus dem Verkauf der Broschüren mit den Incoterms eine wichtige Finanzierungsquelle, finanziert sich diese doch vorwiegend aus Mitgliedsbeiträgen, Veröffentlichungen der von ihr aufgestellten Regelwerke und den Einnahmen aus der Durchführung von Schiedsverfahren oder Verfahren alternativer Streitbeilegung.

Incoterms® ist darüber hinaus eine Marke von ICC (www.icc-deutschland.de).

IV. Richtige Zitierweise

Ein Einfluss der Incoterms auf den Kaufvertrag und seine Abwicklung beginnt mit einem zweifelsfreien Zitat im jeweiligen Vertragstext. Dieses muss deutlich machen, dass nicht eine mit schwer ermittelbarem Inhalt international verwendete Abkürzung für einzelne Pflichten verwendet wird, die am Ende nur als Kostentragsregelung zählt. Die Anwendung der von der ICC aufgestellten Auslegungsregeln setzt voraus, dass der Zusatz „Incoterms® 2010“ hinter die jeweils verwendete Klausel und den benannten Ort/Hafen hinzugefügt wird. Darauf sollte insbesondere nach Einführung der Neufassung geachtet werden, wenn Vertragsparteien, die in einer ständigen Geschäftsverbindung stehen, die Änderungen in ihre Vertragsbeziehung einfließen lassen wollen.

Je präziser der Bestimmungsort/-hafen hinter der gewählten Klausel, jedoch vor dem Zusatz angegeben wird, desto weniger Abstimmungsprobleme können in der weiteren Abwicklung entstehen. Deshalb empfiehlt die ICC, so detailliert wie möglich schon bei Vertragsab-

schluss die jeweilige Stelle, ggf. mit Postanschrift, zu bezeichnen. Bei einigen Klauseln ist es ausdrücklich zugelassen, dass, wenn der Käufer dem Verkäufer auch nachträglich keine bestimmte Ladestelle nennt, dieser eine für den Zweck am besten geeignete Stelle auswählen kann.

V. Einzelheiten der Änderungen

Die Neufassung der in zehn Verkäufer- und Käuferpflichten aufgebauten einzelnen Klauseln führt zu einer Ausdehnung ihrer Inhalte, aber nicht zu einschneidenden Veränderungen im Aufbau und im Umgang mit den Incoterms. Sie stellt Altbekanntes und Bewährtes aus der bisherigen Fassung nicht in Frage und führt daher nicht zu der von manchem Kenner zunächst befürchteten Konsequenz, dass er sich das Regelwerk komplett neu erschließen muss. Die bei dem Regelwerk in der bisherigen Fassung teilweise erzielten unbefriedigenden Ergebnisse werden jedoch in weitem Umfang bereinigt. Ziel ist es auch weiterhin, selbsterklärende Regelungen zu schaffen.

Unterstützt wird der Einsatz des aktuellen Regelwerks durch überarbeitete Anwendungshinweise, die den einzelnen Klauseln jeweils vorangestellt sind. Sie enthalten eine Zusammenfassung der Inhalte der jeweiligen Klausel und stecken unter Berücksichtigung der möglichen Interessenslage des Verwenders deren Verwendungszweck, auch im Abgleich zu ähnlichen Klauseln, ab. Den Inhalt der Klausel selbst bestimmen sie aber nicht. Einzelne, bei der Beschreibung der Einzelpflichten in den Klauseln häufig verwendete Begriffe, wie u.a. „Frachtführer“, „Zollformalitäten“, „Lieferung“, „Verpackung“ werden außerdem als Hilfestellung für die Anwender vorab definiert.

Obwohl es einige, sofort ins Auge fallende Änderungen gibt, darf auch manches neue Detail bei im Übrigen unverändert geltenden Klauseln nicht übersehen werden. Zu berücksichtigen ist immer, dass mit dem Inhalt der für den Kaufvertrag festgelegten Rechte und Pflichten Auswirkungen auf den Beförderungsvertrag, Versicherungsvertrag und das Zahlungsgeschäft verbunden sein können.

Da die elektronische Kommunikation mittlerweile die „Übersendung“ von Dokumenten weitestgehend ersetzt hat, lässt es die ICC zu, dass die vorzulegenden Dokumente über einen elektronischen Beleg oder über ein elektronisches Verfahren übermittelt werden können, wenn die Vertragsparteien dies vereinbart haben oder sofern es üblich ist.

1. Die neuen Regeln gelten auch zur Auslegung nationaler Klauseln

Die rechtsordnungsunabhängige Steuerung verschiedener Rechte und Pflichten der Kaufvertragsparteien dient vor allem auch der erleichterten Einigung über wichtige Vertragspunkte. Ungeachtet dessen hat das neue Regelwerk nicht mehr nur den internationalen Warenkauf im Blick: Ausdrücklich gelten die Incoterms® 2010 auch für die Auslegung nationaler Handelsklauseln.

2. Die Zahl der erfassten Klauseln reduziert sich von 13 auf 11 – vier Klauseln entfallen, zwei neue Klauseln kommen hinzu

Aus dem Regelwerk entfernt wurden die Klauseln „DAF“, „DES“, „DEQ“ und „DDU“ mit der Begründung, diese hätten sich in der Verwendung nicht durchgesetzt. Dies ist zumindest aus deutscher Sicht für „DDU“ verwunderlich. War doch gerade diese Klausel in Einkaufsverträgen deutscher Unternehmen für Lieferungen aus dem Ausland nach Deutschland oder in einen anderen EU-Staat, aber auch

gegenüber inländischen Lieferanten äußerst beliebt und vielfach von Anbietern akzeptiert.

Allerdings besteht nach der Neufassung keine Notwendigkeit mehr, eine Klausel einzusetzen, die bereits in der Bezeichnung heraushebt, dass „unverzollt“ zu liefern ist: Die neuen Regelungen in den einzelnen Klauseln sehen jetzt durch sprachlichen Einschub „falls zutreffend“ vor, dass sie, obgleich weiterhin festgelegt wird, welche Vertragspartei jeweils die Ausfuhr- und/oder Einfuhrverzollung nebst Kosten vorzunehmen hat, auch dann eingesetzt werden können, wenn keine Verzollung erfolgen muss.

Auch „DAP“-Lieferungen wurden vertriebsseits bei Landtransporten ins europäische Ausland häufiger angeboten. Allerdings brachte die oftmals erst nachträglich zu erfolgende Präzisierung des Grenzorts manchen Zündstoff für eine Vertragsbeziehung.

Ersetzt wurden die entfallenen Klauseln durch „DAT geliefert Terminal (... benannter Terminal im Bestimmungshafen/-ort)“ und „DAP geliefert benannter Ort (... benannter Bestimmungsort)“. Die für den Containertransport gedachte Klausel „DAT“ verpflichtet den Verkäufer, dem Käufer die in einem Container befindliche Ware in einem benannten Terminal am Bestimmungshafen oder -ort entladen zur Verfügung zu stellen. Sämtliche Genehmigungen und Zollformalitäten bei der Einfuhr in das Land, in dem der Bestimmungshafen bzw. -ort liegt, muss aber der Käufer auf eigene Kosten abwickeln. Mit „DAP“ wurde eine Klausel geschaffen, die große Ähnlichkeit zu „DDU“ (alt) aufweist: Der Verkäufer muss dem Käufer am benannten Bestimmungsort die Ware entladebereit zur Verfügung stellen. „DAP“ kann aber auch eingesetzt werden, wenn die Ware nicht am Bestimmungsort in ein Terminal verbracht, sondern noch auf dem Schiff befindlich übergeben werden soll. Sämtliche Genehmigungen und Zollformalitäten bei Einfuhr der Ware sind vom Käufer zu tragen. Der Gefahr- und Kostenübergang auf den Käufer erfolgt bei beiden Klauseln erst bei Eintreffen der Ware im Terminal bzw. am Bestimmungsort.

3. Bildung von zwei Transportart-Gruppen

Die Klauseln „FAS“, „FOB“, „CFR“ und „CIF“ sind nur für den See- und Binnenschiffstransport bestimmt: Der Ort der Lieferung ist ein Hafen und der Ort, bis zu dem die Ware hin befördert wird, ist auch ein Hafen. Alle anderen Klauseln sind für jede Transportart, insbesondere auch den multimodalen Transport bestimmt. Es sind die Klauseln „EXW“, „FCA“, „CPT“, „CIP“, „DAT“, „DAP“ und „DDP“. Dennoch bleibt es bei der Einteilung aller Klauseln in die System Gruppen E (sog. Abholklausel), F (Haupttransport zahlt der Käufer), C (Haupttransport zahlt der Verkäufer) und D (Ankunftsklausel).

4. Der Kran muss die Ware auf dem Schiff abgeladen haben

Bei den See- und Binnenschiffs-Klauseln (ausgenommen „FAS“) haben die berühmten „Kranschwenk-Fälle“ ein Ende gefunden. Bislang war bei diesen Lieferort die Schiffsreling, was zur Folge haben konnte, dass die Gefahr für Verlust oder Beschädigung der Ware, wenn der Kran die zu befördernde Ware bereits schwebend über das Schiff verbracht hatte, vom Verkäufer auf den Käufer übergegangen war, auch wenn eine Windböe anschließend die am Kran hängende Ware wieder über das Wasser bzw. den Hafenkai beförderte. Nunmehr ist die Lieferung erst erfolgt, wenn sich die Ware an Bord des Schiffes (unverstaут) befindet. Hieraus ergibt sich vor allem die Notwendigkeit der Umstellung der Versicherungsverträge.

5. Verkauf „schwimmender Ware“

In den Festlegungen der Inhalte der Incoterms der bisherigen Fassung war nicht berücksichtigt, dass oftmals, beispielsweise beim Verkauf von Rohstoffen, Verträge geschlossen werden, wenn sich die Ware bereits auf einem Schiff befindet und auch nach Abschluss des Kaufvertrags auf diesem zunächst verbleibt bzw. möglicherweise weiterverkauft wird, sog. string sales. Für die See- und Binnenschiffsklauseln (ausgenommen „FAS“) werden die Pflichten des Verkäufers jetzt konkretisiert: Er hat seine Lieferpflicht erfüllt, wenn er dem Käufer die sich schon auf dem Schiff befindliche Ware verschafft.

6. Weitere Ergänzungen zu einzelnen Pflichten

In dem Pflichtengefüge zwischen Verkäufer und Käufer hat die ICC weitere Änderungen und Klarstellungen gegenüber den bisherigen Regelungen, auch bei den schon in der Vorversion vorhandenen Klauseln vorgenommen. Sie sollen z. B. zu einer möglichst klaren Verteilung der Kosten bei den Hafenumschlagsgebühren führen und legen fest, welche Vertragspartei sich um sicherheitsrelevante Informationsanforderungen zu kümmern hat. Außerdem ist in allen Klauseln, in denen der Verkäufer gegenüber dem Käufer und der Käufer gegenüber dem Verkäufer keine Versicherungspflicht für die Ware übernimmt, dies ausdrücklich erwähnt. Bisher war nur unter „CIP“ und „CIF“ die Verpflichtung des Verkäufers zum Abschluss eines Versicherungsvertrags in Höhe einer Mindestversicherung erwähnt.

In der Gruppe der C-Klauseln ist es dabei geblieben, dass der anzugebende Ort der Bestimmungsort bzw. -hafen ist, weil die Kostentransportpflicht des Verkäufers bis zum Bestimmungsort bzw. -hafen geht. Da aber für beide Vertragsparteien auch der Lieferort wegen der Einhaltung der Lieferzeit, aber auch wegen des Gefahrübergangs wichtig ist, empfiehlt es sich, diesen zusätzlich bereits im Kaufvertrag festzulegen.

VI. Empfehlungen für die Praxis

Ein Zwang zur sofortigen Umsetzung der Änderungen des neuen Regelwerks besteht nicht. Jedoch kommen Vertragsparteien, gleich unter welchem Vertragsrecht sie Kaufverträge schließen, nicht daran vorbei, die meisten der über die Incoterms® 2010 angesprochenen Themen, insbesondere bei Ex- oder Importgeschäften, zu regeln. Wer schon immer mit den Incoterms Verträge gestaltet hat, sollte sich den Neuerungen nicht entziehen, insbesondere weil sie mehr Klarheit für die erfassten Pflichten mit sich bringen und viele Probleme, die sich aus der Anwendung der Incoterms 2000 ergeben hatten, beheben. Vorrang gegenüber der deutschen Übersetzung hat die englische Version. Da „Altverträge“, die unter Einbeziehung einer Klausel aus den Incoterms 2000 geschlossen wurden, mit deren Inhalt weiter gelten, auch wenn sie erst in 2011 zu erfüllen sind, muss die Umstellung nicht sofort erfolgen. Auch „Neuverträge“ in 2011 können notfalls noch mit einer Klausel der Incoterms 2000 geschlossen werden, solange sich die Geschäftspartner nicht mit dem neuen Regelwerk vertraut gemacht haben. Das entsprechende Zitat ist in diesem Fall auch wichtig. Begleitend zu schließende Beförderungsverträge, Versicherungsverträge und das Akkreditivgeschäft müssen, wenn sie abgestimmt auf solche Lieferklauseln sind, überprüft werden.

Überlegungen, die im innerdeutschen Handelsverkehr beliebten „Ab Werk-Angebote“ und „Frei Haus-Bestellungen“ auch durch Incoterms zu steuern, sollten, falls nicht schon geschehen, angestellt werden. Jedoch darf nicht übersehen werden, dass bei manchen Inco-

terms-Verwendern Erwartungen an geregelte Inhalte bestehen, die falsch sind. Oder aber die Vielfalt der mit einer Klausel geregelten Punkte wird übersehen. So erkennen beispielsweise viele Anwender der Incoterms erst jetzt, nachdem sie sich mit dem neuen Regelwerk befassen, dass das Thema „Verpackung“ schon bisher angesprochen war, wenn auch weniger klar als in der Neufassung.

Fehler in der Anwendung ergaben sich vorweg aber auch daraus, dass die Klauseln im Aufbau der jeweiligen Vertragstexte falsch eingesetzt wurden, unter dem Punkt „Zahlung“ oder „Preis“ standen, den Verweis auf „Incoterms 2000“ nicht enthielten, nur in den Geschäftsbedingungen erwähnt wurden, die aber nicht durchgesetzt werden konnten.

Deshalb sollte die Überarbeitung durch die ICC auch dazu genutzt werden, sich genauer mit dem Inhalt der verschiedenen Klauseln des Regelwerks und deren Alternativen zu beschäftigen. Das Studium aller aufgeführten Pflichten für eine zur Angebotserstellung oder Bestellerteilung bzw. Vertragsgestaltung vorgesehene Klausel ist hierzu

unerlässlich. Der transparente Aufbau des Werks: Jeder der mit Überschriften versehenen Pflichtenkreise einer Klausel hat bezogen auf die Verkäufer- und die Käuferpflichten jeweils die gleiche Nummer, erleichtert den Vergleich zwischen den einzelnen Klauseln. Die Texte sind selbsterklärend, aber es empfiehlt sich zum Verständnis in jedem Fall, zuvor den einer jeden Klausel vorangestellten Anwendungshinweis zu berücksichtigen.

// Autoren

Claudia Zwilling-Pinna ist Partnerin der Rechtsanwaltskanzlei WALTER, Rechtsanwälte in Heidelberg. Sie ist vorwiegend in der Vertragsgestaltung und im AGB-Recht tätig und berät Wirtschaftsunternehmen zu Rechtsthemen des Einkaufs, Vertriebs und der Logistik. Sie ist Herausgeberin des Werks „Rechtshandbuch für die Einkaufspraxis“.



BGH: Schiedsklauseln in Verträgen ausländischer Broker mit inländischen Verbrauchern

BGH, Urteil vom 8.6.2010 – XI ZR 349/08

Volltext des Urteils: [// BB-ONLINE](#) BBL2010-2983-1 unter www.betriebs-berater.de

LEITSÄTZE

1. Schiedsklauseln in Verträgen ausländischer Broker mit inländischen Verbrauchern sind nach deutschem Recht zu beurteilen und müssen die Form des § 1031 Abs. 5 ZPO einhalten.

2. Ein ausländischer Broker beteiligt sich bedingt vorsätzlich an einer vorsätzlichen sittenwidrigen Schädigung von Kapitalanlegern durch einen inländischen Terminoptionsvermittler, wenn er diesem ohne Überprüfung seines Geschäftsmodells bewusst und offenkundig den unkontrollierten Zugang zu ausländischen Börsen eröffnet.

ZPO § 1031 Abs. 5; EGBGB Art. 29 a.F.; BGB § 826

SACHVERHALT

Die Kläger, Deutsche mit Wohnsitz in Deutschland, verlangen von der Beklagten, einem Brokerhaus mit Sitz im US-Bundesstaat New Jersey, Schadensersatz wegen Verlusten im Zusammenhang mit Terminoptionsgeschäften an US-amerikanischen Börsen.

Die der New Yorker Börsenaufsicht unterliegende Beklagte arbeitet weltweit mit Vermittlern zusammen, denen sie über eine Online-Plattform den Zugang zur Ausführung von Wertpapiergeschäften an Börsen in den USA ermöglicht, den diese mangels einer dortigen Zulassung sonst nicht hätten. Die Vermittler können die Kauf- und Verkauforders ihrer Kunden sowie ihre eigenen anfallenden Provisionen und Gebühren in das Online-System der Beklagten eingeben, wo sie vollautomatisch bearbeitet und verbucht werden.

Einer dieser Vermittler war V. S. e. K. (im Folgenden: S.) mit Sitz in D., der bis zur Einstellung seiner Geschäftstätigkeit im November 2005 über eine deutsche aufsichtsrechtliche Erlaubnis als selbstständiger Finanzdienstleister verfügte. Der Geschäftsbeziehung zwischen der Beklagten

und S. lag ein am 21.8.2003 geschlossenes Verrechnungsabkommen („Fully disclosed clearing agreement“) zugrunde, nach dessen Ziffern 2.0 und 12.1 die Beklagte unter anderem verpflichtet war, für die von S. erworbenen Kunden Einzelkonten einzurichten und hierüber die in Auftrag gegebenen Transaktionen abzuwickeln. In Ziffer 6 des Abkommens wurden S. umfassend alle aufsichts- und privatrechtlichen Pflichten zur Information der Kunden übertragen.

Die Kläger schlossen nach vorausgegangener telefonischer Werbung mit S. formularmäßige Geschäftsbesorgungsverträge über die Durchführung von Börsentermin- und Optionsgeschäften, in denen sich S. unter anderem zur Vermittlung eines Brokereinzekontos und zur Information über Märkte, Marktsituationen und Handlungsempfehlungen des Brokers verpflichtete. In diesem Zusammenhang legte S. den Klägern zwecks Eröffnung eines Kontos bei der Beklagten jeweils ein englischsprachiges Vertragsformular der Beklagten („Option Agreement and Approval Form“) vor, das in Ziffer 15 seiner Allgemeinen Geschäftsbedingungen auch eine Schiedsklausel enthält und das die Kläger unterzeichneten.

Im Anschluss daran eröffnete die Beklagte für die Kläger jeweils ein Transaktionskonto. Die Beklagte übersandte in der Folgezeit turnusmäßig an die Kläger Kontoauszüge, denen sie jeweils ein Merkblatt („Terms and Conditions“) beifügte, das eine vom Vertragsformular abweichende Schiedsklausel mit dem Hinweis der Maßgeblichkeit New Yorker Rechts enthielt. Die im Zeitraum von April bis September 2005 durchgeführten Termingeschäfte der Kläger endeten verlustreich. Die Kläger stützten ihr Zahlungsbegehren auf Schadensersatzansprüche unter anderem wegen Beteiligung der Beklagten an einer vorsätzlichen sittenwidrigen Schädigung durch S. Die Beklagte ist dem in der Sache entgegengetreten und hat zudem die fehlende internationale Zuständigkeit deutscher Gerichte gerügt sowie unter Berufung auf die in Ziffer 15 ihrer Geschäftsbedingungen enthaltene Schiedsklausel die Unzulässigkeit der Klagen geltend gemacht.

Das LG hat die Klagen ebenso abgewiesen wie die Hilfswiderklagen, mit denen die Beklagte ihre vorprozessualen Rechtsanwaltsgebühren geltend