



universität
wien

MASTER THESIS

Titel der Master Thesis / Title of the Master's Thesis

Das UN-Kaufrecht in internationalen
Beschaffungsverträgen des Anlagenbaus aus dem
Blickwinkel von deutschen Anlagenbauern und deren
Zulieferbetrieben

verfasst von / submitted by

Herbert Eder, LL.B.

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Laws (LL.M.)

Wien, 2022 / Vienna 2022

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
Postgraduate programme code as it appears on
the student record sheet:

UA 992 548

Universitätslehrgang lt. Studienblatt /
Postgraduate programme as it appears on
the student record sheet:

Europäisches und Internationales Wirtschaftsrecht /
European and International Business Law

Betreut von / Supervisor:

Univ.-Prof. Dr. Josef Aicher

Eidesstattliche Erklärung

Ich erkläre hiermit an Eides statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Wien, 01. September 2022

Herbert Eder

Meiner Frau Julia

Abstract

Der deutsche Anlagenbau weist eine starke Internationalisierung auf. Auch bei der Beschaffung von Vormaterialien oder Anlagekomponenten bedient man sich eines globalen Marktes. Da es sich hierbei zumeist um den internationalen Kauf von Waren handelt, wäre es naheliegend, wenn man sich bei der Vertragsgestaltung dem Regime des UN-Kaufrechts (CISG) unterwerfen würde. Jedoch zeigt die Praxis, dass der überwiegende Teil der Anlagenbauer das CISG in seinen Verträgen explizit abbedingt. Diese Arbeit untersucht die dafür einschlägigen Gründe, die in der spezifischen Marktstellung des Anlagenbauers, dem individuellen Informationsstand der Anwender und in materiellrechtlichen Schwächen des CISG in Bezug auf den Anlagenbau verortet werden konnten. Aus dieser Analyse resultierende Handlungsempfehlungen unterstreichen den starken Praxisbezug dieser Arbeit.

Schlagwörter: Anlagenbau, UN-Kaufrecht, Beschaffungsvertrag, Anlagenbauvertrag

German plant engineering is strongly internationalized. A global market is also used for the procurement of primary materials or plant components. Since procurement is mostly related to the international purchase of goods, it would be obvious to apply the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) accordingly. However, practice shows that the majority of plant manufacturers explicitly excludes the CISG in their contracts. This thesis examines the relevant reasons for this circumstance, which could be located in the specific market position of the plant manufacturer, the individual level of information of the users and in weaknesses of substantive elements of the CISG with regard to plant construction. The resulting recommendations for action underline the strong practical relevance of this work.

Keywords: plant construction, UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods, procurement contract, plant construction contract

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	7
1. Einführung.....	10
1.1. Motivation und Forschungsfrage	10
1.2. Zielsetzung	12
1.2.1. Forschungsüberblick und Lücken.....	13
1.2.2. Erwartbare Ergebnisse	14
1.3. Aufbau.....	17
2. Forschungsdesign und Methodik	19
3. Theoretische Grundlagen und Abgrenzung des Forschungsgegenstandes	20
3.1. Abgrenzung und Einteilung	20
3.2. Einführung in das UN-Kaufrecht	21
3.2.1. Entstehungsgeschichte des CISG	21
3.2.2. Aufbau, Anwendungs- und Geltungsbereich (Teil I)	23
3.2.3. Vertragsabschluss (Teil II)	31
3.2.4. Leistungspflichten der Parteien (Teil III)	32
3.2.5. Rechtsbehelfe bei Pflichtverletzungen (Teil III)	40
3.2.6. Kritische Betrachtung des CISG (Vorteile / Nachteile)	45
3.3. Der Anlagenbau und seine Zulieferbetriebe.....	50
3.3.1. Der deutsche Anlagenbau und sein internationales Marktumfeld.....	50
3.3.2. Verkaufsseitige Verträge im Anlagenbaugeschäft - der Anlagenbauvertrag	56
3.3.3. Zulieferbetriebe des Anlagenbaus	64
3.4. Beschaffungsverträge im Anlagenbau	68
3.4.1. Relevante Vertragstypen im deutschen Zivilrecht (BGB).....	68

3.4.2.	Ausgewählte Beschaffungs- oder Einkaufsverträge im Anlagenbaugeschäft.....	73
4.	Das UN-Kaufrecht in der Praxis – Umfrage und Leitfadeninterview	79
4.1.	Aufbau der Befragung.....	79
4.2.	Auswertung	80
5.	Hypothesenformulierung und Problemanalyse	85
5.1.	Marktstellung des Anlagenbauers	89
5.2.	Informationsstand des Anwenders	92
5.3.	Materiellrechtliche Schwächen des CISG	94
6.	Schlussfolgerung und Handlungsempfehlung.....	99
7.	Fazit.....	103
	Literaturverzeichnis	105

Abkürzungsverzeichnis

AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
Art.	Artikel
Abs.	Absatz
Anm.	Anmerkung
BauR	Baurecht (Zeitschrift)
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBI.	Bundesgesetzblatt
BGH	Bundesgerichtshof
BGHZ	Entscheidungen des Bundesgerichtshofes in Zivilsachen
Bsp.	Beispiel
CISG	UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods
Cc	Code civil / Codice civile
ders.	Derselbe
dies.	Dieselbe
Dist. ct.	District Court
UN	United Nations (Vereinte Nationen)
ENAA	The Engineering Advancement Association of Japan
EPC	Engineering Procurement Construction
EG	Europäische Gemeinschaft
EuLF	The European Legal Form
f.	folgende Seite
ff.	folgende Seiten
HGB	Handelsgesetzbuch
hM	herrschende Meinung

Hrsg.	Herausgeber
IHR	Internationales Handelsrecht (Zeitschrift)
IPR	Internationales Privatrecht
IPRax	Praxis des internationalen Privat- und Verfassungsrechts (Zeitschrift)
iVm	in Verbindung mit
lit.	Buchstabe (<i>littera</i>)
NJW	Neue juristische Wochenschrift (Zeitschrift)
NJW-RR	NJW-Rechtsprechungsreport (Zeitschrift)
OEM	Original Equipment Manufacturer
OGH	Oberste Gerichtshof
OLG	Oberlandesgericht
österr.	Österreichisch(es)
OV	Ohne Verfasser
RA	Rechtsanwalt
Rspr.	Rechtsprechung
Rs	Rechtssache
Rn	Randnummer
Tz	Teilziffer
S.	Seite
S.	Satz
schweiz. BG	Schweizerisches Bundesgericht
UCC	Uniform Commercial Code
verb.	verbunden
Vgl.	Vergleiche
VO	Verordnung
YB	Yearbook

zB zum Beispiel

ZfBR Zeitschrift für deutsches und internationales Bau- und Vergaberecht

1. Einführung

1.1. *Motivation und Forschungsfrage*

Wenn man im Anlagenbaugeschäft tätig ist oder als Zulieferbetrieb große Anlagenbauunternehmen beliefert, so wird mit Blick auf die AGB der Anlagenbauer zumeist spätestens bei der Klausel zum anwendbaren Recht klar, dass das UN-Kaufrecht nicht erwünscht ist und daher ausgeschlossen werden soll. Das liest sich dann bei vielen Unternehmen wie folgt: „Für alle Rechtsbeziehungen zwischen dem Käufer und dem Lieferanten gilt ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland unter Ausschluss des Übereinkommens der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Wareneinkauf (UN-Kaufrecht/CISG) vom 1. April 1980.“¹ Tatsächlich sprechen sich immer wieder auch Juristen² in Praxis und Lehre gegen die Anwendung des UN-Kaufrechts aus bzw. bezeichnen es als totes Recht. In einer Umfrage, die im Rahmen dieses Lehrganges präsentiert wurde, haben fünf von zehn globalen Unternehmen das UN-Kaufrecht explizit ausgeschlossen und drei von zehn wählten eine Rechtsordnung, in der das CISG nicht ratifiziert ist.³ Doch woher rührt diese Ablehnung? Speziell in unserer globalisierten Wirtschaftsordnung, die immer stärker auf internationale Arbeitsteilung ausgerichtet ist, wo das Volumen von Handel mit Waren und Dienstleistungen aller Art kontinuierlich zunimmt und man in jedem Bereich mittels Normen und Standards versucht, gemeinsame Spielregeln zu implementieren, wäre jede Rechtsvereinheitlichung doch als etwas Positives und Zweckentsprechendes zu werten. International agierende Akteure sollten gerade aufgrund einer Vereinfachung und Vereinheitlichung von Rechtsvorschriften daran interessiert sein, diese auch anzuwenden. Wenn sich 95 Staaten⁴ zur Ratifikation eines

¹ Vgl. *GE Power* aus den AGB der GE Power & Water 10/1/2015 für Deutschland, abzurufen im Internet: www.ge.com/europe/content/ge-germany, (abgerufen am 30.09.2021).

² In dieser Arbeit wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

³ Vgl. *Luiki, Paul*, U.S. Business Law, Dispute Resolution and Discovery (2021) 17.

⁴ *UNCITRAL*, abrufbar im Internet: https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisq/status (aufgerufen am 12.07.2022).

gemeinsamen Kaufrechts entschlossen haben, dann kann es sich dabei doch nicht um ein Hexenwerk handeln, dessen Anwendbarkeit von den Vertragsparteien mit aller Vehemenz abzulehnen ist? Diese Fragen stellten sich dem Autor aufgrund seiner praktischen Erfahrungen schon länger, ohne dabei jedoch detaillierter in die Rechtsmaterie eingetaucht zu sein. Nachdem er aber in der beruflichen Praxis bei Bestellungen durch Anlagenbauunternehmen in den Anzuwendenden Allgemeinen Bestellbedingungen der Kunden fast immer auf den Ausschluss des CISG stieß, gelangte er zum Schluss, dass es sich beim expliziten Verzicht auf das UN-Kaufrecht um mehr als nur eine Usance zwischen den beteiligten Wirtschaftskreisen handeln musste. Diese scheinbare Erkenntnis wurde durch einen Kommentar im Münchener Anwaltshandbuch vom Herausgeber Burghart Piltz durchaus erschüttert, denn dieser sprach im Zusammenhang mit dem CISG von einer „eminenten Bedeutung für in Deutschland ansässige Exporteure und Importeure“. Weiters stellte Piltz fest: „Im Vergleich zum deutschen BGB ist das UN-Kaufrecht sowohl für den Exporteur wie auch für den Importeur das bessere, ihren Interessen ungleich mehr entsprechende Recht“.⁵ Wie kann dieses Loblied auf das UN-Kaufrecht, das dem allgemeinen Tenor aus der Praxis so diametral entgegensteht, eingeordnet werden? Könnte es tatsächlich sein, dass sich die meisten Rechtsabteilungen großer international agierender Anlagenbauunternehmen irren? Wurden in einer Art Copy-and-Paste Klauseln aus diversesten Quellen für die eigenen AGB unreflektiert übernommen, ohne sich dabei genauer mit dem CISG auseinander zu setzen? Oder liegt es gar am Unbehagen der Unternehmensjuristen, sich mit einer für sie wenig vertrauten Rechtsquelle zu beschäftigen? Viele Fragen, die sich dem Autor nun stellten und die als Motivation für diese Arbeit Pate standen.

Das Forschungsgebiet wurde auf den Anlagenbau und hier insbesondere den deutschen Anlagenbau begrenzt. Es ist anzunehmen, dass die Beschränkung auf den Anlagenbau für den Leser nachvollziehbar ist, denn diese Ausprägung einer wirtschaftlichen Leistungserbringung verfügt durchaus über Spezifika, die sich in anderen Bereichen nicht finden. Woher rührt dann aber die Motivation, sich speziell dem deutschen

⁵ Vgl. Piltz, Burghard, Internationales Wirtschaftsrecht, in: ders. (Hrsg), Münchner Anwalts Handbuch Internationales Wirtschaftsrecht (2017) 502f.

Anlagenbau zu widmen? Diese Frage stellt sich umso mehr in dem Wissen, dass der internationale Anlagenbau und seine Vertragswerke sehr stark vom Common Law und hier insbesondere vom US-Recht geprägt sind. Hätte man sich daher nicht eher allgemein mit dem internationalen Anlagenbau und seinen Zugängen zum UN-Kaufrecht beschäftigen sollen? Auch wenn der Hinweis auf diese Problematik legitim ist, so wurde die Abgrenzung auf deutsche Unternehmen ganz bewusst vorgenommen. Einerseits ist Deutschland im globalen Anlagenbaugeschäft neben den USA, China und Japan einer der wichtigsten Standorte. Andererseits könnten sich aus dem deutschen Schuldrecht spannende Fragestellungen für diese Arbeit ergeben: Denn Deutschland hat sein Schuldrecht, das den modernen Anforderungen nicht mehr Genüge getan hat, erst 2002 geändert⁶. Da das UN-Kaufrecht immer auch im Wechselspiel mit dem nationalen Begriff des Kaufvertrags gesehen werden muss, ist auch das nationale Kaufvertragsrecht und seine Einbettung ins Leistungsstörungenrecht und somit in das Schuldrecht zu beachten. Durch die oben angesprochene Schuldrechtsreform könnte sich auch das Verhältnis zwischen dem nationalen deutschen Schuldrecht und dem UN-Kaufrecht geändert haben, was einen wichtigen Einfluss auf die Akzeptanz haben könnte.

1.2. Zielsetzung

Der Motivation zu dieser Arbeit wohnt natürlich auch schon der Keim der theoretischen Zielsetzung inne. Es geht nicht nur um die Frage nach der Legitimation des UN-Kaufrechts im internationalen Geschäftsverkehr, sondern explizit um das UN-Kaufrecht im Zusammenhang mit deutschen Anlagenbauunternehmen. Denn genau diese Gruppe von Unternehmen weist in ihrem Leistungsangebot, in ihrer Stellung am Markt und auch in ihrer Positionierung innerhalb einer internationalen Lieferkette Besonderheiten auf, die man in anderen Wirtschaftssektoren wie zum Beispiel der Automotive Industrie oder der Konsumgüterindustrie in dieser Ausprägung nicht finden wird.

⁶ Schuldrechtsmodernisierungsgesetz (SMG) vom 26. November 2001 (BGBl. I, S. 3138).

Somit lässt sich für die gegenständliche Arbeit folgende Forschungsfrage formulieren:
Wird das UN-Kaufrecht in Beschaffungsverträgen des deutschen Anlagenbaus tatsächlich überwiegend ausgeschlossen? Sollte diese Frage zu bejahen sein, wäre nach den Gründen dafür zu forschen, um in der Folge zu evaluieren, ob sie, natürlich auch auf subjektiven Erfahrungen der Anwender fußend, auch einer objektiven Prüfung standhalten.

1.2.1. Forschungsüberblick und Lücken

Obwohl das CISG erst 40 Jahre alt ist, gibt es ausreichend Literatur zu dem Thema aus Forschung und Lehre. Speziell in den letzten zehn Jahren kann auch vermehrt auf internationale Urteile hinsichtlich Auslegung und Weiterentwicklung des UN-Kaufrechts zurückgegriffen werden. Im deutschsprachigen Raum ist sicher Peter Schlechtriem⁷ als Herausgeber und Mitbegründer des Großkommentars UN-Kaufrecht (CISG)⁷ als ein Pionier der rechtswissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiet des UN-Kaufrechts zu nennen. Neben Schlechtriem haben sich auch Ingeborg Schwenzer⁸ und Ulrich Schroeter⁹ mit unzähligen Veröffentlichungen hervorgetan, beide sind mittlerweile ebenfalls Herausgeber des oben zitierten Sammelwerks. Zudem sind sie auch im CISG Advisory Council¹⁰ vertreten, wobei Schwenzer bis 2018 auch dessen Vorsitz innehatte. Parallel ist sicherlich auch noch Franco Ferrari¹¹ zu nennen, der in einem Großteil seiner 290 Publikationen Themen des CISG behandelt.

Auch das speziellere Thema CISG im Anlagenbau ist mittlerweile Gegenstand der Forschung, hauptsächlich jedoch auf die Thematik des Anlagenbauvertrages¹²

⁷ Siehe beispielsweise Schlechtriem, Peter, in: Schwenzer, Ingeborg/Schroeter, Ulrich G. (Hrsg.) Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG), (2019).

⁸ CISG Advisory Council, Professor Ingeborg Schwenzer, abrufbar im Internet: <http://www.cisgac.com/professor-ingeorg-schwenzer/> (Stand 06.05.2021).

⁹ OV, Prof Ulrich Schroeter, abrufbar im Internet: <http://cisgac.com/prof-ulrich-schroeter/> (aufgerufen am 06.05.2021).

¹⁰ www.cisgac.com

¹¹ OV, Prof. Franco Ferrari, abrufbar im Internet: <http://www.prof-franco-ferrari.com/> (aufgerufen am 06.05.2021).

¹² Zum Beispiel: Mahnken, Volker, Anlagenverträge und UN-Kaufrecht, Internationales Handelsrecht Band 20, 6 (2020) 237.

beschränkt, den Anlagenbauunternehmen mit ihren Auftraggebern schließen. Aus der bisherigen Recherche wird jedoch ersichtlich, dass bislang keine spezifischen Untersuchungen hinsichtlich des CISG im Rahmen von Beschaffungsvorgängen durch Anlagenbauunternehmen durchgeführt wurden. Sehr wohl kann auch bei einem Anlagenbauer bei der Beschaffung von Waren im Vertragswerk auf die allgemeinen Grundsätze und Erkenntnisse zurückgegriffen werden, denn hier ergeben sich keine Unterschiede zu anderen Wirtschaftszweigen. Die Kernfrage ist jedoch, ob sich der Anlagenbau hinsichtlich der Akzeptanz des CISG anders als andere Branchen verhält.

1.2.2. Erwartbare Ergebnisse

Der Anlagenbau verkauft an seine Kunden nicht nur Ware, sondern ein komplexes Konglomerat aus Dienstleistungen und Waren und daher kann auch der dabei abgeschlossene Vertrag nicht einfach zugeordnet werden, was wiederum Fragen hinsichtlich der Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts aufwirft. Weshalb man das CISG im Anlagenbauvertrag im Rahmen der Privatautonomie grundsätzlich abzuwählen scheint. Anders sollte es sich aber bei den einkaufsseitigen Warenbezugs- oder Beschaffungsverträgen verhalten. Hier kauft der Anlagenbauer Material in Form von Rohstoffen, Halbzeugen oder auch fertigen Anlagenkomponenten zu, somit sollte sich im Einkaufsbereich kein Unterschied zu anderen Industriezweigen ergeben. Auch wenn das UN-Kaufrecht quer über alle Wirtschaftszweige lange Zeit stiefmütterlich behandelt wurde und man das CISG schon fast reflexartig ausschloss, um sich die Anwendbarkeit des vertrauten heimatlichen Kaufrechts zu sichern, erhält das CISG in der Literatur und speziell auch in der Rechtsprechung immer mehr Gehalt. Laut Achilles hat das BGB aufgrund der Implementierung der Verbraucherschutzbestimmungen einiges an seiner ursprünglichen Eignung für den interessensgerechten Ausgleich im unternehmerischen Warenverkehr eingebüßt. Demgegenüber sieht er im CISG aufgrund seiner inhaltlichen Dispositivität ein für den B2B-Bereich durchaus geeignetes Regelwerk.¹³ Dieser allgemeine Trend zu einer verbesserten Akzeptanz des UN-Kaufrechts scheint sich aber in den Beschaffungsverträgen der Anlagenbauer nicht fortzusetzen. Dies könnte zum einen mit der Divergenz zwischen verkaufsseitigen Anlagenbauverträgen und einkaufsseitigen Kaufverträgen

¹³ Vgl. Achilles, *Wilhelm-Albrecht*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG)² (2019) Vorwort.

zusammenhängen. Im Anlagenbau geht es zumeist auch um Risikovermeidung und das Abwälzen von Risiken entlang der Lieferkette. Um die komplette Wertschöpfungskette in ein vermeintlich einheitliches Vertrags- und Rechtskonzept zu inkludieren, könnte man daher versucht sein, sämtliche kundenseitigen Regelungen auch auf die Verträge der Lieferantenseite einfließen zu lassen. Sofern sich diese These in dieser Arbeit bestätigt, stellt sich die Frage, ob dies unreflektiert geschieht? Zum Beispiel in einer Art Copy-and-Paste Variante, also nach dem Motto, wenn ich auf der Verkaufs- und Einkaufsseite die gleichen Regelungsgehalte und -mechanismen habe, kann ich mich in keine exponierte Position begeben. Diese kurzsichtige und undifferenzierte Vorgehensweise könnte allerdings zu einem Nachteil für den Anlagenbauer erwachsen. Im besten Fall setzt man sich mit dieser Materie detailliert auseinander und entscheidet sich in einer Risikoabwägung im Einkauf gegen das CISG, um im Anlagenbauvertrag keinen Raum für diesbezügliche vertragliche Pflichtverletzungen zu geben.

Daneben könnten aber auch noch andere Gründe, die im CISG selbst liegen, als Rechtfertigung für den Ausschluss des UN-Kaufrechts dienen. So zum Beispiel der häufige Gebrauch von unbestimmten Rechtsbegriffen: Was soll eine „angemessene Frist“¹⁴ oder eine „vernünftige Entschuldigung“¹⁵ sein? Und würden die jeweiligen Gerichte diesen Wertungsspielraum, den das CISG einräumt, auch auf dieselbe Weise interpretieren und auslegen?¹⁶ Da das CISG von Juristen aus unterschiedlichsten Rechtskreisen angewendet wird, muss es, so meinen jedenfalls die Kritiker, zwangsläufig zu international unterschiedlichen Auslegungen kommen, was wiederum die Rechtssicherheit stark beeinträchtigt. Durch die verschiedenen Rechtsvorstellungen könnte die Gefahr entstehen, dass durch inkonsistente Auslegungen das gesamte Einheitsrecht quasi auseinanderbrechen könnte bzw. so unberechenbar würde, dass die Anwendung für die jeweiligen Vertragspartner fallweise zu einem erheblichen Risiko führt.¹⁷ Auch das fehlende Wissen bzw. die Unkenntnis der Unternehmensjuristen hinsichtlich Inhalt und Anwendung des CISG könnte als weiterer Ablehnungsgrund ins Treffen geführt werden.

¹⁴ Vgl. Art. 18 oder Art. 65 CISG.

¹⁵ Vgl. Art. 44 CISG.

¹⁶ Vgl. *Schwenzer, Ingeborg*, in *dies./Schroeter, Ulrich G.* (Hrsg.), *Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG)* (2019) 5.

¹⁷ Vgl. *Schlechtriem, Peter/Schroeter, Ulrich G.*, *Internationales UN-Kaufrecht*⁶ (2016) 6.

Nach einer intensiven Auseinandersetzung mit dem UN-Kaufrecht ist jedoch zu erwarten, dass die zuvor beschriebenen Einwände keine Rechtfertigung für einen Ausschluss des CISG begründen. Denn, dass auch nationale Gewohnheiten bei Wertungen einfließen, ist allein schon der zu regelnden Thematik immanent, denn wie soll internationaler Handel funktionieren, ohne sich dabei auch auf sein Gegenüber und dessen Herkunft einzulassen? Ob mit oder ohne Einheitskaufrecht sind die Gebräuche und Eigenheiten der Transaktionspartner zu berücksichtigen, davon können bereits die venezianischen Händler der Renaissance Zeugnis ablegen. Auch dass es aufgrund von divergierenden Entscheidungen zu einem „Un-Einheitsrecht“ kommt, ist nicht zu erwarten. Moderne Datenbanken mit Entscheidungen sämtlicher staatlicher Gerichte und Schiedsgerichte sowie eine Vielzahl von Kommentaren¹⁸ legen die Vermutung nahe, dass Gerichte auch von Urteilen aus anderen Ländern beeinflusst werden bzw. diese in ihren Überlegungen einfließen lassen.¹⁹ Laut Schlechtriem sollte auch mangelndes Wissen der Juristen nicht als Argument gegen das UN-Kaufrecht dienen, denn dieses ist in Deutschland oder Österreich bereits seit über dreißig Jahren geltendes Recht und somit in Deutschland auch weit älter als das 2002 neu gestaltete deutsche Kaufrecht.²⁰

Trotzdem ist zu erwarten, dass die mangelnde Akzeptanz nach wie vor in einer gewissen Unkenntnis begründet ist. Auch wenn Schlechtriem und Schroeter zur Bedeutung des UN-Kaufrechts in der Praxis meinen, dass das CISG in Deutschland mittlerweile weitgehend akzeptiert ist und es auch in Musterverträgen oder AGB nur mehr selten Ausschlussklauseln gibt²¹, so soll die vorliegende Studie dokumentieren, dass die Akzeptanz des UN-Kaufrechts zumindest in den Beschaffungsverträgen des deutschen Anlagenbaus in der Realität nicht gegeben ist. Neben dem bereits erwähnten mangelnden Wissen und der Furcht, sich mit dem CISG den Risiken einer unvorhersehbaren Rechtsprechung auszusetzen, soll die Arbeit aufzeigen, dass es auch ganz banale Gründe sind, die zur Ablehnung des UN-Kaufrechts führen. Selbst wenn die Akzeptanz gegenüber dem UN-Kaufrecht in Deutschland höher sein sollte als vermutet, ist auch zu berücksichtigen, dass viele Unternehmen des Anlagenbaus sehr international ausgerichtet sind. Musterverträge oder AGB werden oft zentral erstellt

¹⁸ Wie CISG Online oder UNCITRAL digist.

¹⁹ So auch *Slechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 6.

²⁰ Vgl. *Slechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 9.

²¹ Vgl. *Slechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 17.

und in der Folge nur bedingt oder ungenügend auf den lokalen Anwendungsfall adaptiert, sodass sich häufig eine unreflektierte Verwendung ergibt. Hinsichtlich der Anwendbarkeit des CISG in der Beschaffung des Anlagenbaus ist zudem zu erwarten, dass es einen Zusammenhang mit dem verkaufsseitigen Vertrag gibt. Dieser ist sehr komplex und auch von der Frage nach dem Vertragstypus geprägt. Denn diese Verträge schließen regelmäßig Dienstleistungselemente ein, die wiederum nicht in den Geltungsbereich des UN-Kaufrechts fallen. Um Abgrenzungsprobleme zu umgehen, wird anscheinend das CISG im verkaufsseitigen Vertrag abbedungen. Viele internationale Musterverträge wie beispielsweise FIDIC²² verlangen zudem eine gewisse Uniformität der Vertragsmodalitäten entlang der Lieferkette bei Anlagenbauprojekten. Hierin scheint daher ein weiterer Grund zu liegen, warum die CISG-Ausschlussklauseln der verkaufsseitigen Anlagenbauverträge auf die einkaufsseitigen Beschaffungsverträge durchschlagen.

Als Ergebnis dieser Studie ist somit zu erwarten, dass ein Gemenge aus rechtlicher Unkenntnis, unhinterfragten Formalismen und vertraglichen Bindungen zu dem weitläufigen Ausschluss des UN-Kaufrechts in internationalen Beschaffungsverträgen deutscher Anlagenbauer führt, was durch die vorliegende Arbeit zu verifizieren ist.

1.3. Aufbau

Im Hauptteil werden zunächst das Forschungsdesign und die Methodik dargelegt. Aufgrund der starken Eingrenzung des Forschungsthemas ist eine klare und stringente Abgrenzung des Forschungsgegenstandes unumgänglich, die gleich am Beginn des umfangreichen 3. Kapitels vorgenommen wird. Weiters wird im Detail auf das UN-Kaufrecht, den Anlagenbau und sein Marktumfeld sowie auf Beschaffungsverträge im Anlagenbau eingegangen. Dabei wird hinsichtlich des UN-Kaufrechts zunächst auf dessen Entstehungsgeschichte sowie Aufbau, Anwendungs- und Geltungsbereich eingegangen, um ein grundlegendes Verständnis für die Funktionsweise und die ursprüngliche Intention der Vertragsstaaten zu bekommen. Danach wird der Normungsgehalt des CISG genauer analysiert, wobei auf wesentliche Artikel

²² FIDIC (Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils); vgl. dazu auch Red Book 1999 in Demblin, Alexander/Mörth, Christine, FIDIC Bau- und Anlagenbauverträge² (2019) 73.

hinsichtlich des Anwendungsbereiches, des Vertragsabschlusses, der Leistungspflichten sowie des Schadensersatzes eingegangen wird. Da sich diese Arbeit nicht auf das CISG als eigenständige Rechtsmaterie fokussiert, werden primär nur jene Aspekte einer genaueren Untersuchung unterzogen, die Anknüpfungspunkte zum deutschen Recht im Rahmen des Anlagenbaus und der Beschaffungsverträge aufweisen. Diese Grundlagenerörterung stellt gemeinsam mit einer Auswertung der vorgenommenen qualitativen Umfragen die Basis für eine weiterführende Hypothesenformulierung und Problemanalyse dar. Dem Anlagenbau und seinem Marktumfeld wird im Abschnitt 3.3 zu den Grundlagen naturgemäß viel Raum gegeben, denn hier ergeben sich hinsichtlich der Leistungserbringung, der Vertragsgestaltung und des Leistungserstellungszeitraumes einige Spezifika, die einer genauen Erklärung bedürfen. Auch muss an dieser Stelle geklärt werden, wie Anlagenbauer ihr Beschaffungswesen regelmäßig strukturiert haben und welche Typen von Verträgen zum Einsatz kommen, denn erst dann kann neben dem CISG auch ein Blick auf relevante Vertragstypen im deutschen BGB geworfen werden. Aufgrund der starken internationalen Ausrichtung des gesamten Industriezweiges des Anlagenbaus müssen aber auch spezielle Mustervertragswerke wie zum Beispiel FIDIC²³ vorgestellt werden. Nachdem mit dem vorangegangenen Kapitel ein Substrat für die weitere kritische Auseinandersetzung mit der Fragestellung geschaffen wurde, werden im Anschluss Hypothesen zur Forschungsfrage aufgestellt und deren Gehalt in einer Problemanalyse verifiziert. Die daraus resultierenden Erkenntnisse werden in einem gesonderten Kapitel detailliert zusammengefasst. Da diese Arbeit schon durch ihre Fragestellung einen besonders engen Praxisbezug aufweist, kann es nicht allein auf eine rein akademische bzw. theoretische Lösung ankommen. Vielmehr sollen dem geneigten Leser aus der Praxis geeignete Handlungsempfehlungen im Umgang mit dem CISG bei Beschaffungsverträgen im Anlagenbau mit an die Hand gegeben werden.

²³ FIDIC (Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils); vgl. dazu auch Red Book 1999.

2. Forschungsdesign und Methodik

Bei empirischer Forschung sollte, dem kritischen Rationalismus folgend, von einer Theorie ausgehend auf die Realität geschlossen werden.²⁴ Dies ist aber besonders bei qualitativer Forschung nicht immer zweckmäßig und so wird auch in der gegenständlichen Arbeit unter anderem durch Induktion von beobachteten Einzelfällen auf eine verallgemeinerte Theorie geschlossen. Denn Theorien sind, wie Mayer meint, „keine Abbildungen von Fakten, sondern relative und vorläufige Versionen oder Perspektiven...“.²⁵ Speziell in der Evaluierung der Sichtweise des Anlagenbaus erfolgen diese Einzelfallbeobachtungen auf der Basis eines Leitfadeninterviews in Kombination mit einer quantitativen Befragung in Form eines kurzen Fragebogens. Dabei werden bis zu zehn Unternehmen aus der Zielgruppe ausgewählt und anhand eines kurzen, acht Punkte umfassenden Fragenkatalogs auf ihre Sichtweise hinsichtlich des UN-Kaufrechts abgefragt. Aufgrund der hohen inhaltlichen Komplexität und der Tatsache, dass der Fragenkatalog nicht nur geschlossene Fragen beinhaltet, wird der Beantwortung auch ein Interview im Sinne einer Expertenbefragung angeschlossen. Damit hat der Fragesteller die Möglichkeit lenkend einzugreifen, um sicherzustellen, dass auch relevante Daten ermittelt werden. Aufgrund des vorformulierten Leitfadens bleiben Objektivität und Vergleichbarkeit der Daten gegeben. Die Auswahl der teilnehmenden Unternehmen erfolgte anhand eines vordefinierten Profils. Dabei musste es sich um (i) einen Anlagenbauer, mit (ii) Sitz in Deutschland handeln, der (iii) in seiner Tätigkeit international ausgerichtet ist und eine Exportquote von mindestens 50% aufweist und zudem (iv) einen Jahresumsatz von > 100 Mio. EUR generiert. Bei der Auswertung wurden die Daten auf Wunsch der teilnehmenden Unternehmen anonymisiert. Die Interviews wurden telefonisch bzw. mit Videotelefonie geführt. Da sie auch einen gewissen informellen Anteil beinhalteten, wurde auf eine detaillierte Transkription verzichtet. Lediglich die Kernaussagen wurden vom Interviewer schriftlich festgehalten.²⁶ Auch wenn sich

²⁴ Vgl. Mayer, *Horst Otto*, Interview und schriftliche Befragung. Grundlagen und Methoden empirischer Sozialforschung⁶ (2013) 16ff.

²⁵ Vgl. Mayer, Interview und schriftliche Befragung. Grundlagen und Methoden empirischer Sozialforschung 24.

²⁶ Vgl. Petersen, *Jens*, Empirische Erhebung, in: ders. (Hrsg.), Local Content-Auflagen: Betriebswirtschaftliche Relevanz und Handhabung am Beispiel des internationalen Großanlagenbaus (2004) 241f.

durch die Zielgruppenbefragung aufschlussreiche Informationen erheben lassen, so ist die Arbeit grosso modo dennoch als Literaturarbeit konzipiert. Da das UN-Kaufrecht mittlerweile ein interessantes Forschungsgebiet ist, kann speziell zu diesem Themenkomplex auf eine Vielzahl geeigneter Literatur zurückgegriffen werden. Mehr als 3000 Entscheidungen staatlicher Gerichte oder Schiedsgerichte, die in verschiedenen Datenbanken ²⁷ hinterlegt sind, erlauben eine vertiefende Auseinandersetzung mit der Thematik. Weniger Literatur gibt es hingegen im Bereich des Anlagenbaus, wobei sich aber speziell im letzten Jahrzehnt Praktiker aus den Unternehmen, Wirtschaftsprüfungskanzleien oder Anwaltssozietäten ²⁸ dem Thema der Beschreibung dieses Geschäftsfeldes genähert haben. Neben den genannten Bereichen konnten aber auch die Analyse der Vertragstypen nach deutschem Zivilrecht mittels Literaturrecherche abgearbeitet werden.

Dem engen Praxisbezug folgend, wurde bei der Untersuchung der tatsächlichen Verträge im Anlagenbaugeschäft nicht nur auf Sekundärliteratur zurückgegriffen. Vielmehr wurden mehrere Musterverträge und AGB, die von deutschen Anlagenbauern in Verwendung sind, hinsichtlich ihrer Ausgestaltung zum Thema UN-Kaufrecht durchleuchtet. Auch in diesem Fall wurden die Verträge anonymisiert, da die Vertragsverfasser keine Freigabe zur namentlichen Verwendung erteilten.

3. Theoretische Grundlagen und Abgrenzung des Forschungsgegenstandes

3.1. Abgrenzung und Einteilung

Die genaue Eingrenzung des Forschungsthemas bedarf zunächst einer begrifflichen Bestimmung der wesentlichen Elemente des Forschungsgegenstandes. Diese Abgrenzungen werden anhand der jeweiligen Unterkapitel vorgenommen. Zu Beginn wird das UN-Kaufrecht in seiner Entstehung, seinem materiell- und formalrechtlichen Aufbau untersucht und kritisch betrachtet (siehe Kapitel 3.2). Danach widmet sich das Kapitel 3.3 dem (deutschen) Anlagenbau, seinem Marktumfeld und im Speziellen auch

²⁷ Vgl. *Piltz*, in Münchner Anwalts Handbuch; Internationales Wirtschaftsrecht 505.

²⁸ Bsp.: RA Eberhard Krügler, RA Christoph Schmitt, Alexander Demblin, Christine Mörh.

seinen Zulieferbetrieben. Im letzten Teil dieses Abschnittes geht es um den Beschaffungsvertrag im Anlagenbau.²⁹

3.2. Einführung in das UN-Kaufrecht

Das UN-Kaufrecht wurde derzeit bereits von 95 Vertragsstaaten angenommen. Somit wären rein rechnerisch 80% des weltweiten Handels mit Waren vom Übereinkommen erfasst.³⁰ Von den großen leistungsstarken Handelsnationen fehlen lediglich Großbritannien und Indien. Somit ergibt sich für Deutschland und seine Anlagenbauer, dass 19 seiner 20 wichtigsten Handelspartner das UN-Kaufrecht umgesetzt haben.³¹ Im folgenden Unterkapitel wird zunächst kurz auf die Entstehung des CISG eingegangen, danach folgt eine ausführliche Beschreibung vom Aufbau sowie dem Anwendungs- und Geltungsbereich des CISG. Diese genauere grundlegende Auseinandersetzung mit dem CISG scheint auch hinsichtlich des Forschungsziels als unumgänglich, wobei es aber die Arbeit sprengen würde, wenn hier auf jede einzelne Norm, der 101 Artikel umfassenden Konvention eingegangen werden würde. Vielmehr soll ein übersichtlicher Abriss des UN-Kaufrechts vorgenommen werden und nur dort in die Tiefe gegangen werden, wo sich Spannungsfelder hinsichtlich des Forschungsgegenstandes auftun. So werden speziell auch bei der Behandlung des materiellen Teils der Konvention Problemstellungen aufgezeigt, die sich dann auch später in der Problemanalyse dieser Arbeit wiederfinden und dort noch tiefgreifender erörtert werden.

3.2.1. Entstehungsgeschichte des CISG

Beim UN-Kaufrecht oder CISG handelt es sich um einen multinationalen Staatsvertrag, welcher auf einer diplomatischen Konferenz in Wien in der Zeit vom 10. März bis 11. April 1980 erarbeitet wurde. Die Konferenz wurde unter der Schirmherrschaft der UNO einberufen, in der Schlussabstimmung wurde das

²⁹ Siehe Kapitel 3.4.

³⁰ Sogar 90% des deutschen Exportgeschäfts; vgl. *Piltz* in Münchner Anwalts Handbuch Internationales Wirtschaftsrecht 502.

³¹ Vgl. *Schlechtriem* in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 1.

Übereinkommen von 42 Staaten angenommen. Doch erst mit der Ratifikation durch mindestens zehn Beitrittsstaaten konnte das Übereinkommen nach Art. 99 in Kraft treten. Dies geschah mit der Annahme durch die USA und China im Jahr 1986, sodass das Übereinkommen schlussendlich am 1. Jänner 1988 tatsächlich rechtswirksam wurde.³²

Doch bereits davor gab es Bemühungen das Kaufrecht zu vereinheitlichen. So machte sich speziell der deutsch-österreichische Jurist Ernst Rabel schon in den späten 1920er Jahren für ein einheitliches Kaufrecht stark. Seine rechtsvergleichenden Untersuchungen zum Warenkauf, die er auch als „Recht des Warenkaufs“ publizierte, bildeten zunächst die Grundlage für das Haager Einheitliche Kaufrecht (EKG bzw. EAG)³³ von 1964. Rabel wird daher auch als „the mastermind behind the draft Uniform International Sales Law“ bezeichnet.³⁴ Leider wurden diese Haager Kaufgesetze nur von neun³⁵ Staaten, darunter auch Deutschland, unterzeichnet, weshalb man hier nicht von einem durchschlagenden Erfolg sprechen konnte. Die Haager Kaufgesetze wurden in der Praxis zwischen Benelux, Deutschland und Italien in der Folge jedoch durchaus intensiv angewendet. Als funktionierendes Regelwerk stellten sie von Beginn an die Grundlage für das von der UNCITRAL³⁶ erarbeitete UN-Kaufrecht dar.

Die Arbeit am CISG wurde 1970 aufgenommen, wobei man zu Beginn die Mitgliedsstaaten aufforderte, die bereits existierenden Haager Gesetze zu kommentieren. In Arbeitsgruppen wurden spezielle Probleme hinsichtlich unterschiedlicher Definitionen oder auch Kollisionsregeln erörtert. Die zuständige Arbeitsgruppe der UNCITRAL konnte bereits 1976 einen Entwurf fertigstellen, der gemeinsam mit Vorschriften des materiellen Kaufrechts 1978 in New York von der

³² Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 3.

³³ EKG bzw. EAG (Einheitliches Gesetz über den Internationalen Kauf beweglicher Sachen vom 17. Juli 1973 und Einheitliches Gesetz über den Abschluß von internationalen Kaufverträgen über bewegliche Sachen vom 17. Juli 1973).

³⁴ *Schlechtriem*, Internationales UN-Kaufrecht⁶ (2016) 2; vgl. auch *Großfeld, Bernhard/Winship, Peter*, The Law Professor Refugee, 18 Syracuse J. Int'l L. & Com. (1992) 3, 11.

³⁵ Das EKG und EAG wurden in Kraft gesetzt von Belgien 1972, Gambia 1974, Israel 1972 bzw. 1980, Italien 1972, Luxemburg 1979, den Niederlande 1972, San Marino 1972, Deutschland 1974 und Großbritannien 1972, wobei in GB nur mit dem Vorbehalt, dass das Einheitskaufrecht von den Parteien gewählt werden muss.

³⁶ United Nations Commission on International Trade Law, eine, auf Antrag Ungarns, durch die Resolution Nr. 2205 (XXI) vom 17.12.1966 der Vollversammlung der UN als ständiger Ausschuss eingesetzte Kommission; vgl. *UNCITRAL YB I* (1968-1970), 65.

UNCITRAL Kommission beraten und als „New Yorker Entwurf“ an die Mitgliedsstaaten der Vereinten Nationen zur Beurteilung übermittelt wurde und die Diskussionsgrundlage der Wiener Konferenz von 1980 bildete.³⁷

3.2.2. Aufbau, Anwendungs- und Geltungsbereich (Teil I)

Das UN-Kaufrecht besteht aus vier Teilen: Im Teil I sind der Anwendungsbereich und allgemeine Bestimmungen festgehalten. Teil II beschäftigt sich mit den Regeln über den Vertragsschluss. Teil III beinhaltet das materielle Kaufrecht, hier werden Rechte und Pflichten der Parteien geregelt, insbesondere auch Rechtsbehelfe, die bei Leistungsstörungen einschlägig sind. Das materielle Kaufrecht ist „horizontal“ geregelt, das heißt, dass zunächst alle Pflichten des Verkäufers gefolgt von Rechtsbehelfen des Käufers geregelt sind, danach folgen jene Pflichten, die dem Käufer obliegen und darauf jene Rechte, die dem Verkäufer aufgrund von Vertragsverletzung durch den Käufer zustehen. Der abschließende Teil IV normiert in den Art. 89 bis 101 CISG den völkerrechtlichen Rahmen.³⁸

Das CISG ist kein Ersatz für vorhandene nationale Kaufrechte, vielmehr gibt es ein Nebeneinander, das es nötig macht, den Anwendungs- und Geltungsbereich klar abzugrenzen, zumal für internationale Verträge generell die Rom I-VO gilt. Sofern ein internationaler Vertrag nicht dem CISG unterworfen ist, sind auch die einschlägigen Vorschriften, die sich über das IPR ergeben, anzuwenden.³⁹ Da das CISG im Rang eines Staatsvertrages steht, hat es gegenüber dem nationalen Kaufrecht Vorrang. Somit kann das CISG nicht von nationalen Gesetzgebern abgeändert werden, was zu einer soliden Rechtsbasis beiträgt.⁴⁰ In der Praxis reduziert das CISG in den Vertragsstaaten dadurch die Notwendigkeit der Erarbeitung eines für internationale Kaufverträge maßgeblichen Rechts anhand von Kollisionsnormen, welche oft problematisch sind.⁴¹

³⁷ Vgl. *Schlechtriem*, in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 3.

³⁸ Vgl. *Schwenzer*, in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 3.

³⁹ Vgl. *Piltz* in Münchner Anwalts Handbuch; Internationales Wirtschaftsrecht 505.

⁴⁰ Vgl. *Piltz* in Münchner Anwalts Handbuch; Internationales Wirtschaftsrecht 503.

⁴¹ *Ferrari*, in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 21; hierzu ähnlich *Jayme, Erik* in *Bianca, Cesare Massimo/Bonell, Michael Joachim*, Commentary on the International Sales Law, Mailand: Giuffrè, (1987) Art. 1 Anm. 1.2.; *Flechtner, Harry M.*: Uniformity and Politics: Interpreting and Filling Gaps in the CISG, in *Mankowski/Wurmnest* (Hrsg.), Festschrift für Ulrich Magnus, (2014) 193.

Grundsätzlich ist im direkten Weg die autonome Anwendung des CISG zu berücksichtigen, sofern es sich um Vertragsstaaten nach Art. 1 Abs. 1 lit. a CISG handelt. Ein Rückgriff über das IPR ist, sofern nicht Art. 1 Abs. 1 lit. b CISG einschlägig ist, nicht erforderlich. Denn, wie sich auch aus Art. 25 I Rom I-VO ergibt, hat das CISG gegenüber dem (in Deutschland) gültigen IPR Anwendungsvorrang.⁴² Art. 1 Abs. 2 lit. b CISG führte jedoch zu einigen Bedenken und Unklarheiten, daher enthält Art. 95 CISG die Möglichkeit, dass sich Vertragsstaaten von der Bindung an Art. 95 CISG entziehen können. Davon haben nur wenige, aber wichtige Staaten, wie die USA oder China Gebrauch gemacht.⁴³

Entscheidende Voraussetzung für die Anwendbarkeit des CISG ist zunächst die Internationalität eines Kaufvertrages über Waren. Bei Vertragsschluss müssen die Parteien nach Art. 1 CISG ihre jeweiligen Niederlassungen in verschiedenen Staaten haben. Da der Begriff der Niederlassung im UN-Kaufrecht nicht näher definiert wird, ist dieser autonom zu bestimmen.⁴⁴ Laut der Rechtsprechung geht es dabei um jenen Ort, wo die geschäftliche Tätigkeit tatsächlich und schwerpunktmäßig betrieben wird.⁴⁵ Somit kommt es hier nicht auf den, aus dem EU-Recht bekannten Gesellschaftsstatus (Gründungs- versus Sitztheorie) an. Diese Internationalität muss auch aus Vertrag, Verhandlung oder anderen Informationen, die die Parteien austauschen, ersichtlich sein,⁴⁶ ansonsten bleibt es bei der Anwendung von internem nationalen Recht.⁴⁷ Wie in Art. 1 CISG postuliert, muss es sich um einen Vertrag über Waren handeln. Wobei auch der Begriff „Ware“ nicht ausdrücklich definiert ist, aus den Artt. 30ff., 53ff. CISG ergibt sich lediglich, dass es sich um ein Austauschverhältnis von Ware gegen Geld mit Verschaffung des Eigentums handelt.⁴⁸ Bei Waren muss es sich jedoch um bewegliche körperliche Gegenstände⁴⁹ handeln, wobei weder die Sache noch deren Beweglichkeit bei Vertragsabschluss vorhanden sein müssen. Lediglich zum Zeitpunkt der Lieferung muss sie beweglich sein bzw.

⁴² Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 14.

⁴³ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 23.

⁴⁴ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 15.

⁴⁵ OLG Stuttgart, 28.2.2000, CISG-online Nr. 583 = IHR 2001, 65.

⁴⁶ Siehe Art. 1 Abs. 2 CISG.

⁴⁷ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 16.

⁴⁸ Vgl. Österr. OGH 10.11.1994 IPRax 1996, 137, 138; Cour de Cassation Paris 30.06.2004 EuLF 2004, 384.

⁴⁹ Vgl. OLG Köln 26.08.1994 NJW-RR 1995, 245, 246f.

beweglich gemacht werden können.⁵⁰ So stellt auch eine zu errichtende Fabrik zur industriellen Stahlproduktion eine Ware im Sinne der Konvention dar.⁵¹ Keine Anwendung findet das UN-Kaufrecht bei Vertriebsverträgen⁵² wie zB Franchisevereinbarungen, Kompensationsgeschäften oder Mietkauf- oder Leasingverträgen.⁵³ Auch Rechte fallen nicht in den Anwendungsbereich der Konvention, wie zum Beispiel der klassische „share deal“ beim Unternehmenskauf. Gegenteiliges könnte sich in diesem Zusammenhang aber bei einem „asset deal“ ergeben, denn sofern das Betriebsvermögen überwiegend aus beweglichen Sachen bestünde, könnte ein Kauf im Sinne des Art. 1 Abs. 1 CISG vorliegen.⁵⁴ Hieraus lässt sich erkennen, dass die Körperlichkeit nicht zwangsläufig immer im vollen Umfang gegeben sein muss. Daher sieht die hM auch für Software das CISG als einschlägig an.⁵⁵ Diese Ausführungen belegen klar, dass im Abgrenzungskriterium „Ware“ mögliche Stolpersteine hinsichtlich der Anwendbarkeit der Konvention auftreten können.

Entgegen des deutschen HGB kommt es bei der Einschlägigkeit des CISG weder darauf an, ob die Vertragsparteien Kaufleute sind, noch, ob der Vertrag handelsrechtlichen oder zivilrechtlichen Charakter besitzt. Auch wird nicht auf die Nationalität der Vertragspartner abgestellt. Somit ergeben sich aus dem CISG einige Vorteile, denn einerseits kann speziell die Prüfung der nationalen Zuordnung einer juristischen Person mitunter sehr komplex sein.⁵⁶ Andererseits können somit auch Gebietskörperschaften und selbst Staaten unter die Jurisdiktion des UN-Kaufrechts fallen.⁵⁷

Manche Arten von Käufen werden jedoch durch die Ausschlussstatbestände des Art. 2 CISG der Anwendung entzogen, wobei diese Tatbestände für die gegenständliche

⁵⁰ Vgl. BGH 28.05.2014 IHR 2014, 184 Rn 13.

⁵¹ Vgl. Cass., 19.6.2000, *Premier Steel Service Sdn. Bhd v. Oscan S.p.A.*, CISG-online Nr. 1317.

⁵² Vgl. BGH 23.07.1997 NJW 1997, 3309, 3310

⁵³ Vgl. *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 6.

⁵⁴ Vgl. *Merkt, Hanno/Göthel, Stefan R.*, Internationaler Unternehmenskauf³ (2011), § 4 Rn. 23; in *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 44.

⁵⁵ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 46.

⁵⁶ Vgl. *UNCITRAL YB VIII* (1977) 26.

⁵⁷ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 17; vgl. auch *Hilaturas Miel., v. Republic of Iraq*, U.S. Dist. Ct. (S.D.N.Y.), 20.8.2008, CSIG-online Nr. 1777 = IHR 2009, 206; Republik Irak als Käuferin; *Honnold, John/Flechtner, Harry M.*, Uniform Law for International Sale under the 1980 United Nations Convention⁴, (2009) Rn 127; sowie Schiedsspruch 1/1998 der Maritimen Schiedskommission Russ. IHK, 18.12.1998, CISG-online Nr. 1588: Verkauf eines außer Dienst gestellten U-Boots durch das russische Verteidigungsministerium.

Arbeit von untergeordneter Relevanz sind. Erwähnenswert ist vielleicht, dass elektrische Energie⁵⁸ entgegen gasförmigen oder flüssigen Energieträgern nicht in den Anwendungsbereich des UN-Kaufrecht fällt. Von weit höherer Relevanz ist hingegen Art. 3 CISG, der die Anwendung des Einheitsrechts auch auf die Lieferung herzustellender Waren erweitert, und der im Umkehrschluss des Art. 3 Abs. 2 CISG auch grundsätzlich gemischte Verträge dem CISG unterwirft, sofern nicht die Ausführung von Arbeiten oder anderen Dienstleistungen den überwiegenden Teil der Verkäuferpflichten darstellen. Damit hat Art. 3 einen ähnlichen Regelungscharakter wie § 650 BGB⁵⁹, der Werklieferungsvertrag. Wobei hier eine Schwäche des CISG augenscheinlich wird: So fließen über den § 650 BGB auch werkvertragsrechtliche Elemente ein, die bei herzustellenden Waren durchaus sinnvoll erscheinen. Man denke an die Kündigungsmöglichkeit nach § 650 S.3 iVm § 649 BGB⁶⁰ oder aber auch an die Möglichkeit einer Abnahme wie im Werksvertragsrecht vorgesehen, die speziell bei nicht vertretbaren Sachen der reinen Besitzverschaffung durchaus vorzuziehen ist. Hier bedarf es im CISG einer weiterführenden Auslegung oder Lückenfüllung nach Art. 7 CISG, worauf in der Folge noch näher eingegangen wird.⁶¹ Somit kommen auch die kaufrechtlichen Gewährleistungsbestimmungen auf die so erfassten Verträge uneingeschränkt zur Anwendung und erstrecken sich auch auf kauffremde Leistungsanteile, sofern diese nicht den „überwiegenden Teil“ darstellen.⁶² Exemplarisch sei hier auf einen Fall, den das OLG München zu entscheiden hatte, verwiesen: Eine deutsche Fensterbaufirma hatte von einem italienischen Anlagenbauer eine Anlage zur Herstellung von Fenstern gekauft, wobei neben der Lieferung der Anlage auch der Aufbau und die Inbetriebsetzung zum Leistungsumfang zählte. Hierzu führte das OLG München in seinen Entscheidungsgründen wie folgt aus:

„Die ‚inklusive‘ Verpflichtung zur Montage und Inbetriebnahme der Anlage bei der Klägerin durch die Rechtsvorgängerin der Beklagten stellt nicht den überwiegenden Teil der Pflichten der Beklagten aus dem Vertrag dar. Das Überwiegen eines Teiles der Pflichten ist dabei in erster Linie nach der Relation

⁵⁸ Art. 2 lit f. CISG.

⁵⁹ Vor 2018 in § 651 BGB geregelt.

⁶⁰ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 39.

⁶¹ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 39.

⁶² *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 18.

des Wertes der einzelnen Verpflichtungen zu bestimmen. Darüber hinaus kommt es aber auch auf das besondere Interesse des Auftraggebers am jeweiligen Leistungsbereich, also die vertragscharakteristische Leistung an (Herber a.a.O., Rn. 5 zu Art. 3 CISG; Staudinger/Magnus, BGB, 13. Aufl., Rn. 21 zu Art. 3 CISG). Eine ungefähre Gleichwertigkeit der Anteile reicht daher für die Anwendung des Übereinkommens aus (Staudinger/Magnus a.a.O., Rn. 22). Hier macht der Wert der vereinbarten Arbeit mehrerer Monteure auf die Dauer von 6 Wochen nur einen Bruchteil der Gesamtkosten der Anlage von DM 1.245.000, - aus. Zudem steht hier als vertragscharakteristische Leistung die Herstellung der Anlage nicht hinter deren Montage und Inbetriebnahme zurück.“⁶³

Eine Ausnahme ergibt sich nur insoweit, als der Besteller selbst das Material für die Herstellung an den Lieferanten liefert und dieses Material einen „wesentlichen Teil“ ausmacht, wie zum Beispiel bei der klassischen Lohnveredelung. Fraglich ist jedoch, wie das Merkmal der Wesentlichkeit zu bestimmen ist. Einig ist man sich im Schrifttum, dass es sich auch hier um einen autonomen Begriff handelt und nach hM in Ermangelung einer Parteivereinbarung im Rahmen der Privatautonomie⁶⁴ auf die Wertverhältnisse in Geld abzustellen sei.^{65,66} Für Ferrari spricht aber auch der Wortlaut dafür, dass es neben dem Wertverhältnis auch ein qualitatives Element geben muss.⁶⁷ Siehe dazu auch obiges Urteil des OLG München.⁶⁸

Wie bereits weiter oben angemerkt, führen Kritiker des CISG immer wieder die Problematik einer eventuell nicht einheitlichen Auslegung und Anwendung ins Treffen. Selbstverständlich kann das CISG nur dann funktionieren, wenn die Wirtschaftskreise Vertrauen in eine einheitliche Rechtsprechung und Rechtsanwendung haben. Daher kommt dem an und für sich sehr unscheinbaren Art. 7 CISG eine wichtige Bedeutung zu. Schlechtriem/Schroeter sprechen aufgrund seiner grundlegenden Bedeutung sogar von der vielleicht wichtigsten Vorschrift des

⁶³ OLG München, 3.12.1999, CISG-online Nr. 585.

⁶⁴ Art. 6 CISG.

⁶⁵ Vgl. *Slechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 38.

⁶⁶ BGH 04.12.1996 NJW-RR 1997, 690.

⁶⁷ Vgl. *Ferrari*, in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) (2019) 114.

⁶⁸ Näher dazu auch im Abschnitt zum Anlagenbauvertrag, Kapitel 3.3.2.

gesamten UN-Kaufrechts.⁶⁹ Obwohl der Art. 7 CISG nicht etwa Auslegungsmethoden normiert, sondern vielmehr jene Grundsätze und Ziele der Anwendung vorgibt, die, korrekt angewandt, zum Funktionieren des CISG substantiell beitragen. Mit dem Gebot, den internationalen Charakter des Übereinkommens zu berücksichtigen, wurde auch der Grundstein für eine autonome Auslegung gelegt, denn es liefe diesem Gebot völlig zuwider, würden nationale Gerichte bei der Auslegung auf ihre eigenen Rechtsgrundsätze zurückgreifen. Laut Schlechtriem/Schroeter ist diese eigenständige Auslegung in der bisherigen internationalen Rechtsprechung zur Überraschung vieler sehr gut gelungen.⁷⁰ Auch wenn es natürlich einige schwarze Schafe gibt, kann man hier durchaus von einem Erfolg sprechen, der aber nur dann weiterhin gegeben sein wird, wenn das Gebot der autonomen Auslegung auch künftig konsequent befolgt wird. Dabei darf auch übernationalen Vereinigungen wie der EU keine Sonderstellung eingeräumt werden, denn vereinheitlichtes Recht kann keine lokalen Einfärbungen zulassen.⁷¹ Die Förderung der einheitlichen Anwendung des CISG ist ein Gebot, das sich aus Art. 7 CISG ableiten lässt. In der Tat werden in der Praxis ausländische Entscheidungen und Literatur in den Beweggründen der Gerichte mitaufgenommen und zitiert. Eine unüberschaubare Vielzahl an Kommentaren und Literatur sowie frei zugänglicher Datenbanken wie zB der UNCITRAL Digest⁷² leisten hilfreiche Dienste. Ein weiteres Puzzleteil für eine einheitliche Anwendung und Auslegung kann in dem im Jahr 2001 gegründeten CISG Advisory Council⁷³ gesehen werden. Diese Gruppe internationaler Rechtswissenschaftler nimmt in sogenannten Opinions zu Fragen des UN-Kaufrechts Stellung. Obwohl sie keine offizielle Funktion im Rahmen der Konvention haben, so finden ihre Opinions durchaus Gehör und werden auch in Urteilen erwähnt.⁷⁴ Auch wenn es in der Kaufrechts-Konvention kein internationales Höchstgericht gibt, das als oberste Autorität die Auslegung überwacht, so hat sich hier trotzdem eine dezentrale, informelle Kooperation zwischen Staaten, Gerichten und Schiedsgerichten gebildet. Schlechtriem vergleicht dies auch mit einem „Orchester

⁶⁹ Vgl. Schlechtriem/Schroeter, Internationales UN-Kaufrecht 48.

⁷⁰ Vgl. Schlechtriem/Schroeter, Internationales UN-Kaufrecht 50.

⁷¹ Vgl. Schlechtriem/Schroeter, Internationales UN-Kaufrecht 51; vgl. dazu auch Schroeter, 13 VJ (2009), 179, 192f.; ders., UN-Kaufrecht und EU-Recht, § 20 Rn. 8ff.

⁷² UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods

⁷³ International Sales Convention Advisory Council, abrufbar im Internet: www.cisg-ac.org, (abgerufen am: 1.09.2022).

⁷⁴ zB. *S. TeeVee Tunes, Inc. v. Gerhard Schubert GmbH*, US Dist. Ct. (S.D.N.Y.), 23.8.2006, CISG-online Nr. 1272.

ohne Dirigent[en]“.⁷⁵ Neben den eben erwähnten Grundsätzen zur einheitlichen Anwendung und internationalen Auslegung enthält der Art. 7 Abs.1 CISG auch das Gebot zur Wahrung des Guten Glaubens in den internationalen Handel. Dabei es hier konkret um den Guten Glauben bei der Auslegung des Abkommens und nicht um einen allgemeinen Rechtsgrundsatz von Treu und Glauben, wie er zB in Deutschland aus § 157 BGB abgeleitet wird.⁷⁶ Sofern das UN-Kaufrecht jedoch für die sachlich in Frage kommenden Regelungsgegenstände Lücken aufweist, sind diese nach Art. 7 Abs. 2 CISG zunächst nach den allgemeinen Grundsätzen des Übereinkommens durch Analogieschluss zu bewerten. Erst in Ermangelung derartiger Grundsätze ist jenes Recht, das sich aus dem einschlägigen IPR ergibt, heranzuziehen. Laut Achilles (näher bei Ferrari) werden u.a. der Vorrang des Parteiwillens, das Konsensprinzip für die Begründung primärer Leistungspflichten, das Resonable-Prinzip oder auch die Maßgeblichkeit der Verkehrssitten und Gepflogenheiten zu den allgemeinen Grundsätzen gezählt.⁷⁷ Sollten sich jedoch auch durch die Anwendung der allgemeinen Grundsätze planwidrige Regelungslücken nicht schließen lassen, muss, nach den IPR-Regeln des Forumstaates, auf ein nationales, vereinheitlichtes Recht, meist das Recht, das sich aus dem (Kauf-)Vertrag ergibt, zurückgegriffen werden.⁷⁸

Grundsätzlich gilt im CISG die Formfreiheit,⁷⁹ sofern die Vertragsstaaten keine Erklärung nach Art. 96 CISG abgegeben haben. Hinsichtlich des Ausdrucks der Schriftlichkeit wird, bei einem modernen Übereinkommen wie dem CISG, Emails diese über Art. 13 CISG zugebilligt.

In der Praxis und auch speziell in der deutschen Rechtsprechung nehmen Fragen hinsichtlich der Behandlung von allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) mittlerweile eine bedeutende Stellung ein. Dies spiegelt sich auch in dieser Arbeit, denn speziell für die Vertragsgestaltung von Beschaffungsverträgen im Anlagenbau ist die Thematik von AGB und vorformulierten Vertragsklauseln von hoher Relevanz. Das UN-Kaufrecht verfügt aber gerade in diesem so wichtigen Bereich, im Gegensatz zum deutschen Privatrecht, über keine besonderen Regeln. Da aber auch im CISG ein

⁷⁵ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 52.

⁷⁶ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 54.

⁷⁷ Vgl. *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 46; näher auch *Ferrari* JZ 1998, 9, 11 ff; *Magnus* *RabelsZ* 59 (1995), 470, 480ff.; *Staudinger/Magnus* Art. 7 CISG Rn. 42ff.

⁷⁸ Vgl. *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 48.

⁷⁹ Vgl. Art. 11 CISG.

diesbezüglicher Regelungsmechanismus bereitstehen muss, werden die Voraussetzungen einer wirksamen Einbeziehung von AGB in einen Vertrag über Art. 8 iVm Artt. 14 ff hergeleitet.⁸⁰ Trotzdem ergeben sich zuweilen Überschneidungen zwischen der Konvention und dem nationalen Recht. Sofern es sich um die Einbeziehung von AGB in den Vertrag iSd Regelungsgehaltes des § 305 Abs. 2 BGB handelt, so wird dieser durch das CISG verdrängt. Anders verhält es sich hingegen bei Fragen zur Inhaltskontrolle nach § 307ff BGB, also ob gewisse Bestimmungen unwirksam sein können, weil sie den Vertragspartner unangemessen benachteiligen. Hier würde sich nationales Recht in der Anwendung durchsetzen.⁸¹ Auch die Beurteilung von überraschenden Inhalten wird grundsätzlich ebenfalls auf Basis des nationalen Rechts vorgenommen,⁸² so zum Beispiel wenn Klauseln Schadensansprüche vollständig, ohne Einschränkung des Verschuldensgrades, ausschließen.⁸³ Falls sich jedoch ein überraschendes Element aus einer versteckten sprachlichen Stellung im Vertrag ableiten lässt, wäre wiederum das UN-Kaufrecht über Art. 8 Abs. 2 CISG einschlägig.⁸⁴ Problematisch ist in diesem Kontext, dass im Gegensatz zum deutschen Recht AGB grundsätzlich nur dann Bestandteil des Angebotes bzw. des Vertrages werden, wenn sie dem potentiellen Käufer vorlagen. Ein bloßer Hinweis reicht hier nicht aus, um vertraglicher Bestandteil zu werden. Den Verwender von AGB trifft somit eine klare Kenntnisverschaffungsobliegenheit.⁸⁵ Es gilt in der Konvention zudem das Prinzip des letzten Wortes. Problematisch könnte daran sein, dass es ohne Einigung über die AGB eventuell sogar zu keinem gültigen Vertragsschluss kommen könnte, dies auch dann, wenn bereits Ware geliefert wurde.⁸⁶

Zusammenfassend kann an dieser Stelle zum Teil I der Konvention festgestellt werden, dass deren grundlegende Konstruktion speziell dem deutschen Juristen keine Probleme bereiten darf. Vielmehr sind viele Mechanismen aus der deutschen Gesetzgebung und Rechtsprechung bekannt. Dass Regelungslücken autonom hergeleitet und ausgefüllt

⁸⁰ Vgl. *Schmidt-Kessel*, in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) (2019) 255.

⁸¹ Vgl. *Schroeter*, in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 319.

⁸² Vgl. *Schroeter*, in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 321.

⁸³ Vgl. OLG Zweibrücken 31.3.1998, CISG-Online 481

⁸⁴ Vgl. dazu LG Landshut 12.6.2008, CISG-Online 1703: zur Rechtsprechung über die Einbeziehung einer Erfüllungsortklausel.

⁸⁵ Vgl. *Krokowski, Wilfried*, Globalisierung des Einkaufs: Leitfaden für den internationalen Einkäufer (2013) 90; vgl. auch "Wälzfräsmaschinen-Fall", BGH, 31.10.2001, CISG-online Nr. 617.

⁸⁶ Vgl. *Krokowski*, Globalisierung des Einkaufs 91.

werden müssen und nicht auf ein anderes (nationales) Recht abgestellt werden kann, ergibt sich schon aus der Genese einer übernationalen Kodifikation. Auch die (teils sehr strenge) deutsche Rechtsprechung zur Anwendbarkeit von AGB fließt bei Verträgen, die dem CISG unterliegen, mit ein, sofern sich über das IPR deutsches materielles Recht ergibt.

3.2.3. Vertragsabschluss (Teil II)

Teil II des Übereinkommens regelt den Abschluss von Kaufverträgen. Dabei werden zwei übereinstimmende Willenserklärungen im Sinne von Angebot und Annahme gefordert. Dies erscheint aus der Sicht des deutschen Rechtsanwenders als keine Besonderheit. Anders verhält es sich jedoch für jene Anwender, die aus anderen Rechtskreisen wie zB dem Common Law oder dem französischen Recht kommen, denn es wird weder eine „consideration“ noch ein Verpflichtungsgrund wie die „cause“ gefordert.⁸⁷ Somit sei hier festgestellt, dass das Regelungsmodell des CISG dogmatisch dem deutschen Recht nähersteht als zB dem US-Recht. Jedoch ist der Begriff des Angebotes in Art. 14 CISG ausdrücklich definiert. Adressat, Inhalt und Bindungswille müssen klar ersichtlich sein, so dass es nach Krokowski wichtig ist, sämtliche *essentialia negotii* schriftlich und auch unterschrieben zu vereinbaren, um nicht einen Mangel am Zustandekommen hervorzurufen.⁸⁸ Denn eine Lieferung der Ware heilt dabei diesen Mangel nicht. Auch bei einem Vertragsabschluss mittels moderner Kommunikationsmittel, wie durch Emails, gelten die Regelungen des UN-Kaufrechts uneingeschränkt.⁸⁹

Zudem sei darauf hingewiesen, dass für Gültigkeitsfragen wie zB Geschäftsfähigkeit der Vertragspartner, Irrtümer, sonstige Willensmängel oder Fragen hinsichtlich der Stellvertretung oder Gesetzes- bzw. Sittenwidrigkeiten immer das nach dem IPR einschlägige unvereinheitlichte Recht anzuwenden ist.⁹⁰ Bezüglich der Einbeziehung von AGB und des Zugangs von Einbeziehungserklärungen sei festgestellt, dass es im

⁸⁷ Vgl. Schroeter, in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 311.

⁸⁸ Vgl. Krokowski, Globalisierung des Einkaufs 93.

⁸⁹ Dornis, Tim W., in Honsell, Heinrich (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (2010) 82; siehe dazu auch CISG Advisory Council opinion No. 1 (2003).

⁹⁰ Vgl. Achilles, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 65; auch bei Dornis in Honsell S. 83.

Sinne der Konvention genügt, wenn in einer Erklärung mit hinreichender Deutlichkeit auf die Anwendbarkeit bestimmter AGB hingewiesen wird.⁹¹ Somit ist das Erfordernis der Bestimmtheit, welche sich auch durch Art. 14 CISG ergibt, auch dann gewahrt, wenn zB mit Klarheit auf beiliegende AGB oder auf einen Link im Internet hingewiesen wurde, wo AGB einfach auffindbar und downloadbar sind. Es gibt keine Erkundigungsobliegenheit,⁹² hinsichtlich der Wirksamkeit sei jedoch auf das vorangegangene Kapitel verwiesen.

3.2.4. Leistungspflichten der Parteien (Teil III)

Der Teil III des UN-Kaufrechts normiert in den Art. 25-88 CISG nun das eigentliche materielle Kaufrecht und regelt somit Rechte und Pflichten der Parteien wie auch die Folgen von Leistungsstörungen. Wesentlich in diesem Zusammenhang sind natürlich die vorgesehenen Rechtsbehelfe, die im Falle von Pflichtverletzungen Anwendung finden.⁹³ Diese Normen kommen immer dann zur Anwendung, wenn das CISG einschlägig ist und der Kaufvertrag wirksam abgeschlossen wurde. Somit kann auf unvereinlichte, nationale Bestimmungen nur dann zurückgegriffen werden, wenn das UN-Kaufrecht explizit ausgeschlossen wurde, es für die spezifische Rechtsfrage keine Regelung vorsieht oder wenn die Parteien im Rahmen ihrer Privatautonomie, die auch Art. 6 CISG einräumt, eine abweichende Regelung getroffen haben.⁹⁴

Da eine Vielzahl an Bestimmungen auf eine „Wesentlichkeit“ der Vertragsverletzung abstellen, ist in Art. 25 CISG eine diesbezügliche Definition vor die Klammer gezogen.⁹⁵ Bei der Verletzung von vertraglichen Pflichten wird nicht etwa zwischen Haupt- und Nebenpflichten unterschieden, daher können Verletzungen neben Qualität, Menge oder Lieferzeitpunkt auch aus anderen Erfüllungsmodalitäten wie

⁹¹ Vgl. *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 89.

⁹² Vgl. *Dornis* in Honsell 84; sowie BGH CISG-Online Nr. 617.

⁹³ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 148.

⁹⁴ Vgl. *Piltz* in Münchner Anwalts Handbuch Internationales Wirtschaftsrecht 528.

⁹⁵ Vgl. *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 91.

Wettbewerbs- oder Kennzeichnungsabreden⁹⁶ abgeleitet werden.⁹⁷ Um eine wesentliche Vertragsverletzung eruieren zu können, muss der verletzten Partei ein Nachteil erwachsen, wonach ihr im Wesentlichen entgeht, was sie nach dem Vertrag hätte erwarten dürfen.⁹⁸ Dabei ist der Parteiwille heranzuziehen, der sich entweder aus dem Vertrag ergibt oder anhand des Erfüllungsinteresses, das bei subjektiver⁹⁹ Auslegung unter Berücksichtigung der maßgeblichen Verkehrsanschauungen zu ermitteln ist.¹⁰⁰ Weiters findet sich in den allgemeinen Bestimmungen des Teils III mit dem Art. 28 CISG (Erfüllungsanspruch) eine auf den ersten Blick befremdliche bzw. eher unverständliche Regelung. Hierbei handelt es sich um einen Kompromiss zwischen den Common Law-Ländern, die bei Nichterfüllung grundsätzlich nur einen Schadensersatz in Geld kennen und den Civil Law-Ländern Kontinentaleuropas, die in ihren Rechtsordnungen in erster Linie eine Naturalrestitution vorsehen. Die in Art. 28 CISG gefundene Formel erlaubt zwar die Klage auf Erfüllung, jedoch muss sich ein Gericht nicht daran halten, sofern eine Erfüllung in Natur in der eigenen Rechtsordnung nicht vorgesehen ist. Laut Achilles scheint es sich jedoch hierbei um kein tatsächlich praxisrelevantes Problem zu handeln. Nachdem es hierzu keine Spruchpraxis gibt, kann davon ausgegangen werden, dass im internationalen Handel eine Erfüllung in Natur nur von geringem Interesse ist.¹⁰¹ Dies könnte sich jedoch vor dem Hintergrund der aktuellen Ressourcenknappheit, unterbrochenen Lieferketten und Lieferengpässen auf fast allen Sektoren der Produktion von Roh- und Halbzeug durchaus ändern. So könnte der Art. 28 CISG durchaus ins Blickfeld der Rechtsprechung rücken, wenn es für die Käufer weit wichtiger sein wird, überhaupt Ware zu bekommen, als nur einen geldwerten Ersatz.

Die primären Pflichten, die sich aus dem CISG für den Käufer und Verkäufer ergeben, können wie folgt zusammengefasst werden:¹⁰² Der Verkäufer ist nach Art. 30ff CISG

⁹⁶ Vgl. österr. OGH 15.11.2012 IHR 2014, 149.

⁹⁷ Vgl. *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 91; vgl. auch *Magnus, Ulrich*, Wiener UN-Kaufrecht: (CSIG), in *Staudinger* (Hrsg.) Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Buch 2: Recht der Schuldverhältnisse (2005) Art. 25 CISG; sowie BGH 24.09.2014 BGHZ 202, 258 Rn 23.

⁹⁸ Art. 25 CISG.

⁹⁹ Laut *Schlechtriem/Schroeter* kommt es auf das subjektive Interesse des betroffenen Gläubigers an, ähnlich dem deutschen Schuldrecht hinsichtlich §§ 323 Abs. 2, § 324 und § 314 Abs. 1 BGB; anders bei *Achilles* 92; schweiz. BG 18.05.2009, hier wird auf einen objektiven Maßstab abgestellt.

¹⁰⁰ Vgl. *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 92; vgl. auch BGH 24.09.2014 BGHZ 202, 258 Rn 25.

¹⁰¹ Vgl. *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 105.

¹⁰² Übersicht der Primär-Pflichten der Parteien entnommen aus: *Piltz* in *Münchener Anwalts Handbuch Internationales Wirtschaftsrecht* 528f.

verpflichtet (i) dem Käufer die Ware zu liefern, (ii) die, die Ware betreffenden Dokumente zu übergeben, (iii) das Eigentum an der Ware zu übertragen und (iv) weitere dem Verkäufer obliegende Pflichten zu erfüllen. Der Verkäufer ist nach Art. 53ff CISG verpflichtet, (i) den Kaufpreis zu bezahlen, (ii) die Ware zu übernehmen und (iii) weitere, dem Käufer obliegende Pflichten zu erfüllen. Wobei die Verantwortung des Verkäufers und des Käufers jeweils aus folgenden Bedingungen resultieren: (i) Übermittlungsrisiko gem. Art. 27 CISG, (ii) Verweigerungs-/Zurückhaltungsrecht gem. Art. 71 CISG, (iii) Befreiung von der Pflicht zur Zahlung durch Aufrechnung, (iv) Befreiung von der Erfüllung wegen Gläubigerverursachung gem. Art. 80 CISG, (v) Nichterfüllung wegen Unbeherrschbarkeit eines Hindernisses gemäß Art. 79 CISG, (vi) Pflichten zur Erhaltung der Ware gem. Art. 85 CISG und (vii) Zuordnung der Gefahrtragung nach Art. 66 CISG.¹⁰³

Verkäuferpflichten

Art. 30ff CISG regeln die Pflichten des Verkäufers speziell hinsichtlich der vertragsgemäßen Beschaffenheit, des Ortes und des Zeitpunkts der Lieferung. Wie sich bereits aus dem Wortlaut des Art. 30 CISG ergibt, verpflichtet sich der Verkäufer nach Maßgabe des Vertrages, daher sollen in der Praxis die zu erbringenden Pflichten, wie auch Absprachen hinsichtlich der Rechte und Pflichten im Vertragswerk fixiert werden. Wobei das UN-Kaufrecht für die Parteienpflichten sowie für Rechtsfolgen rein dispositiv ist.¹⁰⁴ Auch die Anwendung von Handelsbräuchen oder Gepflogenheiten kann das CISG überlagern oder gar verdrängen.¹⁰⁵ Wie anhand der Art. 30ff CISG gut erkennbar ist, hat das UN-Kaufrecht im Vergleich zu den vertragstypischen Pflichten eines Kaufvertrags nach § 433 BGB einen wesentlich detaillierteren und der Praxis eines internationalen Handelskaufes viel besser entsprechenden Regelungsumfang. So sind beispielsweise explizit auch die Ware betreffende Dokumente zu übergeben. Wobei sich die Art der Dokumente aus dem Vertrag, den Gepflogenheiten oder den maßgeblichen Gebräuchen ergibt.¹⁰⁶ Auch werden die Lieferung der Ware, die Übergabe von Ware und Dokumenten sowie die

¹⁰³ Piltz in Münchner Anwalts Handbuch Internationales Wirtschaftsrecht 529.

¹⁰⁴ Vgl. Ernst, Wolfgang/Lauko, Robert, in: Honsell, Heinrich (Hrsg.) Kommentar zum UN-Kaufrecht (2010) 319.

¹⁰⁵ Vgl. Piltz in Münchner Anwalts Handbuch Internationales Wirtschaftsrecht 529.

¹⁰⁶ Vgl. Achilles, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 110.

Beförderung detailliert geregelt. Grundsätzlich kommt es beim Ort der Lieferung, welcher auch als gerichtsstandsbestimmender Ort der Erfüllung von Bedeutung ist, auf die autonome Vereinbarung der Vertragsparteien an. Sofern es jedoch keine Regelung gibt und es sich um eine zu befördernde Ware handelt, erfüllt der Verkäufer seine Verpflichtung aus dem Vertrag regelmäßig mit der Übergabe an den ersten Frachtführer.¹⁰⁷ Hierbei muss der Verkäufer nach Art. 32 CISG auch alle für die Versendung erforderlichen Verträge hinsichtlich der Beförderung abschließen. Hinsichtlich der Leistungszeit verweist das deutsche unvereinheitlichte Recht beim Kaufvertrag nur auf die allgemeinen Grundsätze des § 271 Abs. 1 BGB, wonach die Leistung, sofern nicht vertraglich anders bestimmt, sofort zu bewirken ist. Demgegenüber hat der Verkäufer nach Art. 33 CISG innerhalb einer angemessenen Frist nach Vertragsabschluss zu liefern.¹⁰⁸ Dies zeigt wiederum die Praxisnähe des UN-Kaufrechts, da im internationalen Warenverkehr eine sofortige Leistung oft rein logistisch unmöglich ist. Die Regelungen hinsichtlich der vertragsgemäßen Beschaffenheit der Ware sind von wesentlichem Interesse, denn Abweichungen begründen Mängel, für die wiederum Rechtsbehelfe kodifiziert sind. So resultiert aus Art. 35 Abs. 2 CISG, dass, sofern sich nicht etwas anderes aus dem Vertrag ergibt, die Ware vertragsgemäß ist, wenn sie sich (i) für die Zwecke eignet, für die Ware der gleichen Art gewöhnlich gebraucht wird - geschuldet ist daher die Wiederverkäuflichkeit oder Haltbarkeit,¹⁰⁹ (ii) für einen bestimmten Zweck eignet, der dem Verkäufer bei Vertragsabschluss ausdrücklich oder auf andere Weise zur Kenntnis gebracht wurde, sofern sich nicht aus den Umständen ergibt, dass der Käufer auf die Sachkenntnis und das Urteilsvermögen des Verkäufers nicht vertraute oder vernünftigerweise nicht vertrauen konnte; (iii) wenn sie die Eigenschaften einer Ware besitzt, die der Verkäufer dem Käufer als Probe oder Muster vorgelegt hat; (iv) wenn sie in der für Ware dieser Art üblichen Weise oder, falls es eine solche Weise nicht gibt, in einer für die Erhaltung und den Schutz der Ware angemessenen Weise verpackt ist.¹¹⁰ Auf den ersten Blick lässt sich feststellen, dass es, anders als im deutschen Kaufrecht, nicht nur um die Qualität, sondern auch um Parameter wie Art, Menge oder Verpackung geht. Durch diese Klarstellung hat auch eine eigenständige Behandlung

¹⁰⁷ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 165.

¹⁰⁸ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 170.

¹⁰⁹ BGH, 26.9.2012, CISG-online 2348; auch *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 176.

¹¹⁰ Art. 35 Abs. 1 CISG.

der Fragen hinsichtlich von Mengenabweichungen oder Lieferungen eines Aliud,¹¹¹ so wie sie in der deutschen Rechtsprechung thematisiert werden, keine Bedeutung.¹¹² Darüber hinaus müssen Waren frei von Ansprüchen dritter Personen (Art. 41 CISG) oder immaterieller Schutzrechte (Art. 42 CISG) sein. Auch wenn eine detaillierte vertragliche Beschreibung der vertragsgemäßen Eigenschaften einer Kaufsache anzuraten ist, so wird es für die Parteien kaum möglich sein, tatsächlich alle Eigenschaften genau festzuhalten. Daher kodifiziert das Gesetz behelfsweise jene Regeln, die einschlägig sind, soweit die Parteien die Eigenschaften weder ausdrücklich noch stillschweigend vereinbart haben.¹¹³ Die Standards des Art. 35 Abs. 2 CISG sollen dabei, wie Schlechtriem/Schroeter formulieren, als „auslegungsfähige Fortschreibungen [Heraushebung] eines vermuteten Parteiwillens [Heraushebung] ...“ zu sehen sein.¹¹⁴ Somit stehen Abs. 1 und Abs. 2 nicht zwangsläufig in einem Alternativverhältnis, denn auch wenn die vertraglich fixierten Eigenschaften erfüllt sind, kann es sich ergeben, dass sich die Ware nicht für gewöhnliche Gebrauchszwecke eignet, was wiederum regelmäßig nicht dem Parteiwillen des Käufers entsprechen sollte.¹¹⁵ Hinsichtlich des Verwendungszweckes lt. Art. 35 Abs. 2, lit. b CISG sei angemerkt, dass dieser dem Vertragspartner zur Kenntnis gebracht werden muss. Regelmäßig kann es sich hier um Besonderheiten bezüglich der Einsetzbarkeit der Waren wie Lagertemperaturen, spezifische Luftfeuchtigkeit aber auch öffentlich-rechtliche Vorschriften im Verwendungsstaat handeln.¹¹⁶ Problematisch ist die Konkretisierung eines Verwendungszwecks oftmals für den nicht sachkundigen Verkäufer, denn nach Art. 79 Abs. 1 CISG hat dieser nicht nur Vorsatz oder Fahrlässigkeit zu vertreten, sondern haftet verschuldensunabhängig.¹¹⁷

Eine im deutschsprachigen Rechtsraum bekannte, jedoch in manch anderen Rechtskreisen völlig unbekannte Regelung ergibt sich aus Art. 38 und folglich auch

¹¹¹ Seit der Ergänzung des § 434 BGB durch Abs. 3 weniger problematisch.

¹¹² Vgl. *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 131; vgl. auch BGH 03.04.1996 BGHZ 132, 290, 296.

¹¹³ Vgl. *Slechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 174.

¹¹⁴ Vgl. *Slechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 174.

¹¹⁵ Vgl. dazu auch *Slechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 175; sowie *Flechner, Harry M.*, Excluding CISG Article 35(2) Quality Obligations: The "Default Rule" View vs the "Cumulation" View, in: *Kröll/Mistelis/Perales Viscasillas/Rogers* (Hrsg.), International Arbitration and International Commercial Law: synergy, convergence, and evolution: Liber amicorum Eric Bergsten, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International (2011) 571, 851f.

¹¹⁶ Vgl. *Slechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 178.

¹¹⁷ Vgl. *Slechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 179.

aus Art. 39 CISG, wobei Art. 38 CISG die Pflicht des Käufers zur Untersuchung der Ware normiert. Granz grundsätzlich müssen speziell zwischen Kaufleuten schnelle Entscheidungen getroffen werden, daher kennen sowohl das deutsche HGB (§ 377 HGB), als auch das österreichische UGB die Untersuchungspflicht im Handelskauf. Wobei das deutsche HGB im Unterschied zum Art. 38 CISG eine unverzügliche Untersuchung fordert, was auch in der Vergangenheit immer wieder zu divergierenden Rechtsprechungen geführt hat. Das CISG hingegen verlangt lediglich die Einhaltung „einer so kurzen Frist [...] wie es die Umstände erlauben.“ Angesichts der enormen Fülle an Anwendungsfällen und verschiedensten Waren (Größe, Verderblichkeit, Containerverladung, Umladung), ist eine flexible Frist tatsächlich realitätsnäher. Abgestellt wird dabei jeweils auf die Umstände des Einzelfalls.¹¹⁸ Nach Art. 39 CISG verliert der Käufer das Recht zur Mängelrüge, wenn er den Mangel dem Verkäufer nicht innerhalb einer angemessenen Frist anzeigt. Dieses Grundprinzip ist ebenfalls im § 377 HGB verankert und sollte dem deutschen Anwender keine Probleme bereiten. Im Gegensatz dazu ist dieser Gedanke vielen Rechtsordnungen komplett fremd,¹¹⁹ weshalb es auch nicht verwundert, dass die Folgen der Rügepflichtverletzungen einen der Hauptstreitpunkte des gesamten Abkommens darstellten. Darum modifiziert Art. 44 CISG die Folgen bei einer „vernünftigen Entschuldigung“ im Sinn von billigem Ermessen.¹²⁰ Auffällig und in dieser Form im deutschen Kaufrecht nicht gegeben, ist eine Rügepflicht nach Art. 43 CISG für Rechtsmängel.

Käuferpflichten

Zu den wesentlichen Verpflichtungen des Käufers zählen wie in Art. 53 CISG festgehalten zunächst die Zahlung des Kaufpreises und die Abnahme (im Sinne von Übernahme) der gekauften Ware. Die Zahlung ist nach Art. 57 CISG grundsätzlich eine Bringschuld, somit reicht es für den Käufer am vereinbarten Zahlungstag nicht aus, seine Bank zur Zahlung anzuweisen. Vielmehr ist er zum rechtzeitigen Einlangen des Kaufpreises beim Verkäufer verpflichtet.¹²¹ Einhergehend mit der Pflicht zur

¹¹⁸ Vgl. *Schwenzer* in Kommentar zum UN-Kaufrecht 807; vgl. auch CISG-AG, Op. 2 (Bergsten), passim = OHR (2004).

¹¹⁹ Vgl. Frankreich: Art. 1648 Cc, Belgien: Art. 1648 Cc; vgl. auch *Schwenzer* in Kommentar zum UN-Kaufrecht 817.

¹²⁰ Vgl. *Schwenzer* in Kommentar zum UN-Kaufrecht 816.

¹²¹ Vgl. *Krokowski*, Globalisierung des Einkaufs 93.

Kaufpreiszahlung sind auch Regelungen hinsichtlich der Preisbestimmung,¹²² des Kaufpreises nach Gewicht,¹²³ des Zahlungsortes und weiterer Zahlungsmodalitäten¹²⁴ detailliert fixiert. Dadurch verfügt das CISG über eine höhere Regelungstiefe. So ist eine Pflicht des Käufers zur Erfüllung aller Maßnahmen und sonstigen Förmlichkeiten - gemeint sind hier zB behördliche Förmlichkeiten oder Bankvorschriften - wie in Art. 54 CISG normiert, den deutschsprachigen Rechtskreisen völlig fremd.¹²⁵ Auch setzt die Möglichkeit Rechtsbehelfe bei Zahlungsverzug in Anspruch zu nehmen, keine (wie im deutschen Recht¹²⁶) Mahnung¹²⁷ voraus.¹²⁸ Die Abnahmepflicht verlangt neben einer Übernahme der Ware auch erwartbare Mitwirkungshandlungen.¹²⁹ Es handelt sich jedoch um keine Billigung der Vertragskonformität wie bei einer Abnahme im deutschen Werksvertragsrecht.¹³⁰ Neben den ausdrücklichen Verpflichtungen zur Abnahme und Zahlung trägt die Konvention über Art. 61f CISG auch der Tatsache Rechnung, dass es auch „sonstige Pflichten“ geben muss.¹³¹ Dabei kann es sich bei diesen Pflichten um die Beistellung von technischen Zeichnungen, Daten, Materialien, Erklärungen, Lizenzen usw. handeln.¹³² Auch die Wahrung von Geschäftsgeheimnissen des Verkäufers kann eine sonstige Pflicht des Käufers darstellen.¹³³ Wie bereits an anderer Stelle erwähnt, macht das CISG hinsichtlich der Anwendbarkeit der wesentlichen Rechtsbehelfe keinen Unterschied zwischen Haupt- und Nebenpflichten.¹³⁴ Dies gilt auch in Hinblick auf die Abnahmepflicht, die nach wie vor in Deutschland als Nebenpflicht gesehen wird.¹³⁵ Diese einheitliche Unterwerfung der Käuferpflichten unter ein Rechtsbehelfssystem wird von Mohs als „*pragmatischer und verkäuferfreundlicher*“ beschrieben.¹³⁶

¹²² Art. 55 CISG.

¹²³ Art. 56 CISG.

¹²⁴ Art. 57-59 CISG.

¹²⁵ Vgl. Mohs in: Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 1007; vgl. auch Schulze, Reiner, Bürgerliches Gesetzbuch, Handkommentar⁹, ders. (Hrsg.) BGB § 286 Rn. 1ff.

¹²⁶ Vgl. § 286 BGB.

¹²⁷ Vgl. Mohs in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 1061.

¹²⁸ Vgl. Art. 59 CISG.

¹²⁹ Vgl. Schlechtriem/Schroeter, Internationales UN-Kaufrecht 242.

¹³⁰ § 640 BGB Abnahme.

¹³¹ Vgl. Schlechtriem/Schroeter, Internationales UN-Kaufrecht 233.

¹³² Ein umfangreicher Katalog von Nebenpflichten findet sich bei Witz, Wolfgang/Salger, Hanns-Christian/Lorenz, Manuel, International Einheitliches Kaufrecht (2000) Art. 53 Rn 11f.

¹³³ OLG Jena, 8.12.2015, MITEC-Ford Motor Company, CISG-online Nr. 2726.

¹³⁴ Vgl. Mohs in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 1006.

¹³⁵ Vgl. Grunewald, Barbara in: Erman (früher Hrsg.), Westermann, Harm Peter/Grunewald, Barbara (Hrsg.), BGB Kommentar¹⁴ (2014) § 433 Rn. 54; Schulze, BGB Kommentar § 323 Rn. 3.

¹³⁶ Mohs in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 1006.

Gefahrübergang

Waren sind einer Unzahl von Gefahren ausgesetzt.¹³⁷ Neben Untergang und Zerstörung können hierzu auch staatliche Eingriffe wie Beschlagnahmungen, aber auch Diebstahl oder Vandalismus gezählt werden. Auch wenn viele dieser Risiken über Versicherungen abgedeckt sind, stellt sich die Frage, wer die Gefahr ganz grundsätzlich trägt und wer sich mit Versicherungen auseinanderzusetzen hat.¹³⁸ Auch wenn die Regelungen zum Gefahrübergang keine Käuferpflichten darstellen, so stehen diese im CISG nicht ohne Grund in Kapitel IV unmittelbar nach den Käuferpflichten, denn wie auch Art. 66 CISG postuliert „befreit der Untergang oder die Beschädigung der Ware nach Übergang der Gefahr auf den Käufer, diesen nicht von der Pflicht, den Kaufpreis zu zahlen, es sei denn, dass der Untergang oder die Beschädigung auf eine Handlung oder Unterlassung des Verkäufers zurückzuführen ist.“ Somit trägt der Käufer nach Gefahrübergang die Preisgefahr¹³⁹ und muss grundsätzlich auch dann zahlen, wenn die Ware beschädigt oder komplett untergegangen ist. Fraglich ist jedoch, ab welchem Zeitpunkt die Gefahr übergehen soll. Hier liegen in den verschiedenen Rechtskreisen und auch historisch gewachsen unterschiedliche Konzepte vor. So wurden der Gefahrübergang zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses (*periculum est emptoris*), des Eigentumsübergangs (*res perit domino*) oder der Übergabe der Ware vertreten.¹⁴⁰ In der Folge setzte sich weitestgehend der Übergabeansatz durch, so auch im deutschen BGB¹⁴¹ oder im US-amerikanischen UCC.¹⁴² Da speziell im modernen Geschäftsverkehr der Verkäufer selbst die Ware übernehmen kann, wird nunmehr auch im CISG an die Aufgabe des Gewahrsams durch den Verkäufer im Rahmen der Übergabe angeknüpft.¹⁴³ Abgesehen von den Sonderregelungen, wie zB des Art. 68 CISG bei jenen Waren, die sich bereits im Transport befinden, sollte die Gefahrtragungsregel¹⁴⁴ des CISG dem deutschen

¹³⁷ Vgl. zB Brunner, Christoph, in: ders. (Hrsg.), UN-Kaufrecht - CISG, Kommentar zum Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf von 1980², (2014) Art. 66 Rn 2.

¹³⁸ Vgl. Hachem in: Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 1126.

¹³⁹ Vgl. Schlechtriem/Schroeter Internationales UN-Kaufrecht 243.

¹⁴⁰ Vgl. Hachem in: Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 1128.

¹⁴¹ Vgl. §§ 446f. BGB.

¹⁴² Vgl. USA: § 2-509 UCC.

¹⁴³ Vgl. Art. 67, 69 CISG.

¹⁴⁴ Stimmt in Grundzügen mit Incoterms (International Chamber of Commerce) überein; siehe Schönle/Koller in Honsell (Hrsg.) Kommentar zum UN-Kaufrecht 894.

Rechtsanwender keine Probleme bereiten.¹⁴⁵ Da jedoch die Beweislastverteilung nicht explizit geregelt ist, aber in den Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts fällt, gibt es in der Lehre hinsichtlich der Gefahrtragung sehr unterschiedliche Thesen. Ein interessanter Ansatz findet sich bei Magnus: „Wer aus der Gefahrtragung Rechte herleite, müsse dessen Voraussetzung darlegen und beweisen“.¹⁴⁶

Mit Einschränkung hinsichtlich des dinglichen Übertragungsaktes des Eigentums, welcher im CISG ausgeklammert ist, stimmen die wesentlichen Pflichten der Vertragsparteien im Vergleich zwischen dem UN-Kaufrecht und dem deutschen Recht überein,¹⁴⁷ allerdings werden diese im CISG, wie bereits oben angemerkt, besser und praxisnäher ausformuliert.

3.2.5. Rechtsbehelfe bei Pflichtverletzungen (Teil III)

Das CISG versucht die Rechtsbehelfe normativ nach Käufer- und Verkäuferansprüchen zu gliedern, was aber nicht immer sehr gut gegliedert scheint.

Rechtsbehelfe des Käufers

Art. 45 CISG gibt zunächst einen grundlegenden Überblick über Rechtsbehelfe, die dem Käufer zustehen. Dabei handelt es sich um (i) einen Erfüllungsanspruch, (ii) ein Recht zur Vertragsaufhebung, (iii) Schadenersatz und (iv) Minderung, daneben können über Art. 58 CISG auch noch Zurückbehaltungsrechte geltend gemacht werden.

- (i) Der Käufer kann Erfüllung verlangen, sofern dies noch faktisch möglich ist und er keine wirksame Vertragsauflösung erklärt hat. Für die Form (Ersatzlieferung oder Nachbesserung) postuliert Art. 46 CISG jedoch einige Einschränkungen, so gibt es den Anspruch auf Ersatzlieferung nur, wenn die vertragswidrige Beschaffenheit einen wesentlichen Vertragsbruch¹⁴⁸ darstellt. Der

¹⁴⁵ Vgl. *Hachem* in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 1130.

¹⁴⁶ *Magnus*, Wiener UN-Kaufrecht: (CSIG), in *Staudinger* (Hrsg.) Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Buch 2: Recht der Schuldverhältnisse (2005) gefunden bei; *Schönle/Koller* in *Honsell* (Hrsg.) Kommentar zum UN-Kaufrecht, Art. 66, Rn 20, 894.

¹⁴⁷ Vgl. *Widmer Lühinger* in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 680.

¹⁴⁸ Vgl. Art. 46 II CISG und Art. 25 CISG.

Ersatzlieferungsanspruch beinhaltet auch keinen Aus- oder Einbau, sofern die Ware bereits verbaut wurde, wie dies mittlerweile beim Verbrauchsgüterkauf¹⁴⁹ bejaht wird. Jedoch können angefallene Kosten problemlos als Schadensersatz über Art. 45 Abs. 1, lit. b CISG verlangt werden.¹⁵⁰ Nachbesserungsansprüche können vom Verkäufer verweigert werden, wenn dies unter Berücksichtigung der Umstände unzumutbar wäre.¹⁵¹

- (ii) Die Vertragsaufhebung des Art. 49 CISG entspricht von der Regelungsmaterie dem Rücktritt gem. §§ 323, 326 BGB. Nach dem alten Prinzip *pacta sunt servanda* versucht die Konvention das Vertragsverhältnis grundsätzlich nicht anzutasten und verlangt für eine Aufhebung eine Wesentlichkeit also einen erheblichen Schweregrad der Vertragsverletzung.¹⁵² Eine Möglichkeit wie nach § 323 Abs. 1 BGB, wonach eine erfolglose Nachfrist zur Erfüllung, auch eine Möglichkeit darstellt vom Vertrag zurücktreten zu dürfen, gibt es im CISG nicht. Der Nachweis einer Wesentlichkeit kann für den Käufer im Einzelfall schwierig sein, daher empfiehlt es sich, die Mangelfreiheit der Ware als wesentliche Pflicht vertraglich festzuhalten. Somit beschränkt sich die Beweislast des Käufers nur hinsichtlich des Mangels (wie im BGB) und nicht auf die Wesentlichkeit desselben.¹⁵³ Selbst bei einer Nichtlieferung kann ein Vertrag nur dann aufgelöst werden, wenn es sich um einen „wesentlichen Vertragsbruch“ handelt, was aber in diesem Fall regelmäßig angenommen werden kann.¹⁵⁴ Der Käufer kann jedoch die Möglichkeit einer Vertragsaufhebung wieder verlieren, sofern er sich nicht innerhalb einer angemessenen Frist erklärt.¹⁵⁵
- (iii) Verletzt der Verkäufer ihm obliegende Pflichten, so hat der Käufer nach Art. 45 CISG einen Anspruch auf Schadensersatz, wobei es dabei nicht darauf ankommt, ob es sich um eine Nichtleistung, Teilleistung oder Schlechtleistung handelt, auch kommt es *nicht* darauf an, ob der Verkäufer die Pflichtverletzung *zu vertreten hat*.¹⁵⁶ Dem gegenüber setzt im deutschen Recht Schadensersatz

¹⁴⁹ Vgl. EuGH, 16.6.2011, verb. Rs C-65/09 u. C-87/09 – Gebr. Weber, NJW 2011, 2269 Tz. 62.

¹⁵⁰ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 215.

¹⁵¹ Art. 46 Abs. 3, S.1 CISG.

¹⁵² Vgl. *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 209.

¹⁵³ Vgl. *Krokowski*, Globalisierung des Einkaufs 99.

¹⁵⁴ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 218.

¹⁵⁵ Vgl. Art. 49 Abs. 2 CISG.

¹⁵⁶ Vgl. *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 226.

wegen Nichterfüllung und Schlechterfüllung das Verschulden des Schuldners voraus.¹⁵⁷ Müller-Chen schreibt lediglich der Anspruchsgrundlage des § 280 BGB eine Ähnlichkeit zum Konzept des CISG zu.¹⁵⁸ Hier scheint das CISG, das in vielen Bereichen eher verkäuferfreundlich konzipiert wurde, seine ausgleichende Funktion zu entfalten, denn entgegen den allgemeinen Bestimmungen des deutschen BGB haftet der Verkäufer auch ohne sein eigenes Verschulden.

- (iv) Die Minderung, wie in Art. 50 CISG festgehalten, ist dem deutschen Rechtsanwender wohl vertraut, jedoch ist sie ein Rechtsinstitut, welches im Common Law gänzlich unbekannt ist.¹⁵⁹ Im Grunde geht es nicht um Schadensersatz, es soll lediglich der Preis so herabgesetzt werden, dass eine gestörte Vertragsparität wieder ausgeglichen wird. So kann der Käufer bei einer, durch höhere Gewalt beschädigten Ware, zwar einen Minderungsanspruch geltend machen, wo ihm hingegen ein Anspruch auf Schadensersatz verwehrt bleibt.¹⁶⁰ Ähnliche Möglichkeiten ergeben sich auch aus dem unvereinheitlichten deutschen Kaufrecht, hier über § 437 BGB iVm § 441 Abs.1 BGB, wobei das BGB im Gegensatz zum UN-Kaufrecht auf den Zeitpunkt des Vertragsabschlusses abstellt.

Rechtsbehelfe des Verkäufers, Gemeinsame Bestimmungen, Schadensersatz

Analog zum Art. 45 CISG gibt der Art. 61 CISG einen Überblick über die Rechtsbehelfe des Verkäufers wie Erfüllung,¹⁶¹ Nachfrist,¹⁶² Vertragsaufhebung,¹⁶³ Spezifizierung durch den Verkäufer¹⁶⁴ und Schadensersatz.¹⁶⁵ Wie schon weiter oben festgestellt, folgt das CISG einem einheitlichen Vertragsbruchkonzept. Will ein Verkäufer den Vertrag aufheben lassen, kommt es somit nicht auf die „Art“ der Pflichtverletzung an. Von Relevanz ist wieder eine „Wesentlichkeit“ der

¹⁵⁷ Vgl. Müller-Chen, Markus, in: Schwenger, Ingeborg /Schroeter, Ulrich G. (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) (2019) 897.

¹⁵⁸ Vgl. Müller-Chen in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 897.

¹⁵⁹ Vgl. Müller-Chen in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 964.

¹⁶⁰ Vgl. Schlechtriem/Schroeter, Internationales UN-Kaufrecht 228.

¹⁶¹ Art. 61 iVm Art. 62 CISG.

¹⁶² Art. 61 iVm Art. 63 CISG.

¹⁶³ Art. 61 iVm Art. 64 CISG.

¹⁶⁴ Art. 61 iVm Art. 65 CISG.

¹⁶⁵ Art. 61 iVm Art. 74ff CISG.

Pflichtverletzung iSv Art. 25 CISG.¹⁶⁶ Es sei nochmals darauf hingewiesen, dass dem UN-Kaufrecht kein Verschuldensprinzip zugrunde liegt. Das CISG versucht auch die Regelungsmaterie der Rechtsbehelfe abschließend zu kodifizieren, um Einbrüche aus den unterschiedlichen nationalen Rechten zu vermeiden.¹⁶⁷ Neben den Rechtsbehelfen, die auch dem Käufer zustehen, hat der Verkäufer, ähnlich dem deutschen § 375 HGB auch nach Art. 65 CISG ein Recht, die Ware näher zu spezifizieren, wenn hierzu der Käufer säumig ist.¹⁶⁸

Entgegen dem deutschen Rechtskreis brauchen Schadensersatzforderungen kein Vertretenmüssen. Wie im BGB kann Schadensersatz aber neben anderen Rechtsbehelfen kumulativ gefordert werden. Die zentrale Norm ist hierbei der Art. 74 CISG mit Begrenzungen die sich in Art. 79 CISG finden und in ihrer Regelungsentention den §§ 249ff BGB entsprechen. Wie auch im deutschen Recht geht es um eine Totalreparation, also um den vollständigen Schadensausgleich¹⁶⁹. Der Gläubiger hat somit Anspruch auf vollen Ausgleich seiner Interessen.¹⁷⁰ Da es sich bei diesem Prinzip um ein außerordentlich weit gefasstes Haftungsrisiko handelt, wird die Haftung auf das bei Vertragsabschluss vorhersehbare Maß begrenzt. Durch diese Begrenzung können die Parteien auch die Risiken besser abschätzen, zudem werden dadurch Geschäftsfälle auch versicherbar.¹⁷¹ Jedoch sollte der Käufer bereits im Vorfeld Überlegungen anstellen, welche Schäden möglich sind. Hierzu können, wie speziell aus dem angloamerikanischen Raum bekannt, Präambeln genutzt werden.¹⁷² Sofern in der Präambel beispielsweise erklärt würde, dass die Stahlrohre für die Kühlung in einem Kernkraftwerk eingesetzt werden, wäre das vorhersehbare Maß offensichtlich ein anderes als bei Rohren, die für eine Hauswasserleitung eingesetzt werden. Die Vorhersehbarkeitsregel geht auf das französische Recht¹⁷³ und im US-

¹⁶⁶ Vgl. *Mohs*, in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 1071.

¹⁶⁷ Vgl. *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 246; vgl. auch OLG Köln 02.07.2007 OLGR 2008, 302, 304.

¹⁶⁸ Vgl. *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 260.

¹⁶⁹ Vgl. *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) 295.

¹⁷⁰ Erfüllungsinteresse (expectation interest), negatives Interesse bzw. Vertrauensinteresse (reliance interest) sowie Integritätsinteresse (intemnity interest).

¹⁷¹ Vgl. *Schwenzer*, in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 1239; vgl. auch *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht, Rn. 699; *Schlechtriem*, Gemeinsame Bestimmungen, S. 166f.; *Magnus* Art. 74 Rn 31; *Witz/Slager/Lorenz/W.Witz* Art. 74 Rn. 27; anderer, von der ökonomischen Analyse des Rechts beeinflusster Ansatz bei, *Faust, Florian*, Die Vorhersehbarkeit des Schadens gemäß Art. 74 Satz 2 UN-Kaufrecht (CISG), (1996) 216ff.

¹⁷² Vgl. *Krokowski*, Globalisierung des Einkaufs 94.

¹⁷³ Vgl. Art. 1150 Cc.

Recht auf den leading case *Hadley v. Baxendale*¹⁷⁴ zurück.¹⁷⁵ Wobei es durchaus signifikante Unterschiede gibt, weshalb auch in der Rechtsprechung des CISG eine autonome Auslegung gefunden werden muss. Es sind beim Umfang des Ersatzes jedenfalls der Vertragszweck und die Umstände bei Vertragsschluss zu berücksichtigen.¹⁷⁶ Zudem ermöglicht der Art. 79 CISG eine Befreiung von der extensiven Haftung, sofern die Nichterfüllung einer Pflicht außerhalb des Einflussbereiches der Partei liegt. Da der Art. 79 CISG in der Rechtsprechung grundsätzlich sehr restriktiv und eng ausgelegt wird, konnten sich Parteien in der Praxis nur recht selten darauf erfolgreich berufen.¹⁷⁷ Wobei es durchaus gerichtliche Entscheidungen gibt, die in diesem Bereich zu hinterfragen wären. Als Beispiel soll eine belgische Entscheidung dienen, wo der Hof van Cassatie entschieden hat, dass eine unerwartete Preissteigerung von Stahl im Ausmaß von 70% auch die Geschäftsgrundlage¹⁷⁸ eines Vertrags über die Lieferung von Stahlrohren grundlegend ändere und dabei unter Art. 79 subsumiert wurde.¹⁷⁹ Auch wenn dem deutschen Anwender die Totalreparation wohl bekannt ist, so zeigt das CISG doch wesentliche Unterschiede zum deutschen Schuldrecht, da im BGB hinsichtlich Schadensersatzanspruch auf Naturalerfüllung und nicht wie im CISG immer auf Geld abgestellt wird.¹⁸⁰ Zudem ist natürlich auch, wie mehrfach angesprochen, der verschuldensunabhängige Ansatz des CISG dem deutschen Recht unbekannt.

Erhalt der Ware und Schlussbestimmungen

Da es sich bei der Konvention um eine Kodifikation von Normen bezüglich des Kaufes von beweglichen Gütern handelt, beschäftigen sich die Art. 85-88 CISG mit Fragen zum Erhalt der Ware. So zum Beispiel wird dem Verkäufer die Pflicht zum Erhalt¹⁸¹

¹⁷⁴ Siehe auch bei *Ferrari, Franco*, *Hadley v Baxendale v Foreseeability under Article 74 CISG*, in: *Saidov/Cunnington* (Hrsg.). *Contract Damages: Domestic and International Perspectives*, (2008) 305ff.

¹⁷⁵ Vgl. *Schwenzer* in *Kommentar zum UN-Kaufrecht* 1238.

¹⁷⁶ Oberes VolksG Shanghai 21.9.2011, CISG-online 2318 Anm. 4.

¹⁷⁷ Vgl. *Schwenzer* in *Kommentar zum UN-Kaufrecht* 1331; vgl. auch CISG-AG, Op. 7 (Garro), *Comment 2 = CISG-AG Book*, S. 169; *Magnus CISG Art. 79 Rn. 4*.

¹⁷⁸ In Deutschland auf Grundlage der Lehre vom Wegfall der Geschäftsgrundlage.

¹⁷⁹ Vgl. *Eckardt/Magnus/Piltz*, Art. 79 CISG in der internationalen Rechtsprechung, *Internationales Handelsrecht* 20, 140, 143; Hof van Cassatie van Belgie, 19.06.2009, C.07.0289.N, *Scafo International BV. / Lorraine Tubes S.A.S.*; CISG-online Nr. 1963.

¹⁸⁰ Vgl. *Schwenzer* in *Kommentar zum UN-Kaufrecht* 1243; vgl. *Schönle/Koller* in *Kommentar zum UN-Kaufrecht* Art. 74 Rn. 11; *Achilles* Art. 74 Rn. 3.

¹⁸¹ Art. 85 CISG.

auferlegt, auch wenn der Käufer die Ware nicht rechtzeitig abnimmt, auch die Einlagerung bei Dritten¹⁸² oder der Selbsthilfeverkauf¹⁸³ werden thematisiert. Ähnliche Regelungsgehalte sind für Handelskäufe auch aus dem deutschen HGB¹⁸⁴ bekannt.

Die Schlussklauseln des UN-Kaufrechts haben keinen materiellen Regelungscharakter mehr. Wie internationale Abkommen dieser Art regeln sie unter anderem die Art und Weise der Annahme bzw. des Inkrafttretens, aber auch die Kündigungsmöglichkeiten und das Verhältnis zu anderen Übereinkommen. Zudem beinhalten die Schlussklauseln Vorbehaltsmöglichkeiten, die sich die Vertragsstaaten ausbedingen können.¹⁸⁵

3.2.6. Kritische Betrachtung des CISG (Vorteile / Nachteile)

In einem Rechtsvergleich zwischen einer reinen Anwendung des deutschen BGB und jenen des UN-Kaufrechts können aufgrund des zuvor Dargelegten folgende Vor- und Nachteile zusammengefasst werden, wobei die Position des deutschen Käufers eingenommen wird, welche sich regelmäßig mit der Position des Anlagenbauers deckt.

a) Vorteile des UN-Kaufrechts für den deutschen Käufer

(i) Verschuldensunabhängiger Schadensersatz

Ein großer Vorteil für den Käufer ist der verschuldensunabhängige Schadensersatz, der sich aus Art. 45 iVm Art. 75 CISG ergibt. Da es nicht auf das schuldhafte Verhalten des Lieferanten ankommt, ist die Durchsetzung von Ansprüchen speziell auch in Hinblick auf Reihengeschäfte viel einfacher. Im BGB müsste ein derartiger Schadensersatzanspruch erst im Rahmen der Privatautonomie vereinbart werden, was regelmäßig zu Diskussionen führen könnte. Natürlich kann der verschuldensunabhängige Schadensersatz über Art. 6 CISG abbedungen werden, dazu

¹⁸² Art. 87 CISG.

¹⁸³ Art. 88 CISG.

¹⁸⁴ Vgl. §§ 373, 379 HGB.

¹⁸⁵ Vgl. *Ferrari* in: Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 1430.

müsste aber der Verkäufer dies explizit fordern und in den Verhandlungen durchsetzen können. Als Eingrenzung dieses sehr weiten Haftungsrisikos begrenzt Art. 79 CISG auf das voraussehbare Maß. Wobei das CISG auf einen vollständigen Ausgleich aller konkret erwachsenden Nachteile¹⁸⁶ abzielt. Dabei muss der Gläubiger aber auch entstandene Vorteile oder ersparte Aufwendungen gegen sich gelten lassen. Zusammenfassend kann das Schadensersatzregime im UN-Kaufrecht tatsächlich für den Käufer die bessere, dem deutschen BGB vorzuziehende Variante sein. Mit einem Blick auf unterschiedliche Vertragsmuster hat sich dieses Konzept in der Realität auch tatsächlich etabliert. Auch wenn das CISG abbedungen wurde, so wurde der verschuldensunabhängige Schadensersatz mittels Parteienvereinbarungen, meist durch vom Käufer gestellte Verträge, durchgesetzt. Dabei scheinen die Käufer regelmäßig ihre Marktposition zu nützen.

(ii) Übersichtliches Leistungsstörungenrecht

Wo das Leistungsstörungenrecht des BGB Unmöglichkeit (§ 275 BGB), Verzug (§ 286 BGB, Gewährleistung (§ 437 BGB) oder vorvertragliche Leistungsstörungen (§ 311 Abs. 2 BGB) differenziert, kennt das CISG nur den Tatbestand der Vertragsverletzung. Es gibt somit auch immer gleich anzuwendende Rechtsbehelfe. Krokowski meint dazu: „Die damit verbundene höhere Praktikabilität des UN-Kaufrechts bewirkt im Verhältnis zum BGB/HGB ein höheres Maß an Rechtssicherheit und reduziert damit erheblich die Kosten bei rechtlichen Auseinandersetzungen mit dem Lieferanten“.¹⁸⁷ Dem kann nur zugestimmt werden. Speziell internationale Beschaffungsmärkte für Güter des Anlagenbaus sind gekennzeichnet durch einen hohen Kosten-, und vor allem zeitlichen Druck. Juristische Auseinandersetzungen müssen daher in der Regel zügig abgeschlossen werden. Nebst Wahl eines kompetenten Schiedsgerichtes¹⁸⁸ kann hierzu vor allem ein klarer und stringenter rechtlicher Rahmen taugen.

¹⁸⁶ Vgl. *Trittmann/Mekat* in *Münchener Anwalts Handbuch; Internationales Wirtschaftsrecht* 505.

¹⁸⁷ Vgl. *Krokowski*, *Globalisierung des Einkaufs* 107.

¹⁸⁸ Schiedsgerichte sind schneller und in einer Gesamtbetrachtung auch kostengünstiger als ordentliche Gerichte; vgl. dazu auch differenziert *Trittmann/Mekat* in *Münchener Anwalts Handbuch; Internationales Wirtschaftsrecht* 254.

(iii) Gewährleistung, Rügefrist und Untersuchung der Ware

Gewährleistungsfristen sind oftmals ein heikler Diskussionspunkt in internationalen Vertragsverhandlungen. Der Lieferant schliesse eine Gewährleistung am liebsten ab Übergabe der Ware aus, der Auftraggeber hingegen würde diese am besten nie enden lassen wollen. Im Gegensatz zum BGB kennt das UN-Kaufrecht keine eigenen Gewährleistungsfristen. Jedoch enthält Art. 39 Abs. 2 CISG eine Ausschlussfrist, wonach der Käufer nach längstens 2 Jahren nach Übergabe der Ware sein Recht auf Mängelrüge verliert. Dies kann sich insofern als Vorteil generieren, als dem Käufer aus dem CISG unverhandelt eine defacto Gewährleistungsfrist von 2 Jahren zusteht.¹⁸⁹

Ein weiterer Vorteil ergibt sich aus Art. 38 CISG hinsichtlich der Untersuchung der Ware. Das CISG ist hier im Gegensatz zum deutschen HGB (§ 377) weit praktikabler und hat spezielle Regelungen für Versendungskäufe und Streckengeschäfte.¹⁹⁰ Probleme, die das HGB aus der „unverzöglichen“ Untersuchungspflicht kennt, ergeben sich im CISG nicht, da es eine Untersuchung fordert, die „in so kurzer Zeit erfolgt, wie es die Umstände erlauben“.

Gerade bei Lieferungen im Anlagenbau ist der Käufer oft nicht direkter Adressat der Ware. Häufig wird diese direkt auf die Baustelle oder an Dritte geliefert. Eine Regelung, die speziell auf diese Streckengeschäfte Rücksicht nimmt, kommt der Realität bei Beschaffungsverträgen im Anlagenbau wesentlich näher, als die Regelungen des HGB.

(iv) Ersatzlieferung bei Stückkauf

Es kann für den Käufer durchaus wichtig sein, dass er anstelle einer Nachbesserung eine Ersatzlieferung fordern kann. Sofern es sich beim Mangel nach Art. 46 Abs. 2 CISG um eine wesentliche Vertragsverletzung handelt, kann der Käufer dies auch fordern. Dabei ist dies im Gegensatz zum BGB nicht nur bei einer Gattungsschuld (vgl. § 243 BGB) möglich, sondern erstreckt sich auf alle Güter, die speziell für den Auftraggeber gefertigt wurden (vgl. Werkliefervertrag). Hier liegt sicherlich ein

¹⁸⁹ Vgl. *Krokowski*, Globalisierung des Einkaufs 105.

¹⁹⁰ Vgl. *Achilles*, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG)² 145.

wichtiger Vorteil, denn der Käufer möchte vermutlich auch bei konfektionierten Produkten keine reparierte Ware.¹⁹¹

b) Nachteile des UN-Kaufrechts für den deutschen Käufer

(i) Zustandekommen des Vertrages und kaufmännisches Bestätigungsschreiben

Im Handel, insbesondere dem Stahlhandel, aber auch bei kleineren oder mittelgroßen Fertigungsbetrieben des Anlagen- und Maschinenbaus hat sich im deutschsprachigen Raum speziell bei Unternehmen, die ständigen Geschäftskontakt pflegen, der mündliche (Kauf-)vertrag mit anschließendem Bestätigungsschreiben durchgesetzt. Dabei werden die *essentialia negotii*, wie Art, Menge, Preis und Lieferzeit telefonisch vereinbart und mittels kaufmännischem Bestätigungsschreiben dokumentiert. Grundsätzlich gilt auch im CISG über Art. 11 und Art. 29 Abs. 1 CISG die Formfreiheit, sofern ein Vertragsstaat nicht einen Vorbehalt nach Art. 96 CISG deklariert hat.¹⁹² Somit bedarf es auch keiner „consideration“ oder „parol-evidence-rule“,¹⁹³ die man aus dem anglo-amerikanischen Recht kennt. Zwar ist auch im BGB die Beweisführung bei mündlichen Verträgen problematisch, der große Unterschied besteht aber zum Beispiel in der Anerkennung, dass Schweigen auf ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben als Zustimmung gilt und dass eine Leistung sowie die Annahme derselben einen Fehler im Zustandekommen des Vertrages heilen würden. Dies ist im UN-Kaufrecht nicht zwingend der Fall, wodurch somit der Fall eintreten könnte, dass der Kaufvertrag nichtig ist, obwohl die Ware geliefert und entgegengenommen wurde.¹⁹⁴

Es sei an dieser Stelle angemerkt, dass speziell im projektbezogenen Großanlagenbau Beschaffungsverträge grundsätzlich nur schriftlich und von beiden Seiten unterschrieben ausgeführt werden. Entweder in Form eines neutralen Vertrages, welcher von beiden Parteien unterschrieben wird oder als Bestellung, welche alle

¹⁹¹ Vgl. Krokowski, Globalisierung des Einkaufs 100.

¹⁹² Vgl. Trittman/Mekat in Münchner Anwalts Handbuch; Internationales Wirtschaftsrecht 527.

¹⁹³ Vgl. Trittman/Mekat in Münchner Anwalts Handbuch; Internationales Wirtschaftsrecht 527; vgl. auch Witz/Salger/Lorenz/ Art. 11-12 Rn 4.

¹⁹⁴ Vgl. Krokowski, Globalisierung des Einkaufs 108.

vertraglichen Abreden beinhaltet und gegengezeichnet an den Besteller zurückzusenden ist, sodass das soeben ausgeführte Problem von eher untergeordneter Bedeutung ist.¹⁹⁵ Speziell im internationalen Kontext ist schon alleine ob sprachlicher Aspekte eine Verschriftlichung die Regel, lediglich im Bereich von homogenen, gleichsprachigen internationalen Wirtschaftsräumen, man denke hier exemplarisch an die DACH Region, könnte sich ein anderer Bedarf ergeben.

(ii) Begrenzung des Schadenersatzes

Bei den Vorteilen für den Käufer wurde weiter oben der verschuldensunabhängige weite Schadensersatzanspruch genannt, wobei auch schon die Begrenzung auf den „vorhersehbaren Schaden“ als relativierendes Gegenargument ausgeführt wurde. Somit wurden dieser starken und käuferfreundlichen Regelung tatsächlich die „Giftzähne“ gezogen.

Trotzdem sollten aber, wie zuvor beschrieben, die Vorteile überwiegen. Auch kann der Käufer den vorhersehbaren Schaden skizzieren, um so auch im Anlassfall in keine exponierte Situation zu gelangen.¹⁹⁶

(iii) Regelungslücken

Von Praktikern wird auch das Vorliegen von Kompromissen sowie das Fehlen von Regelungen zur Anfechtung von Willenserklärungen, Höhe von Zinsen, Aufrechnung und Eigentumsübergang als Manko genannt.¹⁹⁷

Eine erste Bilanz an dieser Stelle führt daher zur Erkenntnis, dass dem Käufer durch die Anwendung des UN-Kaufrechts durchaus Vorteile entstehen. Natürlich ist hier immer der Einzelfall zu betrachten. Je nachdem welche Verhandlungsmacht oder -schwäche man in Bezug auf sein Gegenüber hat, abhängig von Geschäftsbeziehung,

¹⁹⁵ Vgl. Kapitel 3.4.

¹⁹⁶ Vgl. *Krokowski*, Globalisierung des Einkaufs 109.

¹⁹⁷ Vgl. *Henseler, Peter*, Stahlrecht, Vertragsrecht, Produkthaftung³ (2016) 32.

sprachlichem, kulturellem oder rechtlichem Kontext und Begleitbedingungen, kann das CISG absolut der richtige rechtliche Rahmen sein. Peter Hensler geht in seinem Praktikertipp für den Stahlhandel sogar soweit, dass er Käufern rät, dass CISG möglichst *nicht* auszuschließen. Zu groß erscheinen ihm die Vorteile, im Speziellen die verschuldensunabhängige Haftung, die Rügefrist sowie die erschwerte Einbeziehung von AGB.¹⁹⁸

3.3. Der Anlagenbau und seine Zulieferbetriebe

3.3.1. Der deutsche Anlagenbau und sein internationales Marktumfeld

Mit Blick auf die statistische Erfassung von Branchenumsätzen kann der Anlagenbau zwar als Teilgebiet des Maschinenbaus gesehen werden,^{199,200} wobei man aber bei Maschinen von einer in sich geschlossenen, mit einer spezifischen Funktion ausgestatteten Einzelkomponente spricht. Wohingegen Anlagen als ein komplexes System aus Hard- und Software definiert werden, die aus einer Anordnung von einzelnen Maschinen, Apparaten, Verbindungs- und Steuerungselementen bestehen.²⁰¹ Die Literatur stellt verschiedene Möglichkeiten bereit den Anlagenbau zu untergliedern. Eine für den Autor schlüssige Einteilung bietet Voit, der den Anlagenbau in fünf Gruppen einteilt: (i) Kraftwerke und Energieanlagen, (ii) Anlagen der Verfahrenstechnik, (iii) Anlagen der Fertigungstechnik, (vi) Recycling- und Entsorgungsanlagen und (v) Anlagen der Lebensmittelindustrie.²⁰² Anlagen sind grundsätzlich nicht lagerfähig, sie werden auf Kundenwunsch individuell gefertigt. Nach Teuermann et al. werden dem Anlagenbau auch Merkmale wie Diskontinuität des Auftragseinganges, Internationalisierung, Langfristaufträge, hohes Vorfinanzierungsvolumen, hoher Auftragswert, Projektfinanzierung, Financial Engineering, steigender Dienstleistungsanteil sowie eine hohe Komplexität zugesprochen.²⁰³ Da es sich im Anlagenbau zumeist um kundenspezifische Anlagen

¹⁹⁸ Vgl. Hensler, Stahlrecht, Vertragsrecht, Produkthaftung 32.

¹⁹⁹ Vgl. Teuermann/Schmidl/Maier, Handbuch Anlagenbau (2015) 1; vgl. auch Statistisches Bundesamt, abrufbar im Internet: <https://www.destatis.de> (abgerufen am: 01.09.2022).

²⁰⁰ Vgl. auch: Eder, Der deutsche Stahlhandel als Zulieferer internationaler OEMs und EPCs im Anlagenbau - Haftung und Risikomanagement, IUBH (2020) 6.

²⁰¹ Vgl. Voigt, Kai-Ingo, Risikomanagement im Anlagenbau (2010) 21ff.

²⁰² Vgl. Voigt, Risikomanagement im Anlagenbau 23.

²⁰³ Vgl. Teuermann/Schmidl/Maier, Handbuch Anlagenbau 2.

handelt, deren Realisierung häufig eine lange Planungsphase vorausgeht, werden diese Anlagen oft in Projektform abgewickelt. Nach DIN 69901 ist ein Projekt ein Vorhaben, das im Wesentlichen durch die Einmaligkeit der Bedingungen in ihrer Gesamtheit gekennzeichnet ist.²⁰⁴ Im Gegensatz zu anderen Industriezweigen, beispielsweise der Konsumgüterindustrie, wo die Produktrealisierung durch die klassischen elementaren Produktionsfaktoren wie Arbeitsleistung, Werkstoffe oder Betriebsmittel erfolgt, bedarf es im Anlagenbau auch noch dispositiver Faktoren wie Planung, Organisation oder auch Zusatzfaktoren in Form von fremdbezogenen Dienstleistungen.²⁰⁵ Im Anlagenbau geht es folglich nicht nur um die Herstellung eines Produktes aus Rohstoffen, sondern um die kombinierte Arbeitsleistung von Mensch und Maschine, müssen diese Anlagen doch erst erdacht und geplant werden. Häufig steht am Beginn eines derartigen Projektes überhaupt nur der Wunsch des Kunden nach einem spezifischen Output, den eine Anlage erzielen soll, bevor die Leistungserbringung des Anlagenbauers beginnt. Oftmals fokussieren sich dabei auch große Anlagenbauer mittlerweile nur mehr auf die dispositiven Faktoren wie Planung, Bereitstellung von Know-how und die Organisation. Die physische Leistungserstellung, wie beispielsweise der Bau von Komponenten und Anlagenteilen wird oft an Subunternehmen ausgelagert, und werden nur mehr spezifische Kernelemente von Anlagen innerhalb des eigenen Unternehmens realisiert.²⁰⁶ Somit lässt sich bereits erkennen, dass es im Anlagenbau nicht nur auf den Austausch von Waren, sondern auch jenen von Dienstleistungen ankommt. Besonders für die deutsche Wirtschaft ist die Errichtung von Industrieanlagen im Ausland ein wesentlicher Wirtschaftszweig und neben der Automotive Industrie der wichtigste Exportmarkt.²⁰⁷ Der deutsche Anlagenbau ist stark fragmentiert mit einer hohen Spezialisierungstiefe. Die Branche belegt international nach den USA und Japan den dritten Platz.²⁰⁸ Speziell Entwicklungsländer sind auf ausländische Anlagenbauer angewiesen, denn oft fehlt es am nötigen Wissen hinsichtlich der technologischen

²⁰⁴ Vgl. *Teuermann/Schmidl/Maier*, Handbuch Anlagenbau 3.

²⁰⁵ Vgl. *Teuermann/Schmidl/Maier*, Handbuch Anlagenbau 3; vgl. auch Grundbegriffe der BWL.

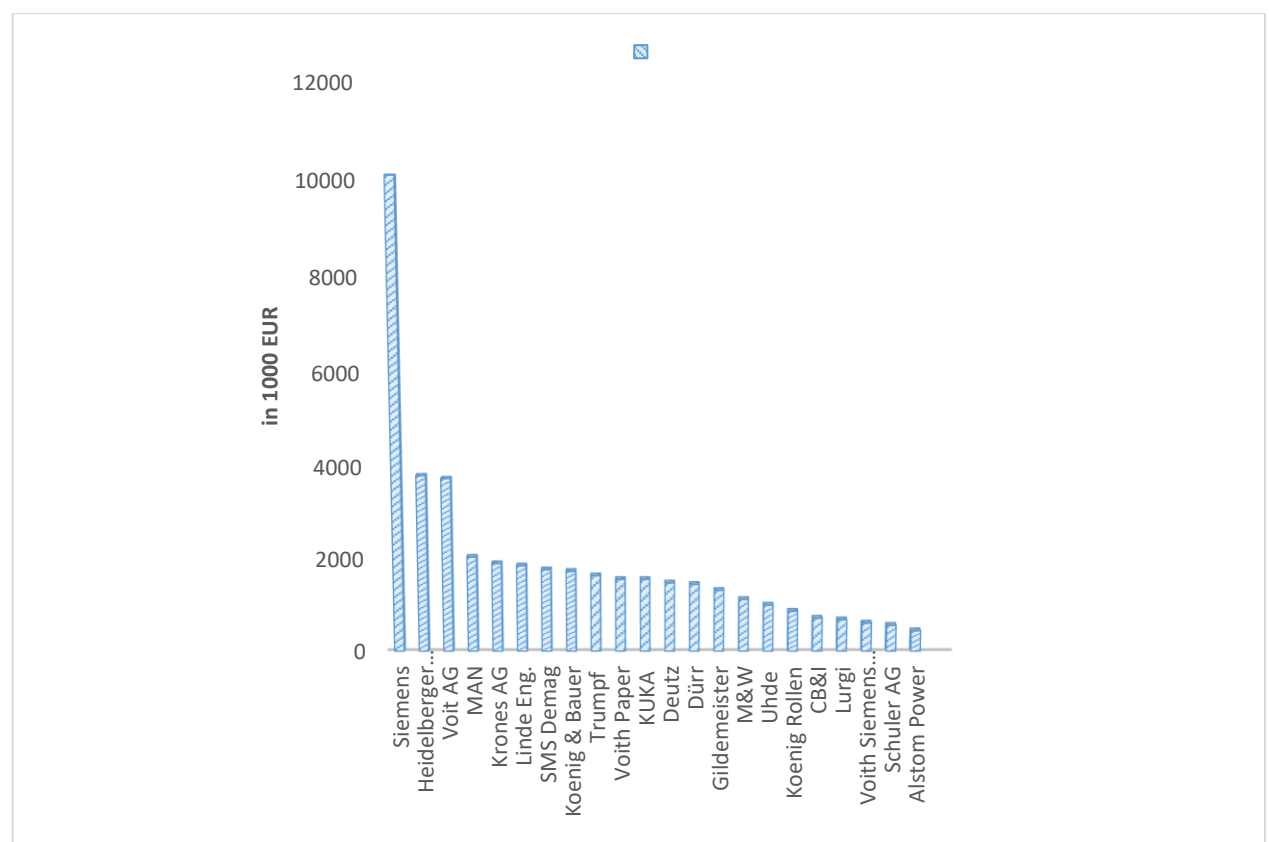
²⁰⁶ Siehe dazu: *Roland Berger Consult*, IT Produktion Online, abrufbar im Internet: <https://www.it-production.com/news/maerkte-und-trends/fertiger-wuerden-produktion-oftmals-gerne-auslagern/> (abgerufen am 01.09.2022).

²⁰⁷ Vgl. *statista*, Maschinen und Anlagenbau, im Internet abzurufen: <https://de.statista.com/statistik/kategorien/kategorie/4/themen/35/branche/maschinenbau-anlagenbau/#overview> 204 Mrd. Umsatz, 1,02 Mio Beschäftigte, 3.4% Anteil am BIP (abgerufen am 01.09.2022).

²⁰⁸ Vgl. *Voigt*, Risikomanagement im Anlagenbau 30.

Umsetzung, aber auch an den eigenen Ressourcen. Schwellenländer weisen tendenziell einen hohen Rohstoffexport auf, die eigenen Möglichkeiten der Rohstoffweiterverarbeitung sind jedoch aufgrund fehlender Anlageninfrastruktur beschränkt. Um eine höhere Wertschöpfung zu erlangen und um sich von Importen unabhängig zu machen, sind diese Staaten sehr am Aufbau einer produzierenden Industrie interessiert.²⁰⁹

Die folgende Abbildung wurde aus Voigt entnommen und nennt die größten deutschen Maschinen- und Anlagenbauer nach Umsatz des Jahres 2006:



Eigendarstellung nach Voigt

Obwohl der deutsche Anlagenbau und seine Zulieferer sehr leistungsfähig sind, können Großprojekte des internationalen Anlagenbaus nicht alleine durch ein Land

²⁰⁹ Vgl. *Conrads, Markus/Schade, Friedrich*, Internationales Wirtschaftsprivatrecht² (2012) 147.

abgedeckt werden. Vielmehr ist eine globale Wirtschaftsteilung zu erkennen.²¹⁰ Selbst innerhalb der Anlagenbauunternehmen, die oft als internationale Konzerne ausgerichtet sind, herrscht rege Arbeitsteilung. So ist es beispielsweise nicht ungewöhnlich, dass ein deutscher Anlagenbauer zwar Projektmanagement, Koordination und Projektleitung am Hauptstandort in Deutschland ausführt, Engineering und Fertigung jedoch an Tochterunternehmen in Indien oder China auslagert. Speziell im Bereich von Kraftwerken oder petrochemischen Großanlagen erreichen diese oft Vertragssummen im zweistelligen Milliarden Euro Bereich. Exemplarisch sei an dieser Stelle auf zwei Anlagengroßprojekte hingewiesen: Zum einen auf das sich derzeit in Bau befindliche Kernkraftwerk Hinkley Point C²¹¹ im Süden Englands und zum anderen auf das Rapid Pengerang Project,²¹² eine gigantische Raffinerie und petrochemische Anlage im Süden Malaysiens. Obwohl diese Projekte teilweise fernab von Deutschland realisiert werden, wurden wichtige Anlagenteile von deutschen Anlagenbauern geliefert.²¹³ Daraus lässt sich die sehr starke internationale Ausrichtung des Anlagenbaus auf der Vertriebsseite erkennen. Aber auch auf der Beschaffungsseite ist man von internationalen Zulieferunternehmen abhängig. Die seit den 1980er Jahren stark voranschreitende Globalisierung, die als eine Konsequenz des Internets und der gesteigerten Mobilität gesehen werden kann, bedingt nicht nur einen vermehrten internationalen Austausch von Waren, sondern auch von Dienstleistungen. Somit kommt es im Anlagenbau neben dem Global Sourcing von Waren und Halbfertigfabrikaten, die für den Bau von Anlagen benötigt werden, auch verstärkt zur Auslagerung von Fertigungen zumeist in Niedriglohnländer des asiatischen Raumes.²¹⁴

²¹⁰ Vgl. Kagermann, Henning/Körner, Jörg/Liepold, Annka/Behrens, Jan Henning, Resilienz als wirtschafts- und innovationspolitisches Gestaltungsziel, abrufbar im Internet: https://www.researchgate.net/profile/Jorg-Koerner/publication/351372374_acatech_IMPULS_-_Resilienz_als_wirtschafts-und_innovationspolitisches_Gestaltungsziel/links/6095049592851c490fc007a1/acatech-IMPULS-Resilienz-als-wirtschafts-und-innovationspolitisches-Gestaltungsziel.pdf, (abgerufen am: 01.09.2022).

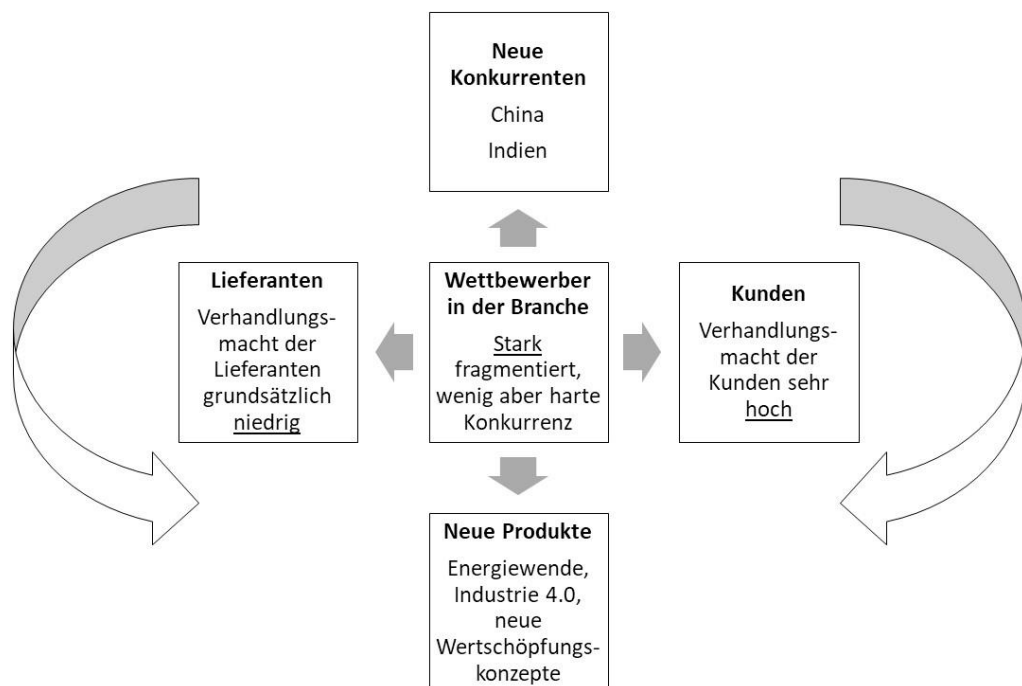
²¹¹ Siehe dazu EDF, abrufbar im Internet: <https://www.edfenergy.com/energy/nuclear-new-build-projects/hinkley-point-c> (abgerufen am: 12.07.2022).

²¹² Siehe dazu Petronas, abrufbar im Internet: <https://www.petronas.com/flow/technology/pengerang-integrated-complex>, (abgerufen am: 12.07.2022).

²¹³ Siehe dazu Siemens, abrufbar im Internet: <https://www.siemens-energy.com/apac/en/news/stories-asia-pacific/the-pengerang-cogeneration-plant-milestone-.html> (Stand 2022).

²¹⁴ Gassner/Gökeler/Stärk, Strategische Beschaffung im Anlagenbau, in Wenger/Kleine/Habenicht (Hrsg), Business Excellence in Produktion und Logistik: Festschrift für Prof. Dr. Walter Habenicht (2011) 228.

Anhand der oben angeführten Beispiele lässt sich auch verständlich erklären, dass dem Kaufabschluss oft jahrelange Verhandlungen vorausgehen. Die Anlagenbauer müssen sich in dieser, ob des Planungsaufwandes sehr kostenintensiven Zeit gegen eine Vielzahl internationaler Mitbewerber durchsetzen. Dadurch erhält der Kunde, bei dem es sich oft um eine staatliche oder teilstaatliche Organisation handelt, eine durchaus große Verhandlungsmacht.²¹⁵ Würde man den Anlagenbau einer Branchenstrukturanalyse anhand des Five-Forces Modells von Michael E. Porter²¹⁶ unterziehen, ergäbe sich folgendes Bild:²¹⁷



Eigendarstellung 1 nach Michael E. Porter²¹⁸

²¹⁵ Vgl. Voigt, Risikomanagement im Anlagenbau.

²¹⁶ Porter, Michael E., The Five Competitive Forces That Shape Strategy, Harvard Business Review, Band 86, 1, 78.

²¹⁷ Vgl. Eder, Der deutsche Stahlhandel als Zulieferer internationaler OEMs und EPCs im Anlagenbau - Haftung und Risikomanagement 12; darin Verweis auf Vortrag des Fraunhofer Instituts auf Maschinenbaukonferenz 2016, Berlin.

²¹⁸ übernommen aus: Eder, Der deutsche Stahlhandel als Zulieferer internationaler OEMs und EPCs im Anlagenbau - Haftung und Risikomanagement 13.

Wie sich unschwer erkennen lässt, befindet sich der Anlagenbau zwar in einer tendenziell schwachen Verhandlungsposition gegenüber seinen Kunden, kann jedoch seinerseits erheblichen Druck auf seine Lieferanten ausüben. Diese Verhandlungsmacht manifestiert sich auch darin, welche Verhandlungspartei schlussendlich Vertragsmuster und AGB stellt bzw. wer seine vertraglichen Wünsche besser umsetzen kann. Auch wenn es durch konjunkturell bedingte Schwankungen oder durch, wie in den letzten Monaten beobachtet, gestörte Lieferketten zu einer stärkeren Position des Lieferanten kommen kann, so scheint dies auch aus eigener Erfahrung des Autors nicht von Dauer zu sein und hat zumeist auch keine Auswirkungen auf die Wahl von Vertragsmuster oder AGB. Vielmehr scheinen die Einkaufsvolumina der Anlagenbauer auch in verkäuferfreundlichen Zeiten ein nach wie vor zu starkes Argument der Käufer zu sein.

Diese Einbettung in stark fragmentierte internationale Lieferketten stellt natürlich eine große Herausforderung an das Vertragswesen dar. Auch immer kompliziertere und technisch anspruchsvolle Rahmenbedingungen bedingen eine höhere Komplexität des Vertragswerkes.²¹⁹ Speziell die Frage nach dem anwendbaren Recht stellt die Parteien oftmals vor schwierige Diskussionen. Grundsätzlich regelt das internationale Privatrecht die Frage, welches Recht anzuwenden ist. Für Deutschland und die EU ergibt sich dies aus der Rom-I-VO, denn nach Art. 3 Abs. 1 können die Parteien das anzuwendende Recht frei wählen. Es wird dem (deutschen) Anlagenbauunternehmen in der Regel aber nicht möglich sein, nationales deutsches Recht mit seinem Kunden zu vereinbaren. Dies hat regelmäßig mehrere Gründe: (i) Unkenntnis und Unsicherheit des Kunden hinsichtlich eines für ihn fremden Rechts, (ii) Probleme, sofern auch nationales Recht jenes Landes, in dem die Baustelle eingerichtet ist, zwingend zu berücksichtigen ist, wie zum Beispiel bei arbeitsrechtlichen oder baurechtlichen Angelegenheiten.²²⁰ Aber auch der Anlagenbauer wird bei reiner Anwendung von nationalem deutschem Recht vor dem Problem stehen, dass der Typ eines Anlagenbauvertrages in seiner ganzen Komplexität im deutschen BGB nicht abgebildet ist. Selbst der Begriff „Anlagenbauvertrag“ wird im Schrifttum nicht

²¹⁹ Vgl. Lessiak, Rudolf, Muster- und Modellverträge, in Aicher/Korinek (Hrsg.), Rechtsfragen des nationalen und internationalen Industrieanlagenbaus (1991) 122.

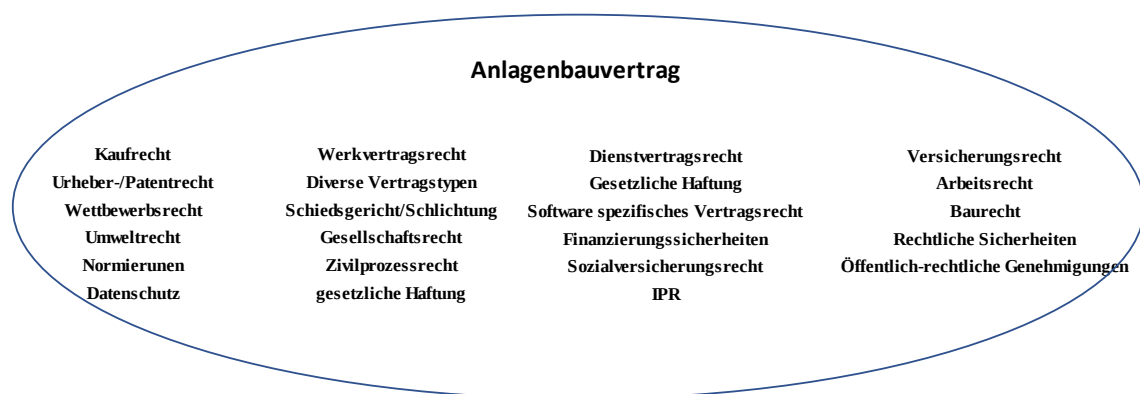
²²⁰ Vgl. Conrads/Schade, Internationales Wirtschaftsprivatrecht 148.

einheitlich verwendet, so kann etwa vom „Industrieanlagenvertrag“²²¹ oder „Projektvertrag“ gelesen werden, was weitestgehend synonym verwendet wird.²²² Im nächsten Kapitel wird dieser Anlagenbau- (auch Industrieanlagen- oder Projektvertrag) noch genauer betrachtet, denn es ist zu vermuten, dass sich aus der soeben beschriebenen Komplexität auch Antworten auf die Forschungsfragen ergeben.

3.3.2. Verkaufsseitige Verträge im Anlagenbaugeschäft - der Anlagenbauvertrag

Die gegenständliche Arbeit befasst sich zwar mit den Beschaffungsverträgen im Anlagenbaugeschäft, jedoch bedingt die Komplexität des Anlagenbaus, dass zunächst auch die verkaufsseitigen Verträge, also die Anlagenbauverträge genauer betrachtet werden müssen. Denn um Risiken entlang von Liefer- und Leistungsketten besser beurteilen zu können, sollte eine Betrachtung immer am obersten Ende der Lieferkette beginnen, eben beim genannten Anlagenbauvertrag.

Die Komplexität des Anlagenbaugeschäfts impliziert hohe Anforderungen an das Vertragswerk. Die folgende Illustration veranschaulicht, welche rechtsrelevanten Themen in einem Anlagenbauvertrag abgebildet werden sollen.



Eigendarstellung, frei nach Habel²²³

²²¹ Siehe z.B. bei Lessiak in Rechtsfragen des nationalen und internationalen Industrieanlagenbaus 121.

²²² Vgl. Krügler, Eberhard/Schmitt, Christof, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte (2013) 11.

²²³ Habel, Oliver/Rauch, Max J., Technologieverträge: Maschinen- und Anlagenbau, Logistik, Informationstechnologie (2005) 2.

Lessiak führt hinsichtlich der Struktur dieses „Vertragstyps“ drei Eigenschaften an: i) einen Langzeitcharakter, ii) einen Rahmencharakter und iii) einen Kooperationscharakter.²²⁴ Aufgrund der oft langen Realisierungsphase ist die zeitliche Komponente wesentlich. Punktuelle oder wie im BGB beschriebene Zug-um-Zug Handlungen können hier nicht zur Anwendung kommen. Selbst Abnahmen müssen oft ob der Komplexität der Anlagen in Teilen vorgenommen werden.²²⁵ Aufgrund dieser langen Realisierungsdauer können sich wirtschaftliche, technische und auch politische Rahmenbedingungen ändern. Zwar sind diese bei Vertragsbeginn naturgemäß noch nicht bekannt, das vertragliche Regelwerk muss aber dahingehend so flexibel gestaltet sein, dass Mechanismen für Änderungen vorhanden sind. Man stelle sich exemplarisch einen Kernkraftbetreiber vor, dessen laufendes Projekt durch eine politische Entscheidung zum Atomausstieg gestoppt wird. Ohne eine „termination for convenience clause“²²⁶ müssten die Anlagenbauverträge grundsätzlich trotzdem erfüllt werden. Aufgrund der beschriebenen, sich ändernden Rahmenbedingungen ist auch eine enge Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer unumgänglich. Daher muss der Vertrag auch einen gewissen Kooperationscharakter²²⁷ enthalten, denn es muss gewährleistet sein, dass nicht jede kleine Änderung zu ineffizienten Neuverhandlungen führt.²²⁸ Das deutsche BGB verfügt über keinen Vertragstypus, der alle Anforderungen abdecken könnte, denn es kennt den Kaufvertrag nach § 433 BGB, einen Werkvertrag nach § 631 BGB, einen Werkliefervertrag nach § 650 BGB, einen Dienstvertrag nach § 611 BGB oder auch einen Geschäftsbesorgungsvertrag nach § 675 BGB, jedoch keinen Anlagenbauvertrag.

Je nachdem, wie das individuelle Leistungsverzeichnis einer zu planenden, zu liefernden und zu errichtenden Anlage aussehen soll, kann man regelmäßig davon

²²⁴ Vgl. Lessiak in Rechtsfragen des nationalen und internationalen Industrieanlagenbaus 133.

²²⁵ Vgl. dazu auch Taking Over von Teilleistungen bei FIDIC Verträgen nach Sub-Clause 10.2, siehe Demblin/Mörth, FIDIC Bau- und Anlagenbauverträge 278.

²²⁶ Vgl. dazu Kapitel 3.4.

²²⁷ Vgl. Krügler/Schmitt, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 17; vgl. auch Nicklisch, Fritz, Empfiehlt sich eine Neukonzeption des Werkvertragsrechtes? - Unter besonderer Berücksichtigung komplexer Langzeitverträge, JZ 1984, S. 757 ff.; Martinek, Michael, in: Staudinger (Hrsg.) Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Buch 2: Recht der Schuldverhältnisse (2006), Vorbemerkung zu §§ 662 ff. Rn 78.

²²⁸ Vgl. Lessiak in Rechtsfragen des nationalen und internationalen Industrieanlagenbaus 124.

ausgehen, dass der Vertrag Elemente eines Kauf-, Werk- und Geschäftsbesorgungsvertrags aufweist. Wesentlich ist, dass ein Anlagenbauvertrag nicht nur die Lieferung einer beweglichen Sache beinhaltet, vielmehr geht es auch um Planungs-, Montage- oder auch Serviceleistungen der Inbetriebnahme, Wartung und Schulung des Betriebspersonals. Nachdem aber auch das deutsche Vertragsrecht großteils dispositiv ist und gemäß des Grundsatzes der Privatautonomie von den Vertragsparteien frei verhandelt werden kann, stellt sich die Frage, ob eine Typenzuordnung praktisch überhaupt von Relevanz ist. In diesem Kontext sei darauf hingewiesen, dass sich gegenseitige Rechte und Pflichten nach den gesetzlichen Regeln des in Frage kommenden Vertragstyps ergeben, sofern der geschlossene Vertrag diesbezügliche Regelungslücken aufweist. Somit können sich Konsequenzen hinsichtlich der Handhabung von Leistungsstörungen ergeben. Zudem ist die gesetzliche Regelung bei den diversen BGB-Vertragstypen auch Vergleichsmaßstab für die Inhaltskontrolle der AGB, somit also bei jener Prüfung, ob Vertragsklauseln eine Partei unangemessen benachteiligen.²²⁹, ²³⁰ Da eine Typisierung beim Anlagenbauvertrag problematisch sein kann, hilft die reine Bezeichnung nicht weiter, da nach ständiger Rechtsprechung bei einem gemischten Vertrag immer auf den tatsächlichen Inhalt abzustellen ist.²³¹, ²³² Am ehesten ist zur Abdeckung von komplexen Projekten im Anlagenbau der Werkvertrag nach §§ 631ff BGB heranzuziehen, wobei als entscheidendes Abgrenzungsmerkmal die Bauwerkseigenschaft zu nennen ist. Dabei ist maßgeblich, ob eine Anlage auch Bestandteil eines Grundstücks iSv. §§ 93 ff bzw. § 946 BGB wird.²³³ Denn die Herstellung und Lieferung von beweglichen Sachen unterliegen den Werklieferverträgen nach § 650 BGB. Die Anlage oder der Anlagenteil muss also eine feste Verbindung mit dem Grundstück oder einem Gebäude eingehen. Die Anlage bzw. der Anlagenteil wird somit ein wesentlicher Bestandteil iSv § 93f BGB und kann nicht mehr entfernt werden, ohne dabei zerstört oder wesentlich verändert zu werden. Schumann nennt hier Großanlagen wie Dampferzeuger, Kraftwerke, aber auch bei Müllverbrennungsanlagen, Raffinerien oder Chemieanlagen sollte das

²²⁹ Vgl. *Krügler/Schmitt*, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 13.

²³⁰ Vgl. dazu auch *Schuhmann, Ralph*, Formularverträge im Grenzbereich von Kauf- und Werkvertragsrecht, JZ 2008, S. 115 ff, 117; bzw. §307 Abs. 2 Nr. 1 BGB.

²³¹ Vgl. *Krügler/Schmitt*, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 13.

²³² Vgl. auch ständige Rspr. zB BGH NJW 1987, S. 2373 ff.

²³³ Vgl. *Krügler/Schmitt*, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 15.

Werkvertragsrecht einschlägig sein, da die maschinellen Komponenten mit den baulichen Anlagen zu Grundstücksbestandteilen werden.²³⁴ Die tatsächliche Abgrenzung, ob es sich um einen Kaufvertrag oder Werkvertrag handelt, ist jedoch nicht immer einfach vorzunehmen. Mit Blick auf Kommentare und einschlägige Urteile²³⁵ kann festgestellt werden, dass die Rechtsprechung hier nicht immer einer klaren Linie folgt.²³⁶ Entscheidend ist in jedem Fall nicht die gewählte Bezeichnung, sondern der Wille der Vertragspartner.²³⁷ In diesem Sinne könnte ein Gericht ungeachtet der Vertragsbezeichnung bei Regelungslücken oder zwingenden Vorschriften im Rahmen einer Streitigkeit auf jeweils andere Vertragstypen abstellen. Da komplexe Anlagenbauverträge typischerweise verschiedene Elemente in sich tragen, kann es daher auch zu rechtlich unterschiedlichen Beurteilungen je nach Leistung oder Lieferung kommen. So könnten Einzellieferungen dem Kaufrecht unterstellt sein, mit der Konsequenz, dass hier der Käufer ohne die ausgeübte Rügepflicht nach § 377 HGB seine Gewährleistungsansprüche verlieren würde. Andererseits könnte sich aus dem gleichen Vertrag ergeben, dass einzelne Leistungsteile einer vorherigen Abnahme durch den Auftraggeber bedürfen. Diese rechtlich unterschiedliche Würdigung einzelner Teile eines komplexen Vertrages lässt somit den Schluss zu, dass man die damit einhergehende Rechtsunsicherheit durch eine detaillierte Ausformulierung der wechselseitigen Vertragspflichten vermeiden könnte. Da auch in einem gemischten Vertrag meist die Elemente des Werkvertrags überwiegen, wird oft versucht, die umfassende Geltung des Werkvertragsrechts festzulegen. Jedoch gilt es hier zu bedenken, dass darin eine unangemessene Benachteiligung des Vertragspartners gesehen werden kann. Insbesondere wenn von wesentlichen Merkmalen der gesetzlichen Regelung abgewichen wird, könnte das Werkvertragsrecht doch nicht einschlägig sein.²³⁸ Beispielsweise könnte ein Vertrag über die Lieferung von Rohrformstücken nichtig sein, wenn sein kompletter Inhalt auf dem Werkvertragsrecht fußt.

²³⁴ Vgl. hierzu *Schumann, Ralph*, Neuere Entwicklungen im Vertragsrecht des Anlagenbaus, *BauR* 2005, 293; in *Krügler/Schmitt*, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 15.

²³⁵ zB: BGH, Urteil v. 29.10.1990, VIII ZR 326/79; BGH, Urteil v. 8.10.2009, III ZR 93/09.

²³⁶ Vgl. dazu auch Absorptionstheorie, Theorie der analogen Rechtsanwendung, Schwerpunkts Theorie in *Volker Emmerich*, Juristische Schulung (JuS), 761.

²³⁷ Vgl. *Palandt*, Bürgerliches Gesetzbuch⁷⁷, bearbeitet von: *Sprau, Hartwig*, (2018) 1037.

²³⁸ Vgl. *Schumann* JZ 2008; in *Krügler/Schmitt*, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 17.

Um Rechtssicherheit zu schaffen, ist es daher unumgänglich, die gegenseitigen Vertragspflichten ungeachtet des Vertragstypus genau auszuformulieren. Zudem müssen in diesen Verträgen auch Kooperationspflichten zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer vereinbart werden und in letzter Konsequenz geht es auch um eine angemessene Verteilung des Risikos.²³⁹ Hierbei sollte man dem Grundsatz der Risikonähe folgen. Demnach sollte jeder Vertragspartner jenes Risiko tragen, dem er näher steht, welches er daher auch besser beherrschen und beeinflussen kann.²⁴⁰ Diese bereits dem Leistungsumfang des Vertrages immanente Komplexität wird speziell im internationalen Bereich noch um Fragen nach Rechtswahl, Gerichtsstand sowie Rechtssicherheit und Rechtsdurchsetzbarkeit erweitert, sodass es hier oft zur Anwendung von Musterverträgen und Standardbedingungen kommt. Verschiedene Institutionen haben Verträge entwickelt, die den beteiligten Parteien bei den Verhandlungen helfen und zu einer Art Rechtsvereinheitlichung beitragen sollen.²⁴¹ Auch die Vorgaben der finanzierenden Institute spielen bei der Wahl von Musterverträgen eine große Rolle, so fordert die Weltbank-Gruppe bei Bauleistungen die Einhaltung des FIDIC Red Book sowie bei Maschinen- und Ausrüstungsgegenständen die Berücksichtigung der ENAA Forms.²⁴² Diese beiden Vertragswerke, speziell die Muster der FIDIC (Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils)²⁴³ sind im Anlagenbau von größter Bedeutung und werden daher in der Folge exemplarisch kurz vorgestellt.

Die FIDIC Vertragsbedingungen haben ihren Ursprung in den 1950er Jahren, wo sie als Abwandlung von englischen Vertragsbedingungen für Bauvorhaben außerhalb Großbritanniens Anwendung fanden. In den 1980er Jahren erfolgte eine regelmäßige Überarbeitung, die das Vertragswerk auch für internationale Parteien interessant machte.²⁴⁴ Es gibt je nach Anwendungszweck verschiedene Werke, die in Buchform zur Verfügung gestellt werden und mit Farben codiert sind. So bezeichnet

²³⁹ Vgl. Krügler/Schmitt, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 17.

²⁴⁰ Vgl. Krügler/Schmitt, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 17; vgl. auch Michaelis de Vasconcellos, Harald, Muss der Anlagenbauer alles wissen? - Die Aufklärungs- und Selbstunterrichtungspflichten und damit verbundene Risiken des Generalunternehmers bei der schlüsselfertigen Errichtung einer Industrieanlage, NZBau 2000, 361.

²⁴¹ Krügler/Schmitt, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 23.

²⁴² Vgl. Krügler/Schmitt, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 29; auch: Hök, Götz-Sebastian, Internationales Vergaberecht der Weltbank für Bau und Anlagenbau auf der Grundlage von FIDIC und ENAA-Musterverträgen, ZfBR, 2004, 731 ff.

²⁴³ Die Vereinigung Beratender Ingenieure.

²⁴⁴ Vgl. Demblin/Mörth, FIDIC Bau- und Anlagenbauverträge 1.

beispielsweise das Red Book jene Bauprojekte, wo der Auftraggeber die Planung vornimmt, das Silver Book hingegen wird verwendet, wenn der Auftragnehmer die Anlage schlüsselfertig, das heißt auch mit deutlich höheren Risiken, erstellen soll.²⁴⁵ Aufgrund ihrer Herkunft sind alle FIDIC Werke stark vom englischen Recht geprägt und daher eventuell auch dann problematisch, wenn sie als Ergänzung einer Civil-Law-Rechtsordnung wie zB der deutschen dienen sollen.²⁴⁶ Nach dem Verständnis des BGB sind Bedingungen wie FIDIC als AGB zu betrachten und unterliegen der strengen Inhaltskontrolle der §§ 305ff. BGB²⁴⁷ Laut Krüger & Schmitt hält eine Vielzahl der in den FIDIC enthaltenen Klauseln einer Inhaltskontrolle anhand § 307 BGB nicht stand.²⁴⁸ Da den von unabhängigen neutralen Stellen erarbeiteten FIDIC Mustern attestiert wird, dass sie insgesamt die Interessen beider Parteien ausgewogen berücksichtigen, sind sie, sofern die Regeln als Ganzes angewandt werden, auch ohne Inhaltskontrolle zulässig.²⁴⁹ Da es hierzu noch keinen Spruch des BGH gibt, besteht jedoch weiterhin das Risiko, dass die (Teil-)Anwendung der FIDIC Vertragsbedingungen zu einer Kollision mit dem AGB Recht führen könnte. Trotzdem sind, auch wenn nicht explizit vereinbart, die FIDIC Regeln in nahezu allen internationalen Vertragsvorlagen und AGB von Kunden des Anlagenbaus verankert. Auch die detaillierte Ausgestaltung und das Wording von AGB lassen auf internationale Musterverträge, die vom Common Law-Rechtskreis beeinflusst sind, schließen.²⁵⁰ Die FIDIC Muster sollen also einen strukturierten Anlagenbauvertrag zwischen Anlagenbauer (Auftragnehmer oder im Terminus der FIDIC auch Contractor) und dem Auftraggeber (Employer) gewährleisten. Jedoch normieren die FIDIC Regeln auch Anknüpfungspunkte an Subunternehmer (Subcontractor). So ergibt sich aus dem Red Book (RB 2017) 5.1 Abs. 3, dass der Auftragnehmer die

²⁴⁵ Vgl. auch Tabelle in: *Demblin/Mörth*, FIDIC Bau- und Anlagenbauverträge 4.

²⁴⁶ Vgl. *Mallmann, Romann A.*, Neue FIDIC-Standardbedingungen für Bau- und Anlagenbauverträge, RIW 2000, S. 532 ff., 536; sowie *Krügler/Schmitt*, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 24f.

²⁴⁷ Vgl. BGHZ 96, S. 133 ff.; sowie *Atzpodin, Hans Christoph/Müller, Sven*, Die FIDIC-Standardbedingungen als Vorlage für europäische AGB im Bereich des Industrieanlagenvertragsrechtes, RIW 2006, S. 311ff.; auch *Krügler/Schmitt*, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 25.

²⁴⁸ *Krügler/Schmitt*, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 25.

²⁴⁹ Vgl. dazu auch BGH Urteil, zu Inhaltskontrolle bei der VOB/B, BGHZ 96, S. 133ff.; siehe auch *Krügler/Schmitt*, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 25.

²⁵⁰ Siehe dazu auch *EON*, EON- Einkaufsbedingung, Ergänzende Allgemeine Einkaufsbedingungen Technische Anlagen EON SE-11/2020, abrufbar im Internet: <https://www.eon.com/de/ueber-uns/e-on-einkauf/agb-dokumente.html> (aufgerufen am 01.09.2022).

vorherige Zustimmung des Engineers²⁵¹ bei Untervergabe einholen muss. Eine Gesamtweitergabe an einen Subcontractor ist ebenfalls unzulässig und der Auftragnehmer haftet für seine Subunternehmer wie für eigenes Handeln. In der 1st Edition musste der Auftragnehmer dem Auftraggeber auf Verlangen auch Ansprüche gegen den Subunternehmer abtreten, sofern diese Verpflichtungen über den Vertrag zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber hinausreichen.²⁵² Dieser Umstand könnte als ein Durchbruch von kundenseitigen Vertragsbestimmungen auf einkaufsseitige Beschaffungsverträge angesehen werden. Wobei einerseits die Definition des Subcontractors sehr weit gefasst ist und auch Lieferanten einschließt,²⁵³ andererseits sind laut Demblin & Mörth Lieferanten von Materialien bei den zuvor erläuterten zustimmungspflichtigen Untervergaben keine Subcontractors im Sinne der Regelung. Anders gelagert wäre der Fall jedoch, wenn es sich beim Vertragsgegenstand mit dem Unterlieferanten um einen Teil des Werkes oder Maschinen(teile) im Sinne der Definition „Works“²⁵⁴ handeln würde.²⁵⁵ Demzufolge wäre der Zulieferer eines Stahlrohres, der an den Anlagenbauer als Auftragnehmer des Anlagenbauvertrages liefert, *kein* Subcontractor im Sinne der FIDIC Vertragsmuster, da es sich bei Rohren regelmäßig um Material handelt. Würde der Zulieferer jedoch einen Teil des Werkes in Form von Anlagenteilen liefern, zum Beispiel eine vorgefertigte Rohrleitung mit Abzweigen, Formstücken und Armaturen, so wäre in diesem Fall von einem Subcontractor zu sprechen. Somit scheint es hier implizit eine Abgrenzung zwischen einem klassischen Werkvertrag und einem Kaufvertrag zu geben. Sofern also die Elemente des klassischen Werkvertrags vorherrschen, wäre ein Lieferant nicht als Subunternehmer zu klassifizieren und Klauseln, die aus dem Anlagenbauvertrag auf Basis der FIDIC Regeln erstellt wurden, würden nicht durchschlagen. Diese interessante Erkenntnis wird in weiterer Folge nochmals aufgegriffen, wobei aber anzumerken ist, dass sie nicht zu den Anlagenbauunternehmen durchgedrungen zu sein scheint bzw. keine dort weitere Berücksichtigung findet.

²⁵¹ Vertreter des Auftraggebers.

²⁵² Vgl. Gallistel, Ursula, Der Bauvertrag nach den FIDIC Conditions, ZVB Bauvertragsrecht, 03/2018, 136-140.

²⁵³ Vgl. Sub-Clause 4.4 Abs. 3 aus Yellow Book 2017 oder Sub-Clause 4.4 Abs. 2 lit a und b aus RB 2047.

²⁵⁴ Siehe zB Sub-Clause 1.1.6.5 aus Red Book 2017.

²⁵⁵ Vgl. Demblin/Mörth, FIDIC Bau- und Anlagenbauverträge 72.

Aber nicht nur im nationalen Recht ergeben sich aus der oben erläuterten „Gemischtheit“ des Anlagenbauvertrages Problemstellungen, auch bei der Anwendbarkeit des CISG treten ähnliche Fragestellungen auf. Zentrale Norm ist in diesem Zusammenhang der Art. 3 CISG. Wie bereits in Teil I CISG, am Beispiel des Fensteranlagenbau-Falles dargelegt kann das UN-Kaufrecht auch auf Verträge angewandt werden, in denen es nicht nur um die Lieferung oder Werklieferung geht, sondern auch andere Leistungen wie Planung oder Inbetriebnahme,²⁵⁶ aber auch das Training von Mitarbeitern oder die Erteilung von Schutzrechten für Software beinhaltet. Hier kommt das UN-Kaufrecht nur dann nicht zur Anwendung, wenn die sonstigen, also kauffremde, Leistungen überwiegen.²⁵⁷ Das CISG nennt hier jedoch keine genauen Abgrenzungskriterien, sodass es den Gerichten oblag, durch Auslegung eine genaue Definition zu erarbeiten. Konkret haben sich hier nicht nur in der Rechtsprechung, sondern auch im Schrifttum unterschiedliche Ansätze entwickelt, die schlussendlich für den Anwender durchaus zu einer gewissen Rechtsunsicherheit führen. So stellt eine Fraktion rein nur die Werte in Geld gegenüber. Sollte also der Wert der kaufrechtsfremden Leistungsanteile überwiegen, so wäre das CISG nicht einschlägig.²⁵⁸ Es sollten aber auch der Parteiwille und die Interessen der Vertragsparteien in die Beurteilung miteinfließen.²⁵⁹ Mit einem Blick auf verschiedene Gerichtsurteile (Kartoffelchips, Fensterfertigungsanlage etc.) wird aber ersichtlich, dass sich die Gerichte schwer tun, geeignete Grundsätze zu erarbeiten. Gerade wenn den Parteiinteressen Vorrang vor dem Wert gegeben werden soll, muss dies auch objektiv begründbar sein. Es kam aber leider immer wieder zu Entscheidungen, wo Gerichte nicht auf Basis von Rechtsdogmatik oder Parteieneinvernahme zu einer klaren Argumentationskette kamen, vielmehr vermitteln manche Entscheidungen den Eindruck, dass ein Entscheid, der im Einzelfall vom Grundsatz her vielleicht sogar pragmatisch der „richtige“ wäre, durch holprige und fadenscheinige Argumentation gerechtfertigt werden soll.²⁶⁰ Um den Parteiwillen zu erkennen, wird auch nach Indizien im Vertragswerk abgestellt, so weist die Formulierung „Käufer, Verkäufer“ eher auf einen Kaufvertrag hin. Auch wenn als Erfüllung eine „Lieferung“ im

²⁵⁶ Oftmals im Anlagenbau als IBN abgekürzt.

²⁵⁷ Vgl. Art. 3 CISG (auch in Englisch: „preponderant part of the obligations“).

²⁵⁸ Vgl. *Mahnken*, Internationales Handelsrecht 20, 240.

²⁵⁹ Vgl. Rn 35 und Rn 36 *Mahnken*, Internationales Handelsrecht 20, 240.

²⁶⁰ Vgl. *Mahnken*, Internationales Handelsrecht 20, 242; speziell Kartoffelchips-Fall, Kreppzylinder für Papierindustrie.

Gegensatz zu einer „Abnahme“ gefordert wird, kann darauf geschlossen werden, dass hier das CISG zur Anwendung käme. Mahnken kommt daher in einem Aufsatz zum Schluss, dass von einer einheitlichen Auslegung von Art. 3 Abs. 2 UN-Kaufrecht, die durch die Gerichte angestrebt wird, keine Rede sein kann.²⁶¹ Nun könnte man versucht sein zu argumentieren, dass die Frage nach dem CISG im Anlagenbauvertrag, ob dessen detaillierter Regelungen ohnehin von untergeordneter Relevanz ist. Hier mahnt Mahnken jedoch zur Vorsicht, da auch große Regelungswerke Lücken enthalten können und dass CISG durchaus einschlägig werden würde.²⁶²

Aufgrund dieser Auslegungsunsicherheiten ist Mahnken in letzter Konsequenz auch dann zuzustimmen, wenn er sich zur Klarstellung bei der Gestaltung von (Turnkey)-Anlagenverträgen dafür ausspricht, das CISG explizit vertraglich abzubedingen.²⁶³ Diesem Ratschlag scheinen, wie die begleitende Untersuchung zu dieser Arbeit zu Tage gefördert hat, auch alle (deutschen) Anlagenbauer gefolgt zu sein, denn es ist dem Autor kein Anlagenbauvertrag bekannt, der das CISG nicht ausgeschlossen hätte.²⁶⁴ Zu komplex sind diese gemischten Verträge, um sie bedenkenlos dem Regime eines Kaufvertrags unterwerfen zu können. Diese Erkenntnis soll in Folge bei der Untersuchung des Beschaffungsvertrags erneut aufgegriffen werden um zu untersuchen, ob auch der Beschaffungsvertrag ähnlich dem Anlagenbauvertrag aus verschiedenen, auch kaufrechtsfremden, Elementen besteht und dadurch auch dort die Anwendung des UN-Kaufrechts zu einer Rechtsunsicherheit führen könnte.

3.3.3. Zulieferbetriebe des Anlagenbaus

Nachdem im vorigen Kapitel der Anlagenbauer und der Anlagenbauvertrag beleuchtet wurden, somit also auch die vertragliche Beziehung des Anlagenbauers mit seinem Auftraggeber, soll nun gedanklich eine andere Position eingenommen werden: In der Folge geht es um den Lieferanten oder Verkäufer, der den Anlagenbau, der nun als Käufer oder Auftraggeber agiert, beliefert.

²⁶¹ Vgl. Mahnken, Internationales Handelsrecht 20, 242.

²⁶² Vgl. Mahnken, Internationales Handelsrecht 20, 242.

²⁶³ Vgl. Mahnken, Internationales Handelsrecht 20, 245.

²⁶⁴ Siehe dazu auch Kapitel 3.4.

Wer sind nun die Zulieferbetriebe des Anlagenbaus? Grundsätzlich haben Anlagenbauunternehmen eine Vielzahl von unterschiedlichen Zulieferern. Dabei sind zunächst jene Zulieferer für diese Arbeit auszuscheiden, die lediglich Serviceleistungen erbringen. Um in den Anwendungsfall des UN-Kaufrechts zu fallen, muss es sich beim Vertragsgegenstand um Waren iSd Konvention handeln. In einem nächsten Schritt kann man die Lieferanten grob nach der Verwendung der gelieferten Güter innerhalb der internen Leistungserstellung des Anlagenbaus aufteilen. Sind die Waren zur Systemerhaltung, also für die Infrastruktur des Anlagenbauers bestimmt? Oder gehen sie als Rohstoff oder Teilkomponente in die vom Anlagenbauer gefertigte und gelieferte Anlage ein? Auch wenn in dieser Einteilung grundsätzlich beide Kategorien vom CISG erfasst sind, ergeben sich in Folge ganz unterschiedliche Risiken für den Anlagenbauer und, wie noch aufzuzeigen ist, auch unterschiedliche Anforderungen an das Vertragswerk, welches dem Lieferanten vorgelegt wird. Für diese Arbeit sind lediglich Lieferanten von Vormaterial und Anlagekomponenten relevant, also jene Güter, die in die herzustellende Gesamtanlage eingehen. Somit werden in der Folge auch nur jene Verträge untersucht, die für die Beschaffung dieser Güter bestimmt sind. Bei diesen Lieferanten handelt sich oftmals um Hersteller von Halbzeug wie beispielsweise Stahlrohrproduzenten, Schmiedewerke oder ähnliche. Aber auch Fertigungsbetriebe wie zB Hersteller von Wärmetauschern, elektronischen Schaltanlagen, Ventilen oder ähnlichem können hierunter fallen. Da Materialien und Komponenten in einer arbeitsteiligen industriellen Fertigung nicht immer vom Hersteller bezogen werden können und es eines Feindistributors bedarf, fallen auch Handelshäuser unter die Kategorie der Zulieferbetriebe. Dabei sind der Handel und die Produktion von Materialien und Halbzeugen wie zum Beispiel von Rohren, Blechen, Konstruktionsstahl, Rohrleitungskomponenten, Ventilen, Armaturen und dergleichen sehr international ausgerichtet. In den letzten 30 Jahren erfolgte eine starke internationale Arbeitsteilung, sodass manche Produkte in Europa nur mehr in beschränktem Umfang produziert werden.²⁶⁵ Zu nennen sind hier zum Beispiel

²⁶⁵ Vgl. dazu *Stern*, aktuell Rückzug Vallourec aus Deutschland (Schließung aller ehemaligen Mannesmann Werke mit mehr als 100jähriger Tradition), abrufbar im Internet: <https://www.stern.de/gesellschaft/regional/nordrhein-westfalen/industrie-manager--schliessung-der-vallourec-rohrwerke--unausweichlich--31877184.html>, (abgerufen am: 1.09.2022).

unlegierte Konstruktionsstahlrohre.²⁶⁶ Diese werden in erster Linie in Niedriglohnländern wie China, Indien oder Südkorea produziert. Durch den hohen Kostendruck aufgrund der allgemein gesteigerten Internationalisierung der Arbeitsteilung haben sich Europa und auch Nordamerika aus der Produktion dieser Güter in den letzten Jahrzehnten zunehmend zurückgezogen.²⁶⁷ Dank dieses starken globalen Wettbewerbs und moderner Kommunikationsmittel haben Anlagenbauer immer mehr Möglichkeiten, um am Markt zu agieren.²⁶⁸ Beschaffungsverträge müssen daher sehr international ausgerichtet sein, da die Verträge sehr oft zwischen Partnern unterschiedlicher nationaler Herkunft geschlossen werden. Daher sollte auch die Anwendung eines internationalen Kaufrechts, welches die Interessen beider Parteien gerecht widerspiegelt, von elementarer Wichtigkeit sein. Speziell wenn sich Käufer und Verkäufer gegenüberstehen, die aus unterschiedlichen Rechtskreisen kommen, sollte ein neutrales Recht für beide von Vorteil sein. Je nach Produkttyp und individueller Beschaffungsstrategie des Anlagenbauunternehmens beziehen diese ihre Güter nur zum Teil bei den eigentlichen Erzeugern. Speziell in dem, dem Anlagenbau immanenten Projektgeschäft, werden spezialisierte Handelsunternehmen²⁶⁹ zwischengeschaltet. Eine Distributionsfunktion²⁷⁰ dieser Händler erlaubt es dem Anlagenbau auch Lose in kleinerer Stückzahl, die ansonsten vom Hersteller nicht in einem wirtschaftlich vernünftigen Rahmen produziert werden könnten, zu erhalten. Auch können dadurch ganze Lieferpakete unterschiedlicher Einzelteile, die vielleicht in ihren Abmessungen und Ausprägungen nicht von einem Hersteller erzeugt werden können, von einem Lieferanten angeboten werden. Zudem erlaubt die Zwischenschaltung von Intermediären auch die Abwälzung von Risiken, somit agieren diese Handelshäuser als eine Art Versicherung: Sie übernehmen Risiken, die weder der Hersteller noch der Anlagenbauer übernehmen will. Alleine aufgrund ihrer

²⁶⁶ Siehe auch: *Amtsblatt der Europäischen Union*, Verfahren bezüglich der Durchführung der Gemeinsamen Handelspolitik (2002/C193/03), abrufbar im Internet: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52022XC0512\(02\)&from=DE](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52022XC0512(02)&from=DE), (abgerufen am: 01.09.2022).

²⁶⁷ Die Anfälligkeit dieser Konstellationen wird nun auch durch die derzeitige geopolitische Situation (Covid19 Pandemie, Ukraine Konflikt) ganz offensichtlich zu Tageslicht gefördert.

²⁶⁸ Vgl. Gassner, Stefan/Gökeler, Jasmin/Stärk, Johannes, Strategische Beschaffung im Anlagenbau, in: Wenger, Wolf/Kleine, Andreas/Habenicht, Walter (Hrsg.), *Business Excellence in Produktion und Logistik: Festschrift für Prof. Dr. Walter Habenicht* (2011) 240.

²⁶⁹ Zum Beispiel: *Buhlmann Group*, abrufbar im Internet: www.buhlmann-group.com, abgerufen am: (1.09.2022); *Thyssenkrupp Materials Services GmbH*, abrufbar im Internet: <https://www.thyssenkrupp-materials-services.com>, (abgerufen am: 1.09.2022).

²⁷⁰ Backhaus, *Der Stahlhandel in Deutschland*, M&A Review 91.

Größe²⁷¹ in Bezug auf Anlagen, Beschäftigte und Umsätze, aber auch wegen der industriellen Serienfertigung können sich Erzeuger beispielsweise keine fixen Termingeschäfte mit Pönale-Vereinbarung „leisten“. Produktionsanlagen müssen ausgelastet werden und Sonderanfertigungen oder Prozessabweichungen sind tunlichst zu vermeiden, um das wirtschaftliche Funktionieren von industriellen Produktionsbetrieben zu gewährleisten. Die Diskontinuitäten des Anlagenbaus sind somit so etwas wie der „natürliche Feind“ der Produktionsbetriebe. Da sich bei direkten Vertragskonstellationen zwischen der produzierenden Industrie und dem Anlagenbau oft schon ob der Größe der Unternehmen und damit einhergehend mit dem Einfluss von Konzernvorgaben und übergeordneten Rechtsabteilungen eine Pattstellung ergeben kann,²⁷² wird die Nutzung von Intermediären oft als Ausweg gesehen. Auch die Positionierung in der Lieferkette und die damit einhergehende Verhandlungsschwäche der Lieferanten eröffnen dem Anlagenbauer vielfältige Möglichkeiten in der Vertragsgestaltung.²⁷³

Neben Materialien haben Anlagenbauer natürlich auch andere Leistungen zu beschaffen, auch solche, die man als kaufrechtsferne bezeichnen könnte. So werden oftmals auch Ingenieurs- oder Planungsdienstleistungen zugekauft, wobei dies bei größeren Anlagenbauern eher nicht der Fall ist, stellen doch speziell diese Planungsdienstleistungen häufig einen wesentlichen Bestandteil der innerbetrieblichen Leistungserstellung dar. Meist handelt es sich dabei gerade um das spezielle betriebliche Know-how, das als wesentliches Asset zu werten ist. „Zukäufe“ von derartigen Leistungen unterliegen dann aber natürlich nicht dem Kaufrechtsregime, können aber problemlos von kaufrechtsrelevanten (Kauf)verträgen abgegrenzt werden, dies auch deswegen, weil hier die Problematik von gemischten Verträgen nicht gegeben ist.

²⁷¹ Hersteller aus der Stahlerzeugung und Verarbeitung sehr Anlagenintensiv. Siehe dazu: *voestalpine AG*, Jahresbericht 2021, abrufbar im Internet: <https://reports.voestalpine.com/2021/gb/abschluss/bilanz.html> (abgerufen am: 1.09. 2022).

²⁷² Als Beispiel soll hier aus der beruflichen Praxis des Autors referiert werden: So war dieser federführend für die Verhandlungen über AGB zwischen einem US-Amerikanischen Anlagenbauer und eines japanischen Erzeugers verantwortlich, welche nach über 2 Jahren abgebrochen werden mussten, da sich die Beteiligten auf keine Kompromisse einlassen konnten.

²⁷³ Vgl. dazu Kapitel 3.3.1.

3.4. Beschaffungsverträge im Anlagenbau

So, wie das deutsche BGB den Anlagenbauvertrag nicht als normierten Vertragstyp kennt, ist auch der Beschaffungsvertrag keiner juristischen Norm entnommen, es handelt sich somit um eine Art Vertrag *sui generis*. Selbst der Begriff wird in der Literatur nicht immer einheitlich verwendet, wo er zumeist als Bezeichnung für einen Liefervertrag von Waren eingestuft wird. Analog zu den Anlagebauverträgen kann es sich bei Beschaffungsverträgen auch um gemischtrechtliche Verträge mit Elementen des Kaufvertrags, Werkvertrags oder Dienstvertrags handeln. Wie jedoch bereits im vorangegangenen Kapitel dargelegt, sollen aber in dieser Arbeit nur Beschaffungsverträge von Material, also von beweglichen (physischen) Sachen untersucht werden. Damit kann sich die vorliegende Analyse im Gegensatz zum weit komplexeren Anlagenbauvertrag (bzw. Projektvertrag) auf die Betrachtung von kaufrechtlichen und werkvertragsrechtlichen Elementen beschränken.

3.4.1. Relevante Vertragstypen im deutschen Zivilrecht (BGB)

Kaufvertrag § 433 vs. Werkvertrag

In einem synallagmatischen Vertrag verpflichtet sich der Käufer zur Übereignung eines Vermögensgegenstandes an den Käufer, dieser wiederum verpflichtet sich zur Zahlung des vereinbarten Kaufpreises, wobei die Kaufsache frei von Sach- und Rechtsmängeln²⁷⁴ sein muss.²⁷⁵ Es wird also, im Gegensatz zum Werksvertragsrecht, keine Herstellung und Verschaffung eines Gegenstandes geschuldet, wobei das deutsche Kaufrecht weitgehend dispositiv ist. Der Gesetzgeber schlägt demzufolge ein Regelungsmodell vor, dass die Parteien im Rahmen ihrer Privatautonomie vertraglich abändern können. Nur wenige Regeln des Kaufrechts, meist Schutznormen für schwächere Parteien²⁷⁶, sind zwingendes Recht.²⁷⁷ Als mögliche Gegenstände eines Kaufs können einerseits Sachen, die beweglich oder unbeweglich sein können, aber

²⁷⁴ Vgl. § 433 Abs. 1 Satz 2 BGB.

²⁷⁵ Vgl. § 433 BGB.

²⁷⁶ zB Verbraucher, die durch § 474ff BGB besonders geschützt sind. Wobei sich aus § 474ff BGB auch die nationale Umsetzung der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie RL 1999/44/EG ergibt.

²⁷⁷ Vgl. Kindl, Johann/Feuerborn, Andreas, Bürgerliches Recht für Wirtschaftswissenschaftler³ (2018) 298.

auch Rechte und sonstige Gegenstände²⁷⁸ dienen. Neben den Hauptpflichten, die sich aus der Vereinbarung ergeben, bestehen auch Schutzpflichten, die sich aus den allgemeinen Regeln des Schuldrechts ableiten lassen.²⁷⁹ Zudem bestehen Nebenleistungspflichten, die einerseits aus dem Gesetz, wie zB Regeln zu Gefahr- und Lastenübergang,²⁸⁰ andererseits aus den Umständen des Einzelfalls herrühren. Zu letzterem zählen z.B Aufklärungs- und Informationspflichten des Verkäufers.²⁸¹ Da es sich beim Kaufvertrag um einen Veräußerungsvertrag handelt, ist auch wesentlich, wann die Leistungs- bzw. Gegenleistungsgefahr über- bzw. untergeht. Das beinhaltet Fragen, ob der Verkäufer trotzdem liefern muss, auch wenn die Sache untergegangen ist, bzw. ob der Käufer auch dann zahlen muss, wenn er die Waren vielleicht nicht mehr bekommt. Zu diesen Punkten hat das BGB klare Regelungsmechanismen, die sich in einem Wechselspiel aus dem Allgemeinen Teil²⁸² und den Besonderen Teil des Schuldrechts ergeben.²⁸³ Des Weiteren ist auch die Mängelhaftung im BGB-Kaufrecht genau normiert. Diese stellt auf die Pflicht des Käufers ab, das Eigentum an der Sache frei von Sach- und Rechtsmängeln zu verschaffen. Hatte das deutsche Recht vor 2001 bei der Sachmangelhaftung des Verkäufers noch Unterschiede zwischen Spezieskauf und Gattungskauf gemacht, so entschloss man sich im Zuge des SMG²⁸⁴ im Sinne eines verbesserten Käuferschutzes zu einer Umgestaltung des Sachmängelgewährleistungsrechts. Demnach haftet der Verkäufer vor Gefahrübergang²⁸⁵ nach den allgemeinen Regeln über Leistungsstörungen,²⁸⁶ erst nach Gefahrübergang greifen die besonderen (kaufrechtlichen Vorschriften) für die Haftung des Verkäufers, die sich aus den §§ 437ff BGB ergeben. Wurde dem Käufer eine mangelhafte Sache geliefert, so ergibt sich daraus zuallererst der Primäranspruch der Nacherfüllung:²⁸⁷ Demnach kann der Käufer grundsätzlich nach seiner Wahl

²⁷⁸ Vgl. § 453 BGB; Sonstige Gegenstände sind alle umlauffähigen Güter wie zB Elektrizität, vgl. dazu auch: Musielak, Hans-Joachim/Hau, Wolfgang, Grundkurs BGB¹⁵ (2017) Rn. 783.

²⁷⁹ §241 Abs. 2 BGB, Parteien müssen sich bei der Abwicklung des Schuldverhältnisses so verhalten, dass Körper, Leben, Eigentum und sonstige Rechte des Anderen nicht verletzt werden, siehe Grüneberg, Palandt - Bürgerliches Gesetzbuch 262.

²⁸⁰ § 446ff BGB.

²⁸¹ Vgl. Emmerich, Volker, BGB - Schuldrecht Besonderer Teil¹⁵ (2018) 7.

²⁸² §§ 241 bis 432 BGB sind „vor die Klammer gezogen“ und als Schuldrecht AT bekannt.

²⁸³ Vgl. Musielak/Hau, Grundkurs BGB¹⁵, Störungen im Schuldverhältnis, 6.

²⁸⁴ Schuldrechtsmodernisierungsgesetz von 2001.

²⁸⁵ §§ 446f BGB.

²⁸⁶ §275 BGB (Ausschluss der Leistungspflicht, Unmöglichkeit); §§ 280-284 BGB (Schadensersatz, Ersatz vergeblicher Aufwendungen), §§ 323-326 BGB (Rücktritt, Gegenleistungspflicht).

²⁸⁷ Vgl. Emmerich, BGB - Schuldrecht Besonderer Teil, 19.

entweder die Beseitigung des Mangels oder die Lieferung einer mangelfreien Sache verlangen. Die Beurteilung, was einen Sachmangel darstellt, hängt davon ab, ob bei Gefahrübergang die vereinbarte Beschaffenheit gegeben ist, somit ist in erster Linie auf die individuelle Vereinbarung zwischen Käufer und Verkäufer abzustellen. Wenn es an einer solchen Vereinbarung mangelt, wird nach dem Gesetz auf die nach dem Vertrag vorausgesetzte Verwendung²⁸⁸ bzw. auf die gewöhnliche Verwendung²⁸⁹ abgestellt. Neben der Nacherfüllung kann der Käufer im Falle eines Mangels gegebenenfalls vom Vertrag zurücktreten,²⁹⁰ den Kaufpreis mindern,²⁹¹ aber auch Schadensersatz bzw. Ersatz vergeblicher Aufwendungen²⁹² verlangen. Hinsichtlich des Schadensersatzes sei an dieser Stelle nochmals auf das im deutschen Schuldrecht notwendige Tatbestandsmerkmal des Vertretenmüssens²⁹³ hingewiesen. Daher entsteht keine Schadensersatzpflicht, wenn der Schuldner (Verkäufer) die Pflichtverletzung und den daraus resultierenden Schaden nicht zu vertreten hat. Wobei als Maßstab grundsätzlich Vorsatz und Fahrlässigkeit herangezogen werden, sofern nichts anderes bestimmt ist. Nur wenn dem Verkäufer auch persönliches, zurechenbares vorsätzliches oder fahrlässiges Handeln oder Unterlassen vorgeworfen werden kann, kann auch eine Schadensersatzpflicht entstehen. Hierbei handelt es sich um ein wesentliches Merkmal des deutschen Schuldrechts, das zwar auch in anderen kontinentaleuropäischen Rechtskreisen bekannt ist, jedoch speziell im CISG oder den angloamerikanischen Ländern nicht angewandt wird. Auch diese Regelung kann in individuellen Verträgen abgedungen werden.²⁹⁴

Auch wenn ein Kaufvertrag Montage- oder Installationsleistungen²⁹⁵ beinhaltet, schadet dies einer Qualifizierung als solchem nicht. Anderes kann sich dann ergeben, wenn eine herzustellende Maschine auch einer individuellen Planungsleistung bedarf, denn dann wird hier ein Erfolg geschuldet. Wenn zB die Stahlrohre aus dem vorigen

²⁸⁸ § 434 Abs. 1 S. 2 Nr. 1 BGB.

²⁸⁹ § 434 Abs. 1 S. 2 Nr. 2 BGB.

²⁹⁰ § 437 Abs. 1 Nr. 2 Alt. 1 BGB.

²⁹¹ § 437 Abs. 1 Nr. 2 Alt. 2 BGB.

²⁹² § 437 Abs. 1 Nr. 3 BGB.

²⁹³ § 276 BGB iVm §§ 280ff BGB.

²⁹⁴ Vgl. zu § 276 BGB *Grüneberg*, in Palandt - Bürgerliches Gesetzbuch 369, Rn 3.

²⁹⁵ Vgl. dazu auch Wortlaut des § 434 Abs. 2, S. 1.

Beispiel mechanisch bearbeitet oder gebogen werden, könnte sich in diesem Fall auch eine werkvertragliche Komponente ergeben.

Der Werkvertrag ist in § 631 BGB geregelt. Im Werkvertrag verpflichtet sich der Unternehmer zur Herstellung eines versprochenen Werkes gegen die Entrichtung einer vereinbarten Vergütung. Geschuldet wird somit ein Erfolg. Dieser kann sich in einem körperlichen Werk oder auch in nicht körperlicher Art wie einem Gutachten²⁹⁶ manifestieren.²⁹⁷

Wie soll aber mit beweglichen Sachen verfahren werden, die noch herzustellen sind? Handelt es sich hierbei um einen Kaufvertrag oder einen Werkvertrag? Vor dem Schuldrechtsmodernisierungsgesetz wurde bei der Zuordnung des Werklieferungsvertrags darauf abgestellt, ob es sich um die Herstellung vertretbarer oder nicht vertretbarer Sachen handelt. Diese Unterscheidung wird nun nicht mehr getroffen und § 650 BGB normiert nunmehr, dass in diesem Fall das Kaufrecht Anwendung findet.²⁹⁸

Grundsätzlich unterscheiden sich Kauf- und Werkvertrag durch (i) den Gefahrübergang, (ii) die Abnahme, (iii) den Gewährleistungsbeginn, (iv) Mangelansprüche, (v) Verjährungsfristen und (vi) Regelungen zur Vergütung, welche in der folgenden Tabelle kurz zusammengefasst sind.

²⁹⁶ Vgl. *Peters, Frank/Jacoby, Florian*, Werkvertrag, in: *Staudinger* (Hrsg.) Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Ergänzungsband: Eckpfeiler des Zivilrechts⁵ (2014) Rn 27ff.

²⁹⁷ Vgl. *Emmerich*, BGB - Schuldrecht Besonderer Teil, 146.

²⁹⁸ Vgl. *Habel/Rauch*, Technologieverträge: Maschinen- und Anlagenbau, Logistik, Informationstechnologie, 2.

Regelung	Kaufvertrag	Werkvertrag
(i) Gefahrübergang	§ 446 BGB – mit Übergabe	§ 644 BGB – mit Abnahme
(ii) Abnahme	- Nein, nur im Rahmen der Privatautonomie	§ 640 BGB – Ja!
(iii) Gewährleistung	§ 438 Abs. 2 BGB mit Abgabe	§ 634a Abs. 2 BGB mit Abnahme
(iv) Mangelansprüche	§ 437 BGB: primär: Nacherfüllen, danach Rücktritt, Kaufpreisminderung sowie immer Schadensersatz §280 BGB (sofern vertreten müssen)	§ 634 BGB: primär Nacherfüllung; danach Ersatzvornahme, Ersatz erforderlicher Aufwendungen, Rücktritt, Minderung und wie bei Kaufvertrag immer SE § 280 BGB
(v) Verjährung	§ 438 BGB: 5 bzw. 2 Jahre	§ 634 BGB: 5 bzw. 3 Jahre
(vi) Vergütung	§ 433 BGB fällig mit Entstehung der Forderung	§ 641 BGB fällig bei Abnahme, oder § 632a BGB Anspruch auf Abschlagszahlung

Bei einer Gegenüberstellung des Beschaffungsvertrages mit dem Anlagenbauvertrag kann an dieser Stelle festgehalten werden, dass der Beschaffungsvertrag, den wir hier auf die Beschaffung von beweglichen Sachen wie Rohren, Rohrleitungsmaterial, Ventilen, elektronischem Equipment, Blechen, Konstruktionsstahl und dergleichen beschränkt haben und daher Serviceleistungen wie Prüf-, Planungs- oder

Berechnungsarbeiten explizit ausgeklammert haben, nicht dieselbe Komplexität aufweist wie ein Anlagenbauvertrag, auch wenn der Anlagenbau bei der Beschaffung von Materialien oft besondere Anforderungen stellt. Hier wären spezielle chemische Zusammensetzungen, Prüfanforderungen, Anforderungen an Oberfläche und mechanisch-technologische Kenngrößen zu nennen. So handelt es sich bei diesen „Sonderanforderungen“ sicherlich nicht um einen individuell geschuldeten Erfolg im Sinne eines Werkvertrages. Vielmehr sind die Materialien nach internationalen Normen und Qualitätsstandards herzustellen und nur im Detail näher durch den Anlagenbauer spezifiziert. Auch wenn die Sachen individuell für den Auftraggeber gefertigt werden, kann selbst bei individueller Konfektion das Werkvertragsrecht nicht einschlägig sein. Vielmehr handelt es sich dabei um den klassischen Fall eines Werkliefervertrages nach § 650 BGB, welcher den Regeln eines Kaufvertrages unterstellt ist. Diese Eingliederung gilt selbst dann, wenn einzelne Komponenten, zum Beispiel durch Verschweißen assembliert werden.²⁹⁹ Auch dann kann nicht von einem Werkvertrag gesprochen werden, sofern der Anlagenbauer (was der Regel entspricht) genaue Instruktionen und Fertigungspläne beistellt. Da die Praxis oft ein gegenteiliges Bild zeigt, ist diese Erkenntnis an dieser Stelle besonders hervorzuheben, und daher wird darauf auch im nächsten Kapitel nochmals zurückgegriffen werden.

3.4.2. Ausgewählte Beschaffungs- oder Einkaufsverträge im Anlagenbaugeschäft

Der Autor hatte im Laufe seiner beruflichen Tätigkeit die Möglichkeit, viele Einkaufsverträge und AGB, die von Anlagenbauer an ihre Lieferanten gestellt wurden, zu sichten. Leider können aus rechtlichen Gründen im Rahmen dieser Arbeit nur wenige Verträge auch tatsächlich mit ihren Verwendern zitiert werden. Um keine Geheimhaltungsvereinbarungen zu verletzen, wurde in Folge versucht, abstrakte, aber doch in der Praxis immer wiederkehrende Klauseln und Formulierungen, die in Beschaffungsverträgen des Anlagenbaues häufig vorkommen, zu dokumentieren und einer näheren Betrachtung zu unterziehen. Ob der Fülle an interessanten Klauseln und Formulierungen kann nicht auf jede einzelne eingegangen werden. Vielmehr sollen

²⁹⁹ Vgl. *Sprau* zu § 650 BGB in: Palandt - Bürgerliches Gesetzbuch 1098.

jene Formulierungen erörtert werden, die auch im Zusammenhang mit dem UN-Kaufrecht relevant sind und die hier thematisierten Problematiken in Bezug auf die gegenständliche Forschungsfrage aufzeigen.

Beispiel 1

Ein deutscher Anlagenbauer kauft nahtlose Stahlrohre von einem holländischen Handelshaus:

Als Vertragsgegenstand wird: „...supply and delivery of ... material for the project and all such other works as further detailed ...“ bezeichnet, wobei der „scope of works“ in viele einzelne Verpflichtungen aufgeschlüsselt wurde (Transport, Inspection, Procurement, Fabrication, Supply etc.) In Folge des Vertrags und seiner technischen sowie kommerziellen Appendizes ist immer von „works“ als geschuldeter Leistung die Rede. Abnahmeverpflichtungen wurden mit „Provisional Acceptance“ und „Owner’s Acceptance“ vereinbart. Der „Contractor“ muss auch eine „Termination Clause for convenience“ gegen sich gelten lassen.³⁰⁰

Auch wenn dieser Vertrag von Aufbau und Formulierung eher einem Werkvertrag als einem Kaufvertrag ähnelt und dies sicher auch die Intention des Erstellers (Anlagenbauer) gewesen ist, könnte sich hier in einer gerichtlichen Würdigung etwas anderes ergeben. Selbst wenn die große Anzahl an Nebenleistungspflichten dem Vertrag eine werkvertragliche Note geben könnten,³⁰¹ so kann darin kein geschuldeter Erfolg gesehen werden, der über die Herstellung und Verschaffung des Gegenstandes wesentlich hinausgeht. Es ist keine wesentliche eigenständige planerische oder geistige Leistung erkennbar, wurden doch die Rohre nach internationalen Normen in standardisierten Güten und Abmessungen bestellt. Daher kann man hier nur zum Schluss kommen, dass es sich im Grunde trotz Abnahmeverpflichtung (ähnlich § 640 BGB), Kündigungsrecht des Bestellers (ähnl. § 648 BGB) und der Bezeichnung als „Werk“ (iSd § 631 BGB) trotzdem um einen Werkliefervertrag nach § 650 BGB handelt, auf den das Kaufrecht anzuwenden ist. Das heißt, dass man sich hier im Falle

³⁰⁰ Aus einem Vertrag, der 2008 zwischen einem Unternehmen, in dem der Autor als leitender Angestellter beschäftigt war, und einem deutschen Anlagenbauer in dieser Form abgeschlossen wurde. Um nicht gegen Verschwiegenheitsverpflichtungen zu verstoßen, wird auf die Nennung des Unternehmens verzichtet, aus den Klauseln wurde nur auszugsweise zitiert, der Vertrag liegt beim Autor zur Einsichtnahme auf.

³⁰¹ Vgl. *Sprau*, zu § 650 BGB in: Palandt - Bürgerliches Gesetzbuch 1098.

von Regelungslücken im Vertrag nicht auf das Werkvertragsrecht, sondern auf das Kaufrecht berufen muss. Ganz zweifellos wäre ein solcher Vertrag, sofern nicht durch Art. 6 CISG explizit abbedungen, prinzipiell dem UN-Kaufrecht unterworfen, da die Anforderungen des Art. 1 und Art. 3 der Konvention erfüllt sind.

Beispiel 2

Ein deutscher Anlagenbauer kauft bei einem österreichischen Lieferanten vorgefertigte Rohrleitungskomponenten und Rohrleitungshalbzeug, welches für die Lieferung auf die Baustelle nach Großbritannien bestimmt ist. Dabei wurde der Vertrag, welcher vom Anlagenbauer als Käufer gestellt wurde, als „Contract Order“ bezeichnet und musste von beiden Vertragsparteien unterzeichnet werden, wobei noch zusätzliche AGB in Form von „General Conditions of contract for Supplies and Services“ und „Supplemental General Conditions for Mechanical and Electrical Components“ zur Anwendung kamen und gemeinsam mit zehn weiteren technischen Appendizes die gesamten vertraglichen Bedingungen regelten.

Als Vertragsgegenstand wurde auch hier „Works“ vereinbart, wobei darunter auch die Lieferung explizit festgehalten wurde.³⁰² Der Umfang wurde genauer definiert mit der Fertigung und Lieferung der Teile anhand vom Auftraggeber beigestellter Zeichnungen und Materiallisten, der Kennzeichnung sowie der Verpackung, wobei als Lieferverpflichtung „FCA Contractors workshop“ gem. Incoterm 2010 vereinbart wurde. Zudem waren die technische Dokumentation, Exporterklärung sowie „any other supplies and services which are specified in or may reasonably be inferred from the Contract“ als „works“ definiert.

Die Zahlung der Schlussrechnung wurde von der Ausstellung eines sogenannten „Provisional Acceptance Certificate“³⁰³ oder auch PAC abhängig gemacht, wobei nicht definiert wurde, bis wann dieses auszustellen sei. In der *Contract Order* wurden keine Bestimmungen zur Rechtswahl festgelegt. Aus den General Conditions of contract for Supplies and Services, welche sich der Lieferant auf der Internetseite des

³⁰² The Customer awards the Contract for delivery of pipe material and pipe prefabrication for the Project (...) and such other works ...”

³⁰³ Hierbei ist eine Abnahmeregulation durch die AGB zu verstehen, worin der AG dem AN bescheinigt, dass seine Leistung vertragsgerecht durchgeführt wurde; vgl. *Krügler/Schmitt*, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 110.

Bestellers downloaden konnte, war vermerkt, dass „German substantial law, excluding the provisions of the United Nations Law on the Sale of Goods of 11th of April 1980“ als vereinbart gelte.³⁰⁴

In diesem Fall kann analog zum ersten Beispiel festgehalten werden, dass der Aufbau zwar dem eines Werkvertrags ähnelt, es sich aber zweifellos um einen gemischten Vertrag handelt und der Vertragsgegenstand grundsätzlich nach Art. 3 Abs. 1 CISG in den Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts fallen würde. Höchst fraglich ist jedoch, ob die Abnahmeklausel vor einem deutschen Gericht standhalten würde. Laut Krügler & Schmitt stellt es eine unangemessene Benachteiligung³⁰⁵ dar, wenn der Auftraggeber die Abnahme von Bedingungen abhängig macht, auf die der Auftragnehmer keinen Einfluss hat.³⁰⁶ So hat der BGH schon 1977 festgestellt, dass solche Klauseln unwirksam sind, wo eine stillschweigende Abnahme ausgeschlossen wird. So muss es dem Lieferanten möglich sein, seine Verpflichtung erfüllen zu können, auch wenn die Abnahme durch den Lieferanten nicht erfolgte oder schlicht vergessen wurde.³⁰⁷ Es scheint daher äußerst zweifelhaft, ob die zuvor zitierte Klausel einer höchstrichterlichen Überprüfung in Deutschland standhalten würde. Da selbst der vom Auftraggeber gestellte „Contract Order“ gem. §§ 305ff BGB ebenfalls unter die Regeln der AGB fällt,³⁰⁸ könnte im Einzelfall sogar der komplette Vertrag nichtig sein und an seiner Stelle die reine Anwendung deutschen materiellen Rechts gelangen, wobei hierzu auch die Anwendung des UN-Kaufrechts zählen würde. Selbst wenn das Gericht die „Contract Order“ als gültigen Vertrag würdigen würde, so wäre zumindest sehr fraglich, ob der Ausschluss des UN-Kaufrechts über die GCCSS³⁰⁹ tatsächlich standhalten würde. Denn den Verwender von AGB trifft hier eine Kenntnisverschaffungspflicht,³¹⁰ wobei der Verweis auf eine Internetseite regelmäßig

³⁰⁴ Analog zum Beispiel 1 kann auch hier auf Grund eines Non-disclosure Agreements nur auszugsweise referenziert werden und kann auch der Name des Vertragspartners nicht genannt werden.

³⁰⁵ Ergibt sich aus § 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB.

³⁰⁶ Vgl. Krügler/Schmitt, Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte 110; sowie BGH NJW 1989, S. 1602 ff., 1603.

³⁰⁷ Vgl. BGH Urteil vom 21.04.1977 VII ZR 108/76.

³⁰⁸ Vgl. Grüneberg, hinsichtlich § 305 BGB in: Palandt - Bürgerliches Gesetzbuch, 428; vgl. auch BGH NJW 10, 1131, NJW-RR 17, 137.

³⁰⁹ General Contract Conditions for Supply and Services, eine Form der AGB.

³¹⁰ Vgl. Trittman/Mekat in Münchner Anwalts Handbuch; Internationales Wirtschaftsrecht 524.

nicht ausreicht.³¹¹ Somit könnten die GCCSS als nicht einbezogen angesehen werden, die Abbedingung des UN-Kaufrechts über die GCCSS wäre somit nicht rechtens. Da jedoch die Merkmale eines internationalen Kaufvertrages zwischen Mitgliedsstaaten der Konvention erfüllt sind, würde das UN-Kaufrecht eventuell doch anwendbar sein bzw. würde das Gericht diese berücksichtigen (müssen).

Muster AGB in Beschaffungsverträgen des Anlagenbaues

Anhand des soeben Dargestellten zeigt sich, dass das „Kleingedruckte“ nicht nur lästiges oder unwichtiges Beiwerk zum Vertrag ist, vielmehr spielen AGB oft die entscheidende Rolle. Daher werden nun, zusätzlich auch die AGB von diversen Anlagenbauern hinsichtlich der Anwendung des UN-Kaufrechts untersucht.

Große Unternehmen des Anlagenbaus sind immer um ein aktives Lieferantenmanagement bemüht, wobei werden für Lieferanten relevante Dokumente wie zB Allgemeine Einkaufs- oder Bestellbedingungen auf Internetseiten oder Supplier Plattformen öffentlich abrufbar gemacht werden. Derart veröffentlichte, leicht zugängliche Informationen können somit auch ohne Anonymisierung in diese Arbeit einfließen und wurden anhand einer exemplarischen Referenzgruppe von zehn Anlagenbauunternehmen mit Sitz in Deutschland erhoben.

³¹¹ Vgl. LG Kleve, Urteil vom 11.6.2014 – 2 O 119/113; OLG Hamburg, Urteil vom 15.7.2010 – 12, CISG-online Nr. 2448.

Nr	Unternehmen	Dokument	Fundstelle	abgerufen	CISG ausgeschlos- sen
1	General Electrics (GE)	Standard Terms of Purchase GE Gas Power	https://www.ge.com/gas-power/about/suppliers/document-library/terms	06.10.2021	JA
2	Siemens Energy	Conditions of Purchase, 29.09.2020	https://assets.siemens-energy.com/siemens/assets/api/uuid:f070a7b8-f241-42cc-8bd6-53b94d7351ac/conditions-of-purchase-german-law-en.pdf	06.10.2021	JA
3	Kraftanlagen München	Allgemeine Lieferbedingungen für Lieferungen an die KAM; 2016	https://www.kraftanlagen.com/wp-content/uploads/2021/01/allgemeine_geschaeftsbedingungen_kraftanlagen.pdf	06.10.2021	JA
4	ETABO	Allgemeine Einkaufsbedingungen 4/2021	https://eta-bochum.de/images/ueber_uns/2021/EKBs_ETABO_GmbH_Stand_04-2021.pdf	06.10.2021	JA
5	Bilfinger SE	EKB Bilfinger SE Deutschland	https://www.bet.bilfinger.com/unternehmen/downloads/	06.10.2021	JA
6	Mitsubishi Hitachi Europe	AEB für Lieferungen und Leistungen, Stand 27.7.2021	https://power.mhi.com/regions/emea/media/2461/download	06.10.2021	JA
7	Linde Engineering	Einkaufsbedingungen für Lieferaufträge, 2019	https://www.linde-engineering.com/en/images/TPL-Lieferauftraege-2019_tcm19-38287.pdf	06.10.2021	JA
8	MAN Energy Solutions	Gen. T&C for goods and services, 09.03.2020	https://www.man-es.com/docs/default-source/purchasing-conditions/purchasing-conditions-2020/gpcs-man-es-for-purchase-of-goods-and-service-and-works-en.pdf?sfvrsn=517f5fb7_18	06.10.2021	Teilweise
9	SMS	AEB, Stand 2019	file:///C:/Users/HERBER~1/AppData/Local/Temp/German_-_Allgemeine_Einkaufsbedingungen_der_SMS_group_GmbH.pdf	06.10.2021	JA
10	Thyssen Krupp Uhde	AEB, Stand 2017	https://ucpcdn.thyssenkrupp.com/_legacy/UCPthyssenkruppAG/assets.files/media/unternehmen/einkauf/einkauf-downloads/allgemeine-einkaufsbedingungen_de.pdf	06.10.2021	JA

Wie sich dabei herausstellte, haben grundsätzlich alle Unternehmen das CISG ausgeschlossen. Lediglich die Linde Engineering hatte für die Einkaufsbedingungen ihrer chinesischen Tochter³¹² das CISG nicht explizit ausgeschlossen, wobei dies nicht daran liegen kann, dass China über Art. 95 CISG nicht zur Annahme des Art. 1. Abs. 1, lit. b) CISG verpflichtet ist. Somit ergibt diese Recherche, dass der Anlagenbau und im Speziellen der deutsche Anlagenbau bei seinen Einkäufen das UN-Kaufrecht grundsätzlich ausschließt. Natürlich könnten diese Einkaufsbedingungen, bei denen es sich um AGB handelt, durch individuelle Kaufverträge auch hinsichtlich der Anwendbarkeit des CISG im Einzelfall abgeändert werden. Dies scheint aber unter Bedachtnahme auf die vom Autor geführten Einzelinterviews und seiner eigenen Erfahrungen als unrealistisch. So kommt es in der Praxis zwar durchaus vor, dass AGB hinsichtlich Zahlungsbedingungen, Konventionalstrafen oder Lieferklauseln geändert werden, jedoch sind speziell die Klauseln der Rechtswahl in aller Regel unantastbar.

4. Das UN-Kaufrecht in der Praxis – Umfrage und Leitfadeninterview

4.1. Aufbau der Befragung

Bereits im 3. Kapitel dieser Arbeit wurden die inhaltlichen Aspekte des CISG genauer beleuchtet, dabei konnten bereits einige Vor- und Nachteile in der tatsächlichen Anwendung sichtbar gemacht werden. Im nun folgenden Abschnitt soll zunächst die subjektive Sichtweise der Anwender aus dem Anlagenbau als Ausgangspunkt einer kritischen Analyse dienen. Grundlage dafür ist das bereits im 2. Teil genauer definierte Leitfadeninterview, das anhand der dargelegten Kriterien mit den Rechtsabteilungen fünf deutscher Anlagenbauer³¹³ geführt wurde. Es sei an dieser Stelle bereits vorausgeschickt, dass ursprünglich zehn Unternehmen zu einer Teilnahme an dieser Befragung eingeladen wurden, die Hälfte jedoch mit der Begründung abgelehnt hat,

³¹² Vgl. *Linde Engineering*, abrufbar im Internet: https://www.linde-engineering.com/en/images/LECN-Terms-and-Conditions-of-Purchase-for-Supply-Contracts-2021-EN-CN_tcm19-11558.pdf, (abgerufen am 06.10.2021).

³¹³ Dabei handelte es sich um Vertreter von General Electrics, Siemens PG, Bilfinger SE, Etabo, Kraftanlagen München; der jeweilige Content wurde in weiterer Folge anonymisiert.

dass das CISG für sie absolut keine Relevanz besäße. Die Auskunft dieser Unternehmen konnte daher trotzdem in die unten angeführte Auswertung der geschlossenen Fragestellungen (Frage 1 und Frage 6) einfließen.

4.2. Auswertung

Zunächst illustriert eine kurze Tabelle die Ergebnisse der geschlossenen Fragen illustrieren.

Fragestellung 1	NEIN	JA	Differenziert
Schließen Sie das CISG in Ihren standardisierten Verkaufsvertragsbedingungen aus?	0	9	1
Fragestellung 6	Keine	Eher geringe	Wichtige
Welche Stellung messen Sie dem CISG für Ihr Unternehmen bei?	9	1	0

Wie unschwer zu erkennen ist, weichen die Ergebnisse der Befragung der Anlagenbauer stark von dem ab, was in der Literatur mitunter vertreten wird. Wenn Schlechtriem/Schroeter davon sprechen, dass das UN-Kaufrecht heute in der unternehmerischen Praxis weitgehend akzeptiert ist,³¹⁴ dann mag das vielleicht für den allgemeinen internationalen Handel gelten, jedoch ist diese Tendenz im Anlagenbau offensichtlich nicht angekommen, denn 9 von 10 Unternehmen entscheiden sich explizit gegen das UN-Kaufrecht und nur ein einziges Unternehmen schließt die Konvention nicht kategorisch aus. In einer Nachbefragung gab dieses Unternehmen konkret an, dass man das CISG zwar in den AGB im Turnkey Einkaufsbereich

³¹⁴ Schlechtriem/Schroeter, Internationales UN-Kaufrecht 8.

ausschließt, es aber in einzelnen Geschäftsbereichen mit Anpassungen durchaus in Betracht zieht. Die Tatsache, dass keiner der Befragten dem CISG eine wichtige Rolle zuspricht, schockiert. Wobei in den angeschlossenen Interviews darauf hingewiesen wurde, dass man typischerweise in Projektform arbeitet und hier die vom Kunden gestellten Vertragsentwürfe oft keinen Raum ließen, um im weiteren Verlauf entlang der Lieferkette stark divergierende einkaufsseitige Verträge zu formulieren. Als Zusatz zur Frage 1 wurden die Interviewpartner in einer zweiten Frage auch nach dem subjektiven Grund für den Ausschluss des CISG befragt. Hier wurde zumeist mit der mangelnden Akzeptanz auf dem Markt argumentiert. Ein namhafter Proband gab unumwunden zu, dass es auch an spezifischen Kenntnissen mangle. Ein weiteres Unternehmen führte aus: „Das machen wir so, weil es alle anderen auch machen.“ Somit liegt ein weiterer Grund der Ablehnung offensichtlich auch darin, dass Vertragsbestandteile oft unreflektiert übernommen werden. Diese Einschätzung deckt sich grundsätzlich auch mit einer weiteren Aussage, wonach die verwendeten AGB historisch gewachsen seien und spezifische Erfahrungen im Unternehmen besser berücksichtigen würde. Die Einbeziehung des UN-Kaufrechts würden laut Aussage des Befragten daher erhebliche Anpassungen erfordern. Zusätzlich wurden den Interviewpartnern auch folgende offene Fragen gestellt:

3	Welchem Recht unterliegen Ihre Verträge?
4	Wird in Ihren Verträgen eine (private) Schiedsgerichtbarkeit vereinbart oder arbeiten Sie mit ordentlichen Gerichten?
5	Wenn Schiedsgerichtbarkeit, welche Regelung, welche Organisation?
7	Welche Vorteile sehen Sie im CISG?
8	Welche Nachteile sehen Sie im CISG?

Zum Anwendbaren Recht aus Frage 3 bekannten drei von fünf Unternehmen, dass sie im Einkauf ausschließlich deutsches Recht anwenden. Ein Unternehmen gab an, dass entweder deutsches oder Schweizer Recht vorgesehen sei und ein (deutsches!) Unternehmen lässt grundsätzlich nur die Wahl zwischen Schweizer Recht und dem Recht von England und Wales. Diese Antworten zeigen, dass sich die Unternehmen

zwar auch hinsichtlich des gewählten Rechts grundsätzlich sehr an das unvereinheitlichte Recht des Käuferlandes binden, es aber durchaus Indizien gibt, dass man mit der Wahl von materiellem Recht aus Drittstaaten dem internationalen Einkauf Rechnung tragen will. Diese Annahme wird auch dadurch bestätigt, dass 4 von 5 Unternehmen in ihren Verträgen, abhängig vom Auftragswert, regelmäßig auch private Schiedsgerichtsbarkeit vereinbaren, wobei die Befragten fast immer nach den Regeln der ICC vorgehen.

Die Befragung der Teilnehmer zu den Vor- und Nachteilen des CISG legt in erster Linie Zeugnis über den Wissensstand der Befragten ab: Nur zwei von fünf Befragten konnten überhaupt spezifische Vor- und Nachteile benennen. Drei von fünf gaben lediglich an, dass ein Vorteil in einer gewissen Vereinheitlichung bestünde, dieser aber durch die mangelnde Akzeptanz aufgehoben würde.

Jene zwei Unternehmen, die sich näher mit der Materie befasst hatten, konnten hinsichtlich der Vorteile wie der Neutralität für beide Parteien und der Flexibilität in der Vertragsgestaltung noch weitere Punkte aufzählen, die für die Anwendung des CISG sprechen würden. So bestünde für die Vertragsauslegung ein relativ klarer Mechanismus,³¹⁵ auch wäre die Konvention eine gute „Plattform“ für die ganze Einkaufskette, denn Lieferanten und Kunden hätten eine gemeinsame Basis was wiederum einen „Back-to-Back“-³¹⁶ Vertrag erleichtern würde. Da das CISG in viele Sprachen übersetzt und elektronisch verfügbar ist, würden Kostenvorteile entstehen. Aber auch auf materieller Seite seien für den Käufer die „strict liability“ und „damages as primary remedy“ als Pluspunkte zu sehen. Für den Verkäufer hingegen ergeben sich Benefits in der „Ultimate warranty cut-off after 2 years“ und in der „Limitation for liability for foreseeable damages“, weiters in den „very stringent conditions regarding revocation“ und in „case of force majeure no liability of seller“. Da die Interviewpartner die englischen Termini verwendeten, kann auch ein Rückschluss darauf gezogen werden, dass ungeachtet des anzuwendenden Rechts Verträge im internationalen Bereich zumeist in englischer Sprache abgefasst sind. Die oben

³¹⁵ „Interpretation considering the international character of the CISG, the goal of uniformity in its application and the observance of good faith in international trade, incl. customs and practices between the parties“

³¹⁶ *Junker, Kirk W. (Hrsg.)*, Die Entstehung eines neuen Vertragstyps, in: *US-Rechtspraxis: Praxishandbuch Zivilrecht und Öffentliches Recht* (2018), 249.

angeführten Vorteile für den Verkäufer beziehen sich folglich darauf, dass das UN-Kaufrecht kein Verschuldensprinzip kennt, es also eine, wie bereits näher in Kapitel 3 ausgeführt, verschuldensunabhängige vertragliche Haftung (strick liability) gibt. Unter dem Schlagwort „damages as primary remedy“ sehen die Befragten wohl den Schadensersatz in Geld, der sich indirekt aus dem Art. 28 CISG ableiten lässt,³¹⁷ gegenüber der Naturalrestitution als Vorteil für den Käufer. Die Vorzüge für den Verkäufer werden in der zweijährigen Gewährleistungsgrenze nach Art. 39 Abs. 2 CISG sowie in der Eingrenzung des Schadenersatzes nach Art. 74 CISG gesehen. Mit den „stringent conditions regarding revocation“ ist wohl der Grundsatz der unversehrten Rückgabe nach Art. 82 CISG gemeint. Demnach soll der Käufer nur dann ein Rückgaberecht ausüben dürfen, wenn er die Ware in intaktem Zustand zurückgeben kann.³¹⁸ Wobei die Einschränkungen des Art. 82 Abs. 2 CISG den Grundsatz eher zur Ausnahme werden lassen.³¹⁹ Ein Befragungsteilnehmer sah auch im Falle von „force majeure“ keine Haftung beim Verkäufer und daher einen Vorteil für diesen. Dabei bezog er sich dieser auf den Art. 79 CISG, wonach ein Schuldner von der Schadensersatzpflicht befreit ist, wenn er seine Pflichten aufgrund eines unvorhersehbaren und unvermeidbaren Ereignisses außerhalb seiner Hemisphäre nicht erfüllen kann.³²⁰ Diese Befreiung konnte laut Schwenzer in der Praxis allerdings noch keine Bedeutung erlangen.³²¹ Neben den bereits genannten Nachteilen des CISG wurde auch das Fehlen eines internationalen obersten Gerichts und das damit verbundene Risiko einer uneinheitlichen Rechtsprechung genannt. Zudem wurde bemängelt, dass manche Regelungen im CISG offensichtliche Kompromisslösungen sind, um verschiedene juristische Traditionen und Methodologien vereinen zu können. Letzterem ist durchaus zuzustimmen. Man denke hier nur an die Vorbehaltsmöglichkeit des Art. 95 CISG,³²² oder an den Kompromiss hinsichtlich des Erfüllungsanspruches in Art. 28 CISG, wie weiter oben bereits ausgeführt. Demgegenüber sollte das Fehlen eines obersten Gerichtes nicht überbewertet werden.

³¹⁷ Vgl. Kapitel 3.2.4.

³¹⁸ Vgl. Fountoulakis, Christiana, in: Schwenzer, Ingeborg /Schroeter, Ulrich G. (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) (2019)1365f.

³¹⁹ Vgl. Fountoulakis in: Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 1368; vgl. auch CISG-online 483 = ZRVgl 2000, 33.

³²⁰ Vgl. Schwenzer in: Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 1313; vgl. auch Kapitel 3.2.5.

³²¹ Vgl. Schwenzer in: Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) 1313.

³²² Vgl. Schlechtriem/Schroeter, Internationales UN-Kaufrecht, 23; aber auch: CISG-AC Opinion Nr. 15 (Rapporteur: Schroeter), IHR 2014, 116, 118ff.

Wie vorhin erwähnt, zeigt die Praxis, dass Gerichte verstärkt auf ausländische Entscheidungen zurückgreifen und diese auch berücksichtigen.³²³ Auch die Leitsätze des CISG Advisory Council finden mittlerweile in den Gerichten Gehör.³²⁴

Anhand der durchgeführten Befragungen und Recherchen können zunächst zwei Thesen als verifiziert angesehen werden: Zum einen weisen Unternehmensjuristen großflächige Lücken im fachlichen Wissen bezüglich des UN-Kaufrechts auf. Dies wurde auch unumwunden und offen so kommuniziert. Überraschenderweise konnte dieses Fehlen an Know-how auch bei international tätigen Großunternehmen festgestellt werden, deren Umsätze im Milliardenbereich liegen. Dies liegt natürlich in erster Linie auch daran, dass die Branche dem CISG keine bzw. nur geringe Bedeutung beimisst und dieses fast ausschließlich nicht zur Anwendung bringt. In weiterer Folge ist also zu klären, woher diese Geringschätzung rührt bzw. worin die Gründe gesehen werden, das UN-Kaufrecht nicht zur Anwendung zu bringen, alleine der Mangel an spezifischem Wissen kann nicht als Antwort dienen. Indizien dazu könnte die obenstehende Befragung eines Unternehmensjuristen liefern, wonach das CISG einerseits im Projektgeschäft aufgrund umfassender Anpassungen keine Rolle spiele und verkaufsseitig typischerweise die Kunden die Vertragsmuster stellen. Auch geht aus diesem Interview ganz klar hervor, dass sich verkaufsseitige AGB und Vertragsmuster in der Praxis oft „verselbstständigt“ haben: Verträge wurden im Laufe der Zeit angepasst um geschäftsspezifische Realitäten abbilden zu können, von verschiedensten Seiten flossen praktische Erfahrungen in das Vertragswerk mit ein. Diese zugeschnittenen Einzelverträge wurden in Folge jedoch oftmals als allgemeine Muster verwendet, ohne den spezifischen Teil auf seine Gültigkeit hin zu hinterfragen. Auf diese Weise entstanden unreflektierte Musterverträge und AGB, die im Einkauf zur Verwendung gelangen. In diesem Lichte müssen auch Aussagen wie „das haben wir immer schon so gehandhabt“ gesehen werden.

³²³ Vgl. Kapitel 3.2.2, vgl. auch: *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht 50.

³²⁴ Vgl. Kapitel 3.2.2, sowie *zB S. TeeVee Tunes Inv. v. Gerhard Schubert GmbH*, US Dist. Ct. (S.D.N.Y.), 23.8.2006, CISG-online Nr. 1272.

5. Hypothesenformulierung und Problemanalyse

In der vorliegenden Arbeit wurden bislang die thematischen Problemstellungen hinsichtlich der Anwendung des CISG bei Beschaffungsverträgen konkret dargestellt und skizziert. In diesem Kapitel werden nun die so erarbeiteten Erkenntnisse nochmals zusammengefasst und detailliert erörtert.

Zunächst soll aber nochmals die eingangs gestellte Forschungsfrage in Erinnerung gerufen werden: „Wird das UN-Kaufrecht in Beschaffungsverträgen des deutschen Anlagenbaus tatsächlich überwiegend ausgeschlossen?“ Sofern diese Frage zu bejahen ist, sollen die Gründe dafür erforscht und auf ihren rein objektiven Wahrheitsgehalt evaluiert werden. Vor einer detaillierten Problemanalyse werden zunächst die Hypothesen dargelegt und formuliert.

These 1: Bei Beschaffungsverträgen im Anlagenbau wird das UN-Kaufrecht zum überwiegenden Teil vertraglich abbedungen.

These 2: Diese Ablehnung hat unterschiedliche Gründe.

Es gibt im CISG keine materiell-rechtliche Klausel, keinen spezifischen oder hervorstechenden einzelnen Grund, der als eine sachliche Rechtfertigung für seinen grundsätzlichen Ausschluss dienen kann. Vielmehr gibt es eine Vielzahl unterschiedlicher Aspekte, die einerseits im CISG, andererseits aber auch in den Spezifika des internationalen Anlagenbaus zu finden sind. Sie werfen bei der Anwendung des CISG Fragen auf, die vom ungeübten und nicht informierten Praktiker nicht immer einfach zu beantworten sind.

These 3: Es gibt keine objektive Rechtfertigung das CISG bei Beschaffungsverträgen im Anlagenbau a priori abzubedingen.

Auch wenn es, wie in These 2 bereits angeschnitten und in der folgenden Problemanalyse genauer thematisiert, Gründe gibt, die die Anwendung des CISG für manche Beschaffungsverträge als kontraproduktiv erscheinen lassen, sollte dies nicht zu einem generellen Ausschluss des UN-Kaufrechts führen. Die Vorteile, die die

Anwendung des UN-Kaufrechts für alle beteiligten Wirtschaftskreise mit sich bringt, würde es rechtfertigen, das CISG grundsätzlich anzuwenden und umgekehrt nur im Einzelfall abzubedingen.

An dieser Stelle wird zunächst nochmals auf die erste These eingegangen, um danach These 2 und 3 in einer gemeinsamen Problemanalyse zu erörtern, wobei eine Unterteilung in drei Themenkreise vorgenommen wird, welche wie folgt bezeichnet werden: (i) materiellrechtliche Schwächen des CISG, (ii) Informationsstand des Anwenders und (iii) Marktstellung des Anlagenbauers. Diese Aufteilung wurde deswegen so gewählt, weil sich am Ende jede Kritik, die sich im Zusammenhang mit der Forschungsfrage stellen lässt, unter einen dieser Unterpunkte subsumieren lässt.

Add These 1

Die Evaluierung der AGB von zehn führenden deutschen Anlagenbauern³²⁵ zeichnet ein eindeutiges Bild. In sämtlichen AGB wird das CISG grundsätzlich abbedungen. Lediglich in den Einkaufsbedingungen einer chinesischen Tochter eines Anlagenbauers³²⁶ wurde das CISG nicht explizit ausgeschlossen. Auch wenn nur die AGB von zehn Unternehmen untersucht wurden, obwohl laut Statista³²⁷ in Deutschland über 6000 Unternehmen dem Maschinen- und Anlagenbau zugeordnet werden können, kann doch von einer guten Repräsentativität dieser Untersuchung ausgegangen werden. Denn von diesen 6000³²⁸ Unternehmen kann ein Großteil dem Maschinenbau zugeordnet werden. Zudem wurde zu Beginn der Arbeit die Zielgruppe³²⁹ als Anlagenbau-Unternehmen mit mindestens 100 Mio. Euro Umsatz und einer mindestens 50% Exportquote definiert. Auch wenn es zu dieser Eingrenzung keine genauen Aufzeichnungen gibt, so kann man aufgrund des Abgleichs von

³²⁵ Vgl. Kapitel 3.4.2.

³²⁶ Linde Engineering.

³²⁷ Eine deutsche Online-Plattform, wo u.a. auch amtliche Statistiken bereitgestellt werden. (<https://de.statista.com>).

³²⁸ Vgl. *statista*, Anzahl der Unternehmen im Maschinenbau in Deutschland bis 2018, abrufbar im Internet: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/235348/umfrage/anzahl-der-unternehmen-im-maschinenbau-in-deutschland/> (abgerufen am 02.12.2021).

³²⁹ Vgl. Kapitel 2.

statistischem Zahlenmaterial³³⁰ davon ausgehen, dass die Grundgesamtheit aus ca. 200 Unternehmen besteht. Durch die spezielle Auswahl der ausgewählten Unternehmen kann eine gute Passung und Homogenität erwartet werden. Somit kann angenommen werden, dass die Kernaussage, dass der Anlagenbau in seinen AGB grundsätzlich das UN-Kaufrecht, im Speziellen auch für Beschaffungsverträge kategorisch ausschließt, zutrifft. Wenn Schlechtriem/Schroeter daher von „anekdotisch beobachtete CISG-Ausschlussklauseln in AGB“ sprechen³³¹, so gilt das sicherlich nicht für den exportorientierten deutschen Anlagenbau. Vielmehr könnte man umgekehrt die Akzeptanz des CISG als anekdotische Einzelfallerscheinung bezeichnen. Jedoch muss Schlechtriem/Schroeter insofern recht gegeben werden, als sie meinen, dass CISG-Ausschlussklauseln in AGB nicht zwangsläufig mit einer tatsächlichen Abbedingung gleichgesetzt werden können. Dies erfolgt mit dem sinngemäßen Verweis auf eine ordnungsgemäße Einbeziehung der AGB in den Vertrag.³³² Denn für die Einbeziehung von AGB müssen sie über Art. 8 Abs. 2 und Art. 14 Abs. 1 CISG auch aus der Sicht eines vernünftigen Dritten Bestandteil des Angebotes geworden sein.³³³ Der BGH leitet hier aus Art. 14 CISG auch eine Kenntnisverschaffungsobliegenheit des AGB-Stellers ab.³³⁴ Somit kann durchaus der Fall eintreten, dass die Ausschlussklauseln nicht schlagend werden und das CISG dennoch Anwendung findet. Dies ist hinsichtlich der ersten aufgestellten These aber nicht von Relevanz, denn hier wurde nur nach dem vertraglichen Abbedingen der Konvention gefragt. Und doch sollte man diesem Aspekt gebührende Beachtung schenken, denn hierin kann ein durchaus wesentlicher Grund gesehen werden, warum es speziell auch für den Anlagenbauer wichtig wäre, sich mit dem UN-Kaufrecht explizit auseinander zu setzen. Darauf wird im folgenden Kapitel nochmals Bezug genommen.

Zusammenfassend gilt es somit als erwiesen, dass der Anlagenbau das UN-Kaufrecht auch im Einkauf nicht gerne sieht. In der Folge stellt sich tatsächlich, die ursprünglich erwartete Frage, worauf diese Ablehnung fußt und welche Gründe dafür einschlägig sind.

³³⁰ Vgl. *statista*, zu: Exportquoten, Unternehmensgrößen, abrufbar im Internet: www.statista.com, (aufgerufen am 02.12.2021).

³³¹ Schlechtriem/Schroeter, Internationales UN-Kaufrecht 8.

³³² Vgl. Schlechtriem/Schroeter, Internationales UN-Kaufrecht 8, 125.

³³³ Vgl. Schlechtriem/Schroeter, Internationales UN-Kaufrecht 126.

³³⁴ Vgl. BGH, 31.10.2001, CISG-online Nr. 617 = BGHZ 149, 113, 117.

Add These 2 und 3

Viele Teilaspekte der Thematik wurden bereits eingehend betrachtet: Einerseits wurde die Konvention hinsichtlich ihrer Entstehung, Anwendung und materiellen Gehalts untersucht. Andererseits wurde auch das Umfeld der Anlagenbauer und ihre Einbettung in die Supply Chain beleuchtet und damit einhergehend auch die verschiedenen potentiellen Vertragskonstellationen und Vertragstypen. Es wurde verglichen, welche Anforderungen Anlagenbauer an Verträge im Einkauf und Verkauf stellen. Musterverträge wurden vorgestellt, die den Anlagenbauvertrag auf der Verkäuferseite kennzeichnen und darüber hinaus immer wieder die internationalen Anknüpfungspunkte angemerkt. In jedem dieser angesprochenen Teilbereiche konnte man bei kritischer Betrachtung durchaus immer wieder Argumente gegen die Anwendung des CISG im Beschaffungsvertrag finden.³³⁵ Zudem konnten Konstellationen kenntlich gemacht werden, die zwar per se nicht gegen die Anwendung des CISG sprechen, die aber Verständnis dafür schaffen, wieso das CISG von den Anwendern in den Verträgen doch abbedungen wird: Ob es nun materiellrechtliche Aspekte wie die Begrenzung des Schadensersatzes oder die Marktstellung des Anlagenbauers mit seinen Einflussmöglichkeiten auf den Lieferanten sind. Auch das Fehlen eines obersten Gerichtshofes wird, nebst vielen anderen Punkten als Argument ins Treffen geführt, um das CISG in Beschaffungsverträgen abzulehnen. Jedoch kann bei genauer Betrachtung keines dieser Themen als das „Knock-out-Kriterium“ dienen. Auch wenn die zitierten Themen bei Anwendung der Konvention im Einzelfall durchaus problematisch sein können, so taugen sie alle samt nicht dazu, das UN-Kaufrecht pauschal abzulehnen und vertraglich im Vorhinein abzubedingen. Auch die durchgeführten Befragungen untermauern diesen Standpunkt, denn auch hier kristallisierte sich kein einzelner Kritikpunkt an der Konvention heraus, der als Rechtfertigung einer ex-ante Abwahl dient. Die Schlussfolgerung kann somit nur lauten, dass es wie weiter oben postuliert, nicht den einen Aspekt, den einen speziellen Grund gibt, warum das CISG in

³³⁵ Vgl. dazu Kapitel 1 bis 4.

Beschaffungsverträgen der Anlagenbauer von keiner Relevanz ist. Vielmehr finden sich verschiedene Kritikpunkte, die es je nach Sachlage oder Betrachtung im Einzelfall durchaus rechtfertigen würden, wenn man ohne das UN-Kaufrecht operiert. Auch kann der Anlagenbauer aufgrund projektspezifischer Konstellationen besser beraten sein, wenn er auf das CISG verzichtet.

In der Folge werden diese Aspekte, gegliedert in drei Themenkomplexe, gründlicher ausgeführt:

5.1. Marktstellung des Anlagenbauers

Der Anlagenbau plant, erzeugt und installiert großtechnische Industrieanlagen wie Kraftwerke, Raffinerien oder petrochemische Anlagen. Dabei muss er sich in eine komplexe vertragliche Beziehung zu seinem Auftraggeber begeben. Bevor es überhaupt soweit kommt, muss sich der Anlagenbauer gegen internationale Mitbewerber durchsetzen. Speziell chinesische Unternehmen werden oft auch staatlich subventioniert, womit ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil künstlich verschafft wird. Auch durch geringere Lohnkosten und niedrigere soziale Standards können manche internationale Konkurrenten im Vergleich zum deutschen Anlagenbau völlig andere Grenzkosten realisieren.³³⁶ Da die Auftraggeber für industrielle Großanlagen häufig im öffentlichen Sektor angesiedelt sind, müssen darüberhinaus öffentliche Ausschreibungsverfahren durchlaufen werden, was in aller Regel zu einem zusätzlichen Druck auf die erzielbaren Gewinnspannen führt. Da die Anlage zumeist erst erdacht werden muss und zudem viele Aspekte der Leistungserbringung bei Vertragsbeginn noch gar nicht abschätzbar sind, ist der Anlagenbauer mit einem großen Portfolio an Risiken konfrontiert. Speziell im Bereich von Turnkey-Verträgen können diese enorm sein. Schlussendlich geht es auch um Fragen der Haftung, wenn die Anlage doch nicht den versprochenen oder erwarteten Output generiert oder im schlimmsten Fall gar nicht funktioniert. Davon, dass dies keine bloße Theorie ist, legen beispielsweise (deutsche) Flughäfen und Bahnhöfe³³⁷, aber auch (finnische)

³³⁶ Vgl. dazu Kapitel 3.3.3.

³³⁷ Beispiel Flughafen Berlin-Brandenburg oder Hauptbahnhof Stuttgart.

Kernkraftwerke³³⁸ Zeugnis ab.³³⁹ Da es sich bei diesen Projekten oft um Großinvestitionen im Milliardenbereich handelt, ist nicht zuletzt auch Druck und Aufmerksamkeit von Seiten der Öffentlichkeit oder der Medien zu erwarten. Um in einem so harschen Umfeld wirtschaftlich agieren zu können, muss der Anlagenbauer einerseits über eine gut strukturierte interne Projektorganisation verfügen und seine eigenen operativen und strategischen Unternehmensprozesse adäquat umsetzen können. Andererseits kann er voraussichtlich nur dann erfolgreich sein, wenn er seine Risiken mit seinen Sublieferanten und Zulieferbetrieben teilt, weshalb er sie entlang der Lieferkette zu kaskadieren versucht. Natürlich entlastet diese Vorgehensweise den Anlagenbauer nicht von den Verpflichtungen gegenüber seinem Kunden, aber er hat wenigstens die Möglichkeit, seine Vorlieferanten in Regress nehmen zu können. Je stärker dabei seine Verhandlungsposition ist, umso eher wird er die Möglichkeit haben, seine Risiken abzuwälzen. Dabei hängt diese Position nicht alleine von den Marktmechanismen Angebot und Nachfrage ab. Denn auch in sogenannten Verkäufermärkten ist zu erkennen, dass nicht zwangsläufig der Verkäufer in Verhandlungen die Konditionen des Vertrages diktieren kann, obwohl das naheliegend wäre. Vielmehr ist eine gewisse Verhandlungsstärke auch von der wirtschaftlichen und tatsächlichen Größe der Parteien abhängig. Hierfür können einerseits höhere Einkaufsvolumina, die bei größeren Unternehmen erwartbar sind, als Grund dienen. Andererseits scheint sich aber auch eine erhöhte, demonstrativ zur Schau gestellte Professionalität positiv auf das Ergebnis für den (größeren) Anlagenbauer auszuwirken. Dabei helfen Mitarbeiterschulung, internationales Gebaren und vor allem aber auch schlicht mehr Beteiligte im Verhandlungsprozess. Diese Mechanismen sind nicht auf den Anlagenbau beschränkt, sondern grundsätzlich überall zu erkennen, wo ein faktisch stärkerer Käufer einem kleineren, schwächeren Verkäufer gegenübersteht. Da der Anlagenbauer diesen Vorteil gegen gleich große Akteure nicht ausspielen kann, wird er versuchen, mit kleineren Intermediären zu arbeiten. Dabei muss er im Einzelfall abwägen, ob die Vorteile die Nachteile aufwiegen, denn zweifellos bedeutet ein Zwischenhändler ein zusätzliches Glied in der Lieferkette und somit eine potentielle Schwachstelle in der Informationsübermittlung

³³⁸ Beispiel Kernkraftwerk Olkiluoto 3, Finnland.

³³⁹ Vgl. dazu Kapitel 3.3; siehe auch Voigt, Risikomanagement im Anlagenbau 43ff.

vom Auftraggeber zum eigentlichen Hersteller. Darüber hinaus will natürlich auch der Intermediär Geld verdienen, somit sind zumeist auch höhere Preise zu bezahlen.

Diese Position wird der Anlagenbauer nützen, um das Vertragswerk bei internationalen Beschaffungsvorgängen zu seinen Gunsten zu beeinflussen. Dabei wird er versuchen, Risiken und Haftungen aus dem Anlagenbauvertrag durch Spiegelung von Vertragsbestandteilen aus eben diesem abzutreten. Zudem sollen sich keine risikobehafteten Regelungslücken zwischen Einkauf und Verkauf ergeben.³⁴⁰ Diese Vorgehensweise mag zwar auf den ersten Blick vernünftig erscheinen, jedoch sollte nochmals ins Gedächtnis gerufen werden, dass sich der einkaufsseitige Beschaffungsvertrag wesentlich vom verkaufsseitigen Anlagenbauvertrag unterscheidet, Lieferanten grundsätzlich risikoavers arbeiten und daher Risikoprämien verlangen werden³⁴¹.

Die Problematik des UN-Kaufrechts bei einem gemischtrechtlichen Anlagenbauvertrag wurde in dieser Arbeit bereits hinlänglich erörtert und dabei mit Recht festgestellt, dass bei Anlagenbauverträgen die Abwahl des CISG nach Art. 6 die klügere Entscheidung ist. Es ist daher nicht verwunderlich, dass in sämtlichen vom Autor untersuchten Anlagenbauverträgen und AGB die Rechtswahlklausel das UN-Kaufrecht ausschließt. Dieser Umstand darf aber nicht unhinterfragt für den Beschaffungsvertrag, der bei beweglichen Sachen in aller Regel ein Kaufvertrag ist, übernommen werden, da die Unterschiede und Anforderungen zu groß sind. Dies kann sogar dazu führen, dass vertragliche Elemente, die beim Anlagenbauvertrag durchaus passend sind, auf der Beschaffungsseite sogar nichtig sein könnten, da der Beschaffungsvertrag als Kaufvertrag gewürdigt werden muss.

Trotzdem ist das Phänomen des automatischen CISG-Ausschlusses in internationalen Anlagenbauverträgen weit verbreitet. Speziell sehr große, multinationale Anlagenbaukonzerne greifen sehr häufig auf diese Art der Vertragsgestaltung zurück.³⁴² Das UN-Kaufrecht wird in Beschaffungsverträgen automatisch ausgeschlossen, da es ja auch im Anlagenbauvertrag regelmäßig keine Berechtigung

³⁴⁰ Vgl. dazu auch die zuvor untersuchten Vertragsmuster.

³⁴¹ Vgl. *Abromeit*, Gestaltungsprobleme bei Verträgen für Öffentlich-Private Partnerschaften, 110.

³⁴² Vgl. dazu Interview in Kapitel 4.2.

hat. Obwohl dieser Automatismus Risiken in sich birgt, scheinen die Anlagenbauer nicht davon abzurücken, was umso verwunderlicher ist, als diese Unternehmen auf teils erhebliche rechtswissenschaftliche Ressourcen zurückgreifen können. Eine plausible Erklärung dafür könnte darin liegen, dass es sich in der Praxis um ein eher untergeordnetes Risiko handelt. Tatsächlich weisen die meisten internationalen Beschaffungsverträge als Streitschlichtungsmechanismus eine (private) Schiedsgerichtsbarkeitsklausel auf. Dies ist grundsätzlich positiv zu bewerten, jedoch hemmen die hohen Kosten oftmals auch den (kleineren) Vertragspartner beim Gang zum Schiedsgericht. Darüber hinaus nutzt auch hier der stärkere Anlagenbauer seine Position am Markt. Denn selten wollen Verkäufer auf lukrative Folgegeschäfte mit Anlagenbauern verzichten, sodass die überwiegenden Streitigkeiten in gemeinsamen Verhandlungen zwischen den Parteien gelöst werden und nur ein verschwindend geringer Anteil tatsächlich den Weg zu ordentlichen Gerichten oder Schiedsgerichten einschlägt.

Somit ist auch hier die Marktmacht des Anlagenbauers als bestimmender Faktor zu nennen, warum es einfacher und somit kostengünstiger ist, Vertragsbestandteile aus dem verkaufsseitigen Grundgeschäft entlang der Lieferkette durchzuschleusen. Zudem kommt es der Endkundenforderung, die nach Schnittstellenoptimierung und Vermeidung von Risiken an den Schnittstellen zwischen den Akteuren in einer Lieferkette trachtet, entgegen. Wenn das UN-Kaufrecht in Beschaffungsverträgen trotzdem standardmäßig abgedungen wird, könnte dem Anlagenbau eine gewisse Ignoranz vorgehalten werden.

5.2. Informationsstand des Anwenders

Wie die Befragung der Anlagenbauer klar zeigte, ist der Kenntnisstand über das UN-Kaufrecht speziell bei kleineren und mittelgroßen Anlagenbauunternehmen stark begrenzt. Nur wenige Interviewte konnten auch nur einen Vor- und Nachteil des CISG nennen. Dies verwundert durchaus, wenn man bedenkt, dass das CISG nun schon mehr als 30 Jahre in Kraft ist und sich speziell in den letzten 20 Jahren die Dynamik der globalen Beschaffung entlang internationaler Lieferketten fast exponentiell gesteigert hat. Internationale Geschäftsbeziehungen sind heute nicht mehr nur großen Organisationen vorbehalten, auch der kleine, lokal agierende Anlagenbauer bestellt

mittlerweile seine Stahlformstücke beim chinesischen Händler oder indischen Hersteller.

Über die Gründe, warum Unternehmensjuristen sich im Umgang mit dem CISG unwohl fühlen, konnten anhand der durchgeführten Interviews mit Unternehmensjuristen sowie aus eigener praktischer Erfahrung des Autors zwei Faktoren ausgemacht werden: So könnte die universitäre Ausbildung von nicht auf Wirtschaftsrecht spezialisierte Juristen in Deutschland eine Rolle spielen, ist doch hier eine sehr enge Bindung an das unvereinheitlichte Recht und Rechtsdogmatik nicht von der Hand zu weisen.³⁴³ Der Hauptgrund dürfte aber viel banaler sein: In unserer informationstechnologisch herausfordernden Gesellschaft können überbordende Datenmengen oft nicht mehr mittels genauer Sichtung und Bearbeitung abgearbeitet werden. Vielmehr hat eine „Copy-and-Paste Mentalität“ Einzug gehalten. Verträge und deren Bestandteile werden nicht mehr rechtsgutachterlich bearbeitet, vielmehr werden Musterbausteine und Vertragsvorlagen nach Gutdünken zusammengestellt und kopiert oder Verträge aus vorangegangenen Geschäftsfällen übernommen, in der trügerischen Sicherheit, dass diese früher ja auch gut und richtig waren. Da sich solche Systeme über Jahre und quer über Unternehmensstandorte hinweg entwickeln, können schlussendlich auch erfahrene Wirtschaftsjuristen nicht mehr nachvollziehen, wie es zu den spezifischen Ausformulierungen von Inhalten unternehmensinterner Musterverträge gekommen ist.³⁴⁴ Dennoch wird an diesen Mustern festgehalten, denn „irgendeinen Grund wird es dafür schon gegeben haben.“ Es scheint festzustehen, dass in vielen Fällen auch das Abbedingen des UN-Kaufrechts in Beschaffungsverträgen aus ähnlichen Gründen erfolgt, Vertragsbestandteile wurden unreflektiert aus anderen, zumeist Anlagenbauverträgen, übernommen.

Es gilt aber auch die internen Prozesse und die tatsächliche Arbeitsteilung in den Unternehmen zu berücksichtigen. So sind es nicht zwangsläufig immer die Juristen der Rechtsabteilung, die Verträge und deren Inhalte auch tatsächlich zur Anwendung bringen. Vielmehr werden den Einkaufsabteilungen verschiedene Vorlagen zur

³⁴³ Die juristische Ausbildung steht in Deutschland schon seit einiger Zeit in der Kritik, vgl. dazu Hartmann, Bernd J., *Jurassic Park: Keine Zeit zum Nach-Denken*, Jura, 2018, S. 54; auch OV, *Zeitgerechte juristenausbildung* abrufbar im Internet: <https://zeitgerechtejuristenausbildung.wordpress.com/2015/04/03/ist-die-klassische-deutsche-juristenausbildung-noch-zeitgerecht/> (abgerufen am: 1.09.2022).

³⁴⁴ Daher auch Dokumente-Analyse-Tools oder Vertragsgeneratoren als lukrative Sparte des Legal Tech. vgl. Wagner, Jens, *Legal Tech und Legal Robots. Der Wandel im Rechtswesen durch neue Technologien und Künstliche Intelligenz*² (2020) 45, 50.

Verfügung gestellt. Die Entscheidung, welche dieser Vorlagen zur Anwendung kommen soll, bleibt letztendlich oft nicht dem Juristen, sondern einem Kaufmann oder Techniker vorbehalten. Da in Beschaffungsprozessen regelmäßig der Anlagenbauer seine standardisierten Vertragsmuster zur Anwendung bringt, entfällt eine detaillierte Einzelfallprüfung. Auch kommt es nur sehr selten vor, dass Verkäufer das Vertragswerk mit dem Besteller „en detail“ durcharbeiten. Somit werden häufig Vorteile, die die Anwendung des CISG mit sich bringen könnte, gar nicht erst erkannt. Doch gerade in den wenigen Fällen, wo Verträge von den Parteien sehr detailliert verhandelt werden, könnte das UN-Kaufrecht von Vorteil sein, da hier meist die argumentativen Fronten verhärtet sind. Der Verkäufer will die gestellten Bedingungen nicht akzeptieren, der Käufer kann oder darf³⁴⁵ nicht davon abweichen. Der Käufer kann sich nun, wie zuvor beschrieben, auf seine starke Verhandlungsposition berufen und den Verkäufer faktisch zur Annahme seiner Konditionen zwingen. Sofern diese Position anlassbezogen nicht durchschlägt, könnte, ob der Divergenzen bezüglich des Vertragswerkes, ein potentiell für beide gutes kommerzielles Geschäft nicht zustande kommen. Gerade hier könnte das UN-Kaufrecht mit seinem fairen, um Interessensausgleich bemühten Ansatz, eine Lösung sein. Oft sind es jene Streitpunkte wie etwa der verschuldensunabhängige Schadensersatz, der bei einer Anwendung des UN-Kaufrechts gar nicht erst thematisiert werden müsste. Auch der Verkäufer wäre in diesem Fall eher zur Zustimmung bereit, wüsste er doch über die beschränkende Wirkung der „Vorhersehbarkeit“ Bescheid.

Es kann somit nicht von der Hand gewiesen werden, dass der Informationsstand des Anwenders, sei es durch persönliche oder aufgrund innerbetrieblicher Defizite, einen nachhaltigen Einfluss auf die Nutzung des UN-Kaufrechts in Beschaffungsverträgen, welche Anlagenbauer mit ihren Zulieferern eingehen, hat.

5.3. *Materiellrechtliche Schwächen des CISG*

Im Kapitel 3.2 dieser Arbeit wurde das UN-Kaufrecht bereits einer gründlichen Analyse unterzogen. Dabei wurden neben der Sichtung seiner materiellrechtlichen Regelungen auch Vergleiche zum vereinheitlichten nationalen Recht, welches sich in

³⁴⁵ Aufgrund Konzernvorgaben.

Deutschland vor allem aus dem BGB und dem HGB ergibt, gezogen. Aufgrund dieser Rechtsvergleiche konnten tatsächlich Vor- und Nachteile bei der Anwendung des CISG herausgearbeitet werden.

An dieser Stelle soll nochmals der Anwendungsbereich des CISG nach Art. 1 in Erinnerung gerufen werden. Es geht um „Kaufverträge über Waren“. Nur wo einem internationalen Geschäft tatsächlich rein nur ein Kauf von beweglichen Sachen bzw. beweglich machbaren Sachen³⁴⁶ zugeordnet werden kann, ist auch das UN-Kaufrecht anwendbar. Nur in diesen Fällen kann das CISG seine Stärken, die es zweifellos besitzt, ausspielen. Sofern ein Beschaffungsprozess auch gemischt-vertragliche Elemente beinhaltet, also auch werkvertragliche, dienstvertragliche oder Bestandteile eines Geschäftsbesorgungsvertrages vorhanden sind, ist grundsätzlich Vorsicht geboten.³⁴⁷ Hierfür wurde das UN-Kaufrecht nicht konzipiert³⁴⁸. Zu unsicher wäre auch die richterliche Würdigung, ob und in welchem Umfang in solchen Fällen das UN-Kaufrecht anzuwenden wäre. Aus diesem Grund wurde auch bereits weiter oben mit Recht einer vertraglichen Abbedingung des UN-Kaufrechts bei Anlagenbauverträgen zugestimmt, handelt es sich doch bei dieser Art von Verträgen regelmäßig um gemischtrechtliche Verträge. Dabei könnte man zwar vielleicht eine wertmäßige Abgrenzung vornehmen, jedoch sind die (teilweise) von Literatur und Rechtsprechung geforderten Interessen der Vertragspartner und der Parteiwille nur schwer zu fassen.³⁴⁹ So fördern in ihrer Argumentation dubios anmutende höchstrichterliche Urteile³⁵⁰ auch nicht unbedingt das Vertrauen in eine einheitliche Rechtsprechung. Wobei hier die allgemeine Kritik an einer, wie im Schrifttum oder auch von (ungeübten) Praktikern vorgebracht, grundsätzlich uneinheitlichen Auslegung des CISG, nicht geteilt werden kann.³⁵¹ Viele Urteile, öffentlich gut zugängliche Daten und nicht zuletzt die Arbeit des CISG Advisory Council haben dazu beigetragen, dass es auch ohne gemeinsames Höchstgericht zu einer einheitlichen internationalen Rechtssprechungslinie³⁵² gekommen ist. Natürlich können nationale

³⁴⁶ Vgl. Kapitel 3.2.2.

³⁴⁷ Vgl. Kapitel 3.3.2 und 3.4.1.

³⁴⁸ Vgl. Kapitel 3.2.1.

³⁴⁹ Vgl. *Mahnken*, Internationales Handelsrecht 20, 242.

³⁵⁰ Vgl. BGH, Urteil vom 7.12.2017 – Anlage zur Produktion von Kartoffelchips, CISG Online 2961.

³⁵¹ Vgl. Schlechtriem/Schroeter, Internationales UN-Kaufrecht 7f; siehe auch: *Kröll, Stefan/Mistelis, Loukas/Perales Viscasillas, Maria del Pilar*, (Hrsg.), UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) - Commentary (2011) Intro Rn. 40f.

³⁵² Vgl. Kapitel 1.2.2; sowie *Slechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht, 17.

Einfürbungen nicht gänzlich von der Hand gewiesen werden. Oft wird auch die Forderung des Art. 7 CISG nach einer eigenständigen, der nationalen Auslegung geopfert.³⁵³ Auch wenn das nicht zu befürworten ist, lässt sich mit Blick auf neuere Urteilsbegründungen und Kommentare belegen, dass sich Gerichte tatsächlich auch von Entscheidungen aus anderen Staaten leiten lassen.³⁵⁴ So soll Schlechtriem/Schroeter zugestimmt werden, wenn in einer teilweise noch unterschiedlichen Auslegung keine allgemeine Ablehnung des UN-Kaufrechts gesehen werden soll.³⁵⁵ Natürlich würde ein gemeinsames Höchstgericht vielleicht zu einer schnelleren Vereinheitlichung von Auslegung und Rechtsprechung führen, speziell die geopolitischen Ereignisse der letzten 3 bis 5 Jahre³⁵⁶ rücken eine solche Forderung in unrealistisch weite Ferne. Gerade deshalb kann das UN-Kaufrecht, ob seiner interessenausgleichenden Funktion in wirtschaftlich unsicheren Zeiten das Mittel der Wahl sein. Und vielleicht ist es gerade das Fehlen eines obersten Gerichtshofes, dass die Wahl des CISG erst ermöglicht. Denn würde sich beispielsweise eine chinesische Vertragspartei wirklich gerne dem Spruch eines vielleicht westlich dominierten Tribunals mit Sitz in Europa unterziehen wollen?

Der Konvention wird auch immer wieder vorgeworfen, dass es sich dabei um einen Kompromiss handle und somit Regelungslücken auftreten. So bemängelt auch Henseler das Fehlen von Regelungen über die Anfechtung von Willenserklärungen, die Verjährung von Kaufpreisen und Ansprüchen wegen Lieferung vertragswidriger Ware, die Höhe von Fälligkeits- und Verzugszinsen oder über die Aufrechnung von Forderungen und den Eigentumsübergang samt Eigentumsvorbehalt.³⁵⁷ Doch handelt es sich hier tatsächlich nicht um eine Regelungslücke, vielmehr müssen die Regeln dem IPR entnommen werden. Im Fall eines deutschen Käufers wäre nach der Rom I-

³⁵³ Vgl. dazu *Raw Materials Inv. vs. Manfred Forberich GmbH & Co KG*, 6.7.2004 (US Dist. Ct. Ill.), CISG-online Nr. 925; hier wurde in Ermangelung eines US-amerikanischen Case Law zu Art. 79 CISG einfach ähnliche Bestimmungen aus dem UCC (§ 2-615) herangezogen; vgl. *Eckardt, Tobias /Magnus, Ulrich/Piltz, Burghard*, Art. 79 CISG in der internationalen Rechtsprechung, *Internationales Handelsrecht*, 244.

³⁵⁴ Vgl. Kapitel 1.2.2, sowie *Slechtriem/Schroeter*, *Internationales UN-Kaufrecht* 6.

³⁵⁵ Vgl. *Schwenzer*, in: *Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG)*, 6.

³⁵⁶ Aggressive chinesische Wirtschaftspolitik, „America first“, pandemiebedingt unterbrochene Lieferketten, damit einhergehender wirtschaftlicher Nationalismus, dazu auch der Kampf um Energie und Ressourcen; erstarken Russlands, mit militärischen Mitteln untermauert.

³⁵⁷ Vgl. *Henseler*, *Stahlrecht, Vertragsrecht, Produkthaftung* 36.

VO vereinfacht gesagt das Recht des Verkäuferstaates anzuwenden, wenn die Konvention keine Regeln vorsieht.³⁵⁸ Die Kritik am vermeintlichen Fehlen von Regelungen im CISG lässt sich daher eher dem Wunsch nach einem einzigen, einheitlich gültigen und anzuwendenden Regelwerk, einer „all singing, all dancing“ Kodifizierung zuordnen. Diese wäre vielleicht übersichtlicher und somit angenehmer in der Anwendung, aber ob der verschiedenen internationalen Rechtsordnungen und ihrer teils unterschiedlichen Konzepte wäre es, wie beim Wunsch nach einem gemeinsamen Höchstgericht, absolut lebensfremd eine Kodifikation aller relevanten Aspekte zu fordern. Alleine beim Kapitel des Eigentumsübergangs lassen sich selbst im regionalen Vergleich zwischen Deutschland und Österreich substantielle Unterschiede erkennen.³⁵⁹ Kritikern kann somit entgegen gehalten werden, dass selbst im unvereinheitlichten Recht nicht ein einzelnes Gesetzeswerk zur Entscheidungsfindung herangezogen werden muss. Denn auch das innerdeutsche Kaufrecht kommt bei Handelskäufen nicht nur mit dem BGB aus, sondern muss auch die Regeln des HGB bemühen. Somit muss diese Kritik am CISG in diesem Punkt als unbegründet zurückgewiesen werden.

Wenn von materiellrechtlichen Schwächen des CISG die Rede ist, dann sollte man sich auch nochmals die Nachteile hinsichtlich des Zustandekommens des Vertrages und der Begrenzung des Schadensersatzes, wie in Kapitel 3.2.6 beschrieben, ins Gedächtnis rufen.

Aus Sicht eines deutschen Käufers, der regelmäßig nur mit deutschen Lieferanten zu tun hat, kann es durchaus als nachteilig empfunden werden, wenn die Mechanismen eines mündlich geschlossenen Vertrages in Verbindung mit einem kaufmännischen Bestätigungsschreiben nicht gelten sollen. Auch können der „Zwang zur Verschriftlichung“,³⁶⁰ welcher vom UN-Kaufrecht ausgeht sowie das Risiko einer Vertragsnichtigkeit trotz Leistung und Annahme als problematisch gewertet werden. Es geht in internationalen Beschaffungsverträgen aber gerade *nicht* um Usancen des deutschen Kaufmannes oder mündliche Vereinbarungen. Vielmehr sind internationale

³⁵⁸ Vgl. VO EG Nr. 593/2008 vom 17. Juni 2008 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht – „Rom I“ ABl. Nr. L 177, S.6, berichtigt ABl. Nr. L309, S.87.

³⁵⁹ Zum Beispiel: Abstraktionsprinzip im deutschen BGB (Trennung von Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft); siehe dazu: *Klunzinger, Eugen*, Einführung in das Bürgerliche Recht¹⁶ (2013) 97.

³⁶⁰ Vgl. *Krokowski*, Globalisierung des Einkaufs 10.

Beschaffungsvorgänge von deutschen Anlagenbauern grundsätzlich verschriftlicht, somit können besagte Argumente im Sachverhalt inter patres keine Wirkung entfalten.

Die Begrenzung des Schadensersatzes auf den vorhersehbaren Teil³⁶¹ ist tatsächlich eine Einschränkung des sehr käuferfreundlichen Ansatzes eines verschuldensunabhängigen Schadensersatzanspruches, wie er sich aus Art. 74 CISG ergibt. Jedoch würde gerade die Verwendung des rein deutschen Kaufrechts gar keinen verschuldensunabhängigen Schadensersatzanspruch kennen. Denn Schadensersatz verlangt nach § 276 BGB und § 280 BGB eine persönliche Vorwerfbarkeit im Sinne von Fahrlässigkeit oder Vorsatz. Da aber das deutsche Schuldrecht, bis auf Ausnahmen wie zB bei Produkthaftung oder Gefährdungshaftungen,³⁶² keinen verschuldensunabhängigen Schadensersatzanspruch kennt, müsste bei reiner Anwendung des unvereinheitlichten Rechtes ein solcher erst mittels einer Parteienvereinbarung geschlossen werden. Dies ist zwar zwischen Unternehmern im Rahmen der Privatautonomie rein juristisch unproblematisch, bedingt aber wieder eine vertragliche Ergänzung des Regelwerkes, welche vielleicht erst wieder gegenüber der anderen Vertragspartei argumentiert werden müsste. Somit kann auch dieser Einwand in der Regel nicht gegen die Anwendung des UN-Kaufrechts bei kaufvertraglichen Beschaffungsvorgängen im internationalen Anlagenbau vorgebracht werden.

Im Gegenteil, die gegenständliche Arbeit beweist, dass gerade der verschuldensunabhängige Schadensersatzanspruch sowie das klare und übersichtliche Leistungsstörungenrecht des CISG, das mit der Vertragsverletzung nur einen Tatbestand kennt, einen großen Vorteil speziell für den deutschen Anlagenbauer in der Position des Käufers gegenüber seinem internationalen Lieferanten bieten. Wenn Henseler für den Käufer eine explizite Empfehlung abgibt, das UN-Kaufrecht möglichst nicht auszuschließen, dann spricht hierfür nicht nur die 40-jährige praktische Erfahrung eines Rechtsanwaltes, sondern die gesammelte Expertise des Bundesverband Deutscher Stahlhändler (BDS)³⁶³. Es gibt daher keine materiellrechtlichen Argumente, das CISG in Beschaffungsverträgen des Anlagenbaues grundsätzlich abzubedingen. Natürlich können sich in einer Einzelfallbetrachtung immer wieder Konstellationen ergeben, in denen das CISG durchaus nicht passend ist,

³⁶¹ Vgl. dazu Art. 79 CISG.

³⁶² Hier zum Beispiel die Haftung des Fahrzeughalters nach § 7 Abs. 1 StVG.

³⁶³ Vgl. Henseler, Stahlrecht, Vertragsrecht, Produkthaftung 36.

man denke hier zum Beispiel an Verträge von zwei sich sehr nahestehenden (juristischen) Kulturkreisen. So würde vielleicht die reine Anwendung des deutschen Kaufrechts der Rechtsabteilung eines österreichischen Käufers mit Niederlassungen in Deutschland keine Probleme bereiten, sodass man hier dem deutschen vereinheitlichten Recht sogar den Vorzug gegeben könnte. Das UN-Kaufrecht soll aber dort ausgleichen, wo Unterschiede in Form extrem divergierender Rechtsansichten aufeinandertreffen³⁶⁴. Nur dann kann es seine Stärken ausspielen und nur dadurch eröffnet sich sein tieferer Sinn. Internationale Beschaffungsprozesse sind ein Charakteristikum des Anlagenbauers. Lieferketten über Kontinente hinweg zwischen Vertragspartnern mit komplett unterschiedlichem kulturellem Hintergrund sind die Norm und nicht die Ausnahme. Genau dafür ist das CISG konzipiert und so mutet es mitunter schon grotesk an, dass es gerade in diesem Umfeld pauschal abbedungen wird.

Als Conclusio können somit auch These 2 und 3 als verifiziert angesehen werden. Es verwundert nicht, dass innerhalb des Regelwerkes kein Grund gefunden werden konnte, der die generelle Abbedingung des UN-Kaufrechts rechtfertigen würde. Dies auch insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Konvention dem deutschen Recht, speziell nach der Schuldrechtsreform von 2002, sehr ähnlich ist³⁶⁵. Wenn das CISG für den anglo-amerikanischen Anwender die eine oder andere unbekannte Regelung beinhaltet, sollte dies dem deutschen Käufer nicht als Ausrede dienen. Auch die Einbettung des Anlagenbauers in eine Lieferkette mit erhöhter Komplexität und größerem Risiko gegenüber seinem Auftraggeber dient zwar als Erklärung, nicht aber als Rechtfertigung, dass das UN-Kaufrecht a priori ausgeschlossen wird.

6. Schlussfolgerung und Handlungsempfehlung

Welche Erkenntnisse lassen sich nun für den geneigten Leser und speziell auch für den Praktiker ziehen? Zunächst muss dem Schrifttum eindeutig widersprochen werden,

³⁶⁴ Vgl. dazu *Schwenzer*, in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) Einl.

³⁶⁵ Vgl. hierzu Abschlußbericht der Kommission zur Überarbeitung des Schuldrechts (1992) 26; *Schwenzer*, in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) Einl., 9.

wenn es um die Akzeptanz des UN-Kaufrechts geht. Wobei sich der Autor hier durchaus schwer tut, hat es doch schon fast blasphemische Züge, wenn man hoch angesehenen Persönlichkeiten aus Lehre und Forschung widerspricht. Es ist durchaus möglich, dass die Konvention in anderen Branchen akzeptiert wird und regelmäßig zur Anwendung kommt, für Beschaffungsverträge im Anlagenbau kann dies jedoch nicht eindeutig bestätigt werden.

Da der Autor eher aus der Praxis als aus der Forschung kommt, soll diese Arbeit nicht nur einen akademischen, sondern vor allem einen praktischen Mehrwert haben. Wobei hier anstelle von Handlungsempfehlungen, gedankliche Impulse geliefert werden sollen. Denn es ist bekannt, dass Handlungsempfehlungen oftmals als Kritik am Status-quo empfunden werden und diesen vielleicht nicht die gebührende Offenheit und Unvoreingenommenheit entgegengebracht wird. Gedankliche Anregungen sind vielleicht etwas unverbindlicher, weniger lehrmeisterlich und eignen sich somit vielleicht sogar besser Entwicklungen anzustoßen. So soll in Folge der Terminus des Gedankenansatzes verwendet und auch in der Formulierung eine eher unverbindliche, fragende Position eingenommen werden. Ähnlich der aus der Problemanalyse bekannten Gliederung werden diese Gedanken den Komplexen (i) Marktstellung des Anlagenbauers, (ii) Informationsstand des Anwenders, (iii) materiellrechtliche Schwächen des CISG zugeordnet.

(i) Marktstellung des Anlagenbauers

Im Rahmen von Angebot und Nachfrage, marktwirtschaftlichen Mechanismen sowie rechtlichen Möglichkeiten sei es dem Anlagenbauer unbenommen, wenn er von seiner Position der Stärke aus versucht, auch vertragliche Aspekte zu seinen Gunsten zu beeinflussen. Ein hohes Risiko ist seinem Geschäftsmodell inhärent und es ist daher legitim, wenn er Risiken auch auf seine Subunternehmer verteilt. Auch wenn es einer Plattitüde gleicht, sollte sich der Anlagenbauer vergegenwärtigen, dass nichts umsonst ist: Das Durchsetzen von Vertragsbestandteilen lassen sich Zulieferbetriebe regelmäßig durch hohe Risikoprämien abgelden.³⁶⁶ Je komplexer die vertraglichen Anforderungen an den Lieferanten, desto höher wird sich dieser seine Zustimmung

³⁶⁶ Vgl. *Abromeit*, Gestaltungsprobleme bei Verträgen für Öffentlich-Private Partnerschaften.

zum Vertrag abgelden lassen. Dieses Faktum ist dem Anlagenbauer, der ausschließlich seine Musterverträge zur Anwendung bringen will, vielleicht gar nicht bewusst. Daher sollte man versuchen, dieses Delta zu eruieren und auch zu quantifizieren, um es danach in einer Risikoanalyse dem Gehalt der Rückversicherung gegenüberzustellen. Im Endeffekt geht es ähnlich einer Versicherungspolizze, die eine Gemengelage aus Kosten, Schadenseintrittswahrscheinlichkeit sowie der Frage, ob der Schaden dann auch tatsächlich abgegolten wird, aufweist, im Kern um die eigentlich schlichte Frage, ob es sich „bezahlt“ macht. Diese Frage allgemeiner vertraglicher Natur kann unabhängig vom UN-Kaufrecht immer dort gestellt, werden wo eine Vertragspartei ihre vorgefertigten Verträge und AGB durchsetzen will. Im Zuge einer solchen Kosten-Nutzen-Analyse wird man früher oder später auch auf das UN-Kaufrecht stoßen und spätestens dann gezwungen sein, sich mit dem Thema detaillierter zu beschäftigen. Dabei sollte man einen ganzheitlichen Ansatz verfolgen, womit gemeint ist, dass natürlich auch der Anlagenbauvertrag in die Risikoüberlegungen miteinfließt.³⁶⁷ Bislang kommt es bei der begleitenden Risikoanalyse häufig zu einer reflexartigen Übernahme von Vertragsbestandteilen in Beschaffungsverträge und in Folge auch regelmäßig zum Ausschluss des CISG. Dies scheint der falsche Ansatz zu sein: Vielmehr sollte man sich die Frage stellen, ob gerade die Anwendung des UN-Kaufrechts in der Beschaffung zu einer Risikominimierung in der Lieferkette führen kann, was sich in letzter Konsequenz auch auf die zu liefernde Gesamtanlage auswirkt. Schlussendlich kann ein guter und verlässlicher Lieferant mehr Selbstvertrauen in Verhandlungen an den Tag legen, denn wie Gassner et al beschreiben ist die Verlässlichkeit des Lieferanten speziell für den Anlagenbauer und dessen Versorgungssicherheit von größter Wichtigkeit.³⁶⁸ Bevor sich der Anlagenbauer einen neuen, verlässlichen Lieferanten suchen muss, sollte er sich auf die Verhandlung über einen fairen, den Interessen beider Parteien genügenden Vertrag einlassen.

(ii) Informationsstand des Anwenders

³⁶⁷ Vgl. *Teuermann/Schmidl/Maier*, Handbuch Anlagenbau 175ff.

³⁶⁸ Vgl. *Gassner/Gökeler/Stärk* in Business Excellence in Produktion und Logistik: Festschrift für Prof. Dr. Walter Habenicht 232.

Interne Schulungen der Unternehmensjuristen wären eine adäquate Maßnahme, um das UN-Kaufrecht aus seinem Dornröschenschlaf zu wecken, jedoch würde dies alleine zu kurz greifen. Man muss sich dabei auch die interne Arbeitsteilung zwischen Einkaufs- und Rechtsabteilungen, im Speziellen aber die innerbetrieblichen Anforderungen an Rechtsabteilungen vor Augen führen. Oft sind gerade in Einkaufsabteilungen keine Juristen vorhanden und Rechtsabteilungen als Stabstelle organisiert, die dadurch nicht in das Tagesgeschäft der Beschaffung integriert ist. Somit fehlt es oft am Verständnis der Juristen für wirtschaftliche oder technische Belange. Nur wenn auch der Jurist vollständig in den Beschaffungsprozess integriert ist, er Kunden, Marktgeschehen oder technische Aspekte abzuschätzen weiß, kann er in der vertraglichen Einzelfallbetrachtung die richtigen Empfehlungen für die Vertragsgestaltung abgeben. Daher wäre es ratsam, Rechtsabteilungen nicht zentral als Stabstelle zu organisieren. Vielmehr würde es sich anbieten, geübte Wirtschaftsjuristen in den jeweiligen Abteilungen wie dem Einkauf, im Team mit Kommerzialisten und Technikern tätig werden zu lassen. Diese Nähe sollte neben einem besseren praktischen Verständnis auch dazu führen, dass bei Einkaufsverträgen nicht das unreflektierte Durchsetzen von Musterverträgen an der Tagesordnung steht, sondern es, dank einer gesamtheitlichen Auseinandersetzung mit der Thematik schlussendlich zu einer häufigeren Anwendung des CISG in Beschaffungsverträgen kommt. Auch die Nutzung von moderner Informationstechnologie, die unter den Begriff „Legal Tech“ subsumiert werden kann, sollte zu Verbesserungen führen.³⁶⁹

(iii) Materiellrechtliche Schwächen des CISG

Die bereits dargelegten Nachteile, die sich aus der Anwendung des UN-Kaufrechts für den Anlagenbauer im Einkauf ergeben, sind eher überschaubar. Einfachste Maßnahmen wie eine klare vertragliche Beschreibung der Leistungspflichten, welche von beiden Seiten unterschrieben wird, löst schon eine Vielzahl an Problemen, die im Zusammenhang mit der Wirksamkeit eines Vertrages nach UN-Kaufrecht entstehen könnten. Auch das Verfassen einer Präambel, wenn auch dem deutschen Juristen nicht

³⁶⁹ Für einen Überblick über Legal Tech siehe: *Wagner*, Legal Tech und Legal Robots. Der Wandel im Rechtswesen durch neue Technologien und Künstliche Intelligenz.

so geläufig, hilft im Zweifelsfall bei der Beweislast hinsichtlich der Frage, was der Verkäufer als erwartbaren Schaden beim Käufer verstehen kann. Ungeachtet dessen, ob nun das UN-Kaufrecht zur Anwendung kommt oder nicht, sollten diese einfachen Maßnahmen im grenzüberschreitenden Zukauf für den Anlagenbauer ohnehin zum Standard gehören.

7. Fazit

Die gegenständliche Arbeit wurde im Rahmen des Studiengangs Europäisches und Internationales Wirtschaftsrecht verfasst. Schon aus diesem Grund war es naheliegend, einen fächerübergreifenden Ansatz zu wählen. Somit handelte es sich nicht nur um ein rein juristisches Gutachten, welches anhand von Literatur, Lehre und Rechtsprechung zu erstellen war. Vielmehr mussten auch wirtschaftliche Gegebenheiten sowie die rein faktischen Handlungsweisen der beteiligten Kreise ergründet werden. Erst dadurch konnten sich Argumente und Gegenargumente zu einem schlüssigen Bild fügen. Befragungen sowie Untersuchungen von Musterverträgen und bereitgestellten Dokumenten stellten hierfür die Grundlage dar. Das Einfließen der langjährigen persönlichen Erfahrung des Autors in diesem Sektor war in dieser Arbeit unvermeidbar. Auch wenn dieser letztgenannte Umstand im Zusammenhang mit wissenschaftlichem Arbeiten als problematisch gilt und immer auch offene Fragen hinterlässt, so kann diese Vorgehensweise dann von Wert sein, wenn die Prinzipien des wissenschaftlichen Arbeitens gewahrt bleiben.³⁷⁰ Denn eigene Erfahrungen können im Rahmen einer kritischen Würdigung zu einer schnelleren Einordnung der erhobenen Informationen führen und bei der Suche nach Argumenten behilflich sein, die dann natürlich in wissenschaftlicher Manier verifiziert werden müssen, was in dieser Arbeit auch geschah.³⁷¹

Auch wenn man im Vorfeld einer Arbeit um Neutralität bemüht ist, so hat man doch eine gewisse Erwartung, wenn man in ein neues Forschungsthema einsteigt. Auch in diesem Fall gab es verschiedene Annahmen, die sich aber überraschenderweise nur

³⁷⁰ Vgl. Sandberg, Berit, Wissenschaftliches Arbeiten von Abbildung bis Zitat³ (2017) 13.

³⁷¹ Siehe dazu auch Erhebung und Daten aus Interviews in Kapitel 1.3 und 4.1.

teilweise im Ergebnis widerspiegeln. So war es schon zu Beginn absehbar, dass in Beschaffungsverträgen des Anlagenbaues das UN-Kaufrecht regelmäßig ausgeschlossen wird. Diese These musste lediglich durch eine Sichtung von AGB und Musterverträgen bestätigt werden. Auch dass es nicht den „einen“ Grund geben würde, auf den dieser Ausschluss zurückführbar ist, zeichnete sich schon nach den ersten Recherchen ab. Daher wurden in dieser Arbeit auch viele verschiedene Aspekte, ob juristisch oder wirtschaftlich, untersucht. Überraschend war jedoch der Umstand, dass gerade das UN-Kaufrecht mit seinem materiellen und formellen Regelungscharakter und -mechanismus nur wenige Argumente für seine Abwahl bietet. So ist es erstaunlich, und widerspricht einem ersten Impuls, wenn man dem Anlagenbau mit Nachdruck empfehlen muss, das UN-Kaufrecht in internationalen Beschaffungsverträgen von Waren standardmäßig zur Anwendung zu bringen. Es sollte in der Regel die richtige Rechtswahl sein, die gerade in diesem Bereich ihre Stärken ausspielt. Dabei müssen kleinere Unzulänglichkeiten, die das CISG aufweist, akzeptiert werden. Diese sind meist an eine geopolitische Großwetterlage gekoppelt und daher ist es müßig, Verbesserungspotential auszuloten, denn die Fronten scheinen zu festgefahren, um hier eine reelle Chance auf Änderung des Status Quo zu sehen.³⁷² Der deutsche Anlagenbau ist schon alleine durch das seinem Geschäftsmodell inhärente Risiko zur Wachsamkeit und zu Risikomanagement gezwungen. Um so mehr, als er in einem stark internationalisierten Kontext operiert. Er sollte sich daher auch in seinen Beschaffungsprozessen nicht alleine auf seine Marktposition und -stärke verlassen, sondern vielmehr interne Prozesse evaluieren und althergebrachte Strukturen überdenken. Die Beschäftigung mit dem UN-Kaufrecht könnte dazu einen Beitrag leisten und sich, entgegen vieler Befürchtungen, positiv auf das Risikoportfolio des Anlagenbauers auswirken.

³⁷² Vgl. Schwenzer, in Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) Einl.

Literaturverzeichnis

Abromeit, Wolfgang, Gestaltungsprobleme bei Verträgen für Öffentlich-Private Partnerschaften, (2018), abrufbar im Internet:
https://www.researchgate.net/profile/Wolfgang-Abromeit-2/publication/324098409_Gestaltungsprobleme_bei_Vertragen_fur_Offentlich-Private_Partnerschaften/links/5f7c4f67299bf1b53e10bfc9/Gestaltungsprobleme-bei-Vertraegen-fuer-Oeffentlich-Private-Partnerschaften.pdf?origin=publication_detail, (abgerufen am: 04.07.2022)

Achilles, Wilhelm-Albrecht, UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG)² (2019)

Amtsblatt der Europäischen Union, Verfahren bezüglich der Durchführung der Gemeinsamen Handelspolitik (2002/C193/03), abrufbar im Internet: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52022XC0512\(02\)&from=DE](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52022XC0512(02)&from=DE), (abgerufen am: 01.09.2022)

Atzpodin, Hans Christoph/Müller, Sven, Die FIDIC-Standardbedingungen als Vorlage für europäische AGB im Bereich des Industrieanlagenvertragsrechtes, RIW 2006, S. 311ff.

Buhlmann Group, abrufbar im Internet: www.buhlmann-group.com, abgerufen am: (1.09.2022);

Brunner, Christoph, in: *ders.* (Hrsg.), UN-Kaufrecht - CISG, Kommentar zum Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf von 1980², (2014)

Lessiak, Rudolf, Muster- und Modellverträge, in: *Aicher, Josef/Korinek, Karl* (Hrsg.), Rechtsfragen des nationalen und internationalen Industrieanlagenbaus (1991)

Backhaus, Christian, Der Stahlhandel in Deutschland, ISSN:1616-0878, M&A Review 03/91 (1991)

CISG Advisory Council, Professor Ingeborg Schwenzer, abrufbar im Internet: <http://www.cisgac.com/professor-ingeborg-schwenzer/> (Stand 06.05.2021)

Conrads, Markus/Schade, Friedrich, Internationales Wirtschaftsprivatrecht² (2012)

Demblin, Alexander/Mörth, Christine, FIDIC Bau- und Anlagenbauverträge² (2019)

Dornis, Tim W., in: *Honsell, Heinrich* (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (2010)

Eckardt, Tobias /Magnus, Ulrich/Piltz, Burghard, Art. 79 CISG in der internationalen Rechtsprechung, Internationales Handelsrecht 20, 140 (2020)

Eder, Herbert, Der deutsche Stahlhandel als Zulieferer internationaler OEMs und EPCs im Anlagenbau - Haftung und Risikomanagement, IUBH (2020)

- Emmerich, Volker*, BGB - Schuldrecht Besonderer Teil¹⁵ (2018)
- ders.*, Juristische Schulung (JuS), 761
- Ernst, Wolfgang/Lauko, Robert*, in: *Honsell, Heinrich* (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (2010)
- EDF*, abrufbar im Internet: <https://www.edfenergy.com/energy/nuclear-new-build-projects/hinkley-point-c> (abgerufen am: 12.07.2002).
- EON*, EON - Ergänzende Allgemeine Einkaufsbedingungen Technische Anlagen EON SE-11/2020, abrufbar im Internet: <https://www.eon.com/de/ueber-uns/e-on-einkauf/agb-dokumente.html> (aufgerufen am 01.09.2022)
- Faust, Florian*, Die Vorhersehbarkeit des Schadens gemäß Art. 74 Satz 2 UN-Kaufrecht (CISG), (1996)
- Ferrari, Franco*, Hadley v Baxendale v Foreseeability under Article 74 CISG, in: *Saidov/Cunnington* (Hrsg.). Contract Damages: Domestic and International Perspectives, (2008)
- Flechtner, Harry M*, Excluding CISG Article 35(2) Quality Obligations: The "Default Rule" View vs the "Cumulation" View, in: *Kröll/Mistelis/Perales Viscasillas/Rogers* (Hrsg.), International Arbitration and International Commercial Law: synergy, convergence, and evolution: Liber amicorum Eric Bergsten, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International (2011) S. 571-584
- ders.*, Uniformity and Politics: Interpreting and Filling Gaps in the CISG, in *Mankowski/Wurmnest* (Hrsg.), Festschrift für Ulrich Magnus, (2014)
- Fountoulakis, Christiana*, in: *Schwenzer, Ingeborg /Schroeter, Ulrich G.* (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) (2019)
- Gallistel, Ursula*, Der Bauvertrag nach den FIDIC Conditions, ZVB Bauvertragsrecht, 03/2018, 136-140
- Gassner, Stefan/Gökeler, Jasmin/Stärk, Johannes*, Strategische Beschaffung im Anlagenbau, in: *Wenger, Wolf/Kleine, Andreas/Habenicht, Walter* (Hrsg.), Business Excellence in Produktion und Logistik: Festschrift für Prof. Dr. Walter Habenicht (2011)
- GE Power*, aus den AGB der GE Power & Water 10/1/2015 für Deutschland, abzurufen im Internet: www.ge.com/europe/content/ge-germany, abgerufen am 30.09.2021.
- Grunewald, Barbara* in: Erman (früher Hrsg.), Westermann, Harm Peter/Grunewald, Barbara (Hrsg.), BGB Kommentar¹⁴ (2014)
- Großfeld, Bernhard/Winship, Peter*, The Law Professor Refugee, 18 Syracuse J. Int'l L. & Com. (1992)

- Hachem, Pascal*, in: *Schwenzer, Ingeborg /Schroeter, Ulrich G.* (Hrsg.), *Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG)* (2019)
- Habel, Oliver M./Rauch, Max J.*, *Technologieverträge: Maschinen- und Anlagenbau, Logistik, Informationstechnologie* (2005)
- Hartmann, Bernd J.*, *Jurassic Park: Keine Zeit zum Nach-Denken*, Jura, 2018
- Henseler, Peter*, *Stahlrecht, Vertragsrecht, Produkthaftung*³ (2016)
- Honnold, John/Flechtner, Harry M.*, *Uniform Law for International Sale under the 1980 United Nations Convention*⁴ (2009)
- Hök, Götz-Sebastian*, *Internationales Vergaberecht der Weltbank für Bau und Anlagenbau auf der Grundlage von FIDIC und ENAA-Musterverträgen*, ZfBR, 2004, 731 ff.
- Junker, Kirk W.* (Hrsg.), *Praxishandbuch Zivilrecht und Öffentliches Recht* (2018)
- Jayme, Erik* in: *Bianca, Cesare Massimo/Bonell, Michael Joachim*, *Commentary on the International Sales Law*, Mailand: Giuffré, (1987)
- Kagermann, Henning/Körner, Jörg/Liepold, Annka/Behrens, Jan Henning*, *Resilienz als wirtschafts- und innovationspolitisches Gestaltungsziel*, abrufbar im Internet: https://www.researchgate.net/profile/Jorg-Koerner/publication/351372374_acatech_IMPULS_-_Resilienz_als_wirtschafts-und_innovationspolitisches_Gestaltungsziel/links/6095049592851c490fc007a1/acatech-IMPULS-Resilienz-als-wirtschafts-und-innovationspolitisches-Gestaltungsziel.pdf, (abgerufen an: 01.09.2022)
- Kindl, Johann/Feuerborn, Andreas*, *Bürgerliches Recht für Wirtschaftswissenschaftler*³ (2018)
- Klunzinger, Eugen*, *Einführung in das Bürgerliche Recht*¹⁶ (2013)
- Krokowski, Wilfried*, *Globalisierung des Einkaufs: Leitfaden für den internationalen Einkäufer* (2013)
- Kröll, Stefam/Mistelis, Loukas/Perales Viscasillas, Maria del Pilar*, (Hrsg.), *UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) - Commentary* (2011)
- Krügler, Eberhard/Schmitt, Christoph*, *Projektverträge im Anlagenbau und für vergleichbare Investitionsprojekte*¹ (2013)
- Linde Engineering*, abrufbar im Internet: https://www.linde-engineering.com/en/images/LECN-Terms-and-Conditions-of-Purchase-for-Supply-Contracts-2021-EN-CN_tcm19-11558.pdf, (abgerufen am 06.10.2021).
- Luiki, Paul*, *U.S. Business Law, Dispute Resolution and Discovery*, 2021

- Magnus*, Wiener UN-Kaufrecht: (CSIG), in: *Staudinger* (Hrsg.) Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Buch 2: Recht der Schuldverhältnisse (2005)
- Mahnken, Volker*, Anlagenverträge und UN-Kaufrecht, Internationales Handelsrecht Band 20, 6, (2020), 237
- Mallmann, Romann A.*, Neue FIDIC-Standardbedingungen für Bau- und Anlagenbauverträge, RIW 2000, S. 532 ff.
- Martinek, Michael*, in: *Staudinger* (Hrsg.) Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Buch 2: Recht der Schuldverhältnisse (2006)
- Mayer, Horst Otto*, Interview und schriftliche Befragung. Grundlagen und Methoden empirischer Sozialforschung⁶ (2013)
- Merkt, Hanno/Göthel, Stefan R.*, Internationaler Unternehmenskauf³ (2011)
- Michaelis de Vasconcellos, Harald*, Muss der Anlagenbauer alles wissen? - Die Aufklärungs- und Selbstunterrichtungspflichten und damit verbundene Risiken des Generalunternehmers bei der schlüsselfertigen Errichtung einer Industrieanlage, NZBau 2000, S. 361
- Mohns, Florian*, in: *Schwenzer, Ingeborg /Schroeter, Ulrich G.* (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) (2019)
- Müller-Chen, Markus*, in: *Schwenzer, Ingeborg /Schroeter, Ulrich G.* (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) (2019)
- Musielak, Hans-Joachim/Hau, Wolfgang*, Grundkurs BGB¹⁵ (2017)
- Nicklisch, Fritz*, Empfiehlt sich eine Neukonzeption des Werkvertragsrechtes? - Unter besonderer Berücksichtigung komplexer Langzeitverträge, JZ 1984, 757 ff.
- OV, Prof Ulrich Schroeter, abrufbar im Internet: <http://cisgac.com/prof-ulrich-schroeter/> (aufgerufen am 06.05.2021)
- OV, Prof Franco Ferrari, abrufbar im Internet: <http://www.prof-franco-ferrari.com/> (aufgerufen am 06.05.2021)
- OV, UNCITRAL, YB I (1968-1970))
- OV, UNCITRAL, YB VIII (1977)
- OV, Zeitgerechtejuristenausbildung, abrufbar im Internet: <https://zeitgerechtejuristenausbildung.wordpress.com/2015/04/03/ist-die-klassische-deutsche-juristenausbildung-noch-zeitgerecht/> (abgerufen am 01.09.2022)

- Palandt*, Bürgerliches Gesetzbuch⁷⁷, bearbeitet von: *Grüneberg, Christian*, (2018)
- Palandt*, Bürgerliches Gesetzbuch⁷⁷, bearbeitet von: *Sprau, Hartwig*, (2018)
- Peters, Frank/Jacoby, Florian*, Werkvertrag, in: *Staudinger* (Hrsg.) Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Ergänzungsband: Eckpfeiler des Zivilrechts⁵ (2014)
- Petersen, Jens*, Empirische Erhebung, in: *ders.* (Hrsg.), Local Content-Auflagen: Betriebswirtschaftliche Relevanz und Handhabung am Beispiel des internationalen Großanlagenbaus (2004), 241
- Petronas*, abrufbar im Internet: <https://www.petronas.com/flow/technology/pengerang-integrated-complex>, (abgerufen am: 12.07.2022).
- Piltz, Burghard*, Internationales Wirtschaftsrecht, in: *ders.* (Hrsg.), Münchner Anwalts Handbuch Internationales Wirtschaftsrecht (2017)
- Porter, Michael E.*, The Five Competitive Forces That Shape Strategy, Harvard Business Review, Band 86, 1, 78
- Roland Berger Consult*, IT Produktion Online, abrufbar im Internet: <https://www.it-production.com/news/maerkte-und-trends/fertiger-wuerden-produktion-oftmals-gerne-auslagern/> (abgerufen am 01.09.2022)
- Sandberg, Berit*, Wissenschaftliches Arbeiten von Abbildung bis Zitat³ (2017)
- Schlechtriem, Peter/Schroeter, Ulrich G.*, Internationales UN-Kaufrecht⁶ (2016)
- ders.*, in: *Schwenzer, Ingeborg /Schroeter, Ulrich G.* (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) (2019)
- Schmidt-Kessel, Martin*, in: *Schwenzer, Ingeborg /Schroeter, Ulrich G.* (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) (2019)
- Schwenzer, Ingeborg*, in *dies., /Schroeter, Ulrich G.* (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) (2019)
- dies.*, in: *Schwenzer, Ingeborg /Schroeter, Ulrich G.* (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) (2019)
- Schroeter, Ulrich G.*, in: *Schwenzer, Ingeborg /Schroeter, Ulrich G.* (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) (2019)
- Schönle, Herbert/Koller, Thomas*, in: *Honsell, Heinrich* (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (2010)
- Schuhmann, Ralph*, Formularverträge im Grenzbereich von Kauf- und Werkvertragsrecht, JZ 2008

ders., Neuere Entwicklungen im Vertragsrecht des Anlagenbaus, BauR 2005

Schulze, Reiner, Bürgerliches Gesetzbuch, Handkommentar⁹, *ders. (Hrsg.)*, BGB § 286 Rn. 1ff

Siemens Energy, abrufbar im Internet: <https://www.siemens-energy.com/apac/en/news/stories-asia-pacific/the-pengerang-cogeneration-plant-milestone-.html> (abgerufen am: 01.09.2022)

statista, Maschinen und Anlagenbau abzurufen im Internet: <https://de.statista.com/statistik/kategorien/kategorie/4/themen/35/branche/maschinenbau-anlagenbau/#overview> (abgerufen am: 01.09.2022)

statista, Anzahl der Unternehmen im Maschinenbau in Deutschland bis 2018, abrufbar im Internet: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/235348/umfrage/anzahl-der-unternehmen-im-maschinenbau-in-deutschland/> (abgerufen am 02.12.2021)

Statistisches Bundesamt, abrufbar im Internet: <https://www.destatis.de> (abgerufen am: 01.09.2022)

Stern, aktuell Rückzug Vallourec aus Deutschland (Schließung aller ehemaligen Mannesmann Werke mit mehr als 100jähriger Tradition), abrufbar im Internet: <https://www.stern.de/gesellschaft/regional/nordrhein-westfalen/industrie-manager-schliessung-der-vallourec-rohrwerke--unausweichlich--31877184.html>, (abgerufen am: 1.09.2022).

Teuermann, Christian/Schmidl, Anton /Maier, Andreas, Handbuch Anlagenbau (2015)

Trittmann, Rolf /Mekat, Martin, in: *Piltz, Burghard* (Hrsg.), Münchner Anwalts Handbuch Internationales Wirtschaftsrecht (2017)

Thyssenkrupp Materials Services GmbH, abrufbar im Internet: <https://www.thyssenkrupp-materials-services.com>, (abgerufen am: 1.09.2022)

UNCITRAL, abrufbar im Internet: https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisq/status (aufgerufen am 12.07.2022)

Voigt, Kai-Ingo, Risikomanagement im Anlagenbau (2010)

voestalpine AG, Jahresbericht 2021, abrufbar im Internet: <https://reports.voestalpine.com/2021/gb/abschluss/bilanz.html> (abgerufen am: 1.09. 2022)

Wagner, Jens, Legal Tech und Legal Robots. Der Wandel im Rechtswesen durch neue Technologien und Künstliche Intelligenz² (2020)

Widmer Lüchinger, Corinne, in: *Schwenzer, Ingeborg /Schroeter, Ulrich G.* (Hrsg.), Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG) (2019)

Witz, Wolfgang/Salger, Hanns-Christian/Lorenz, Manuel, International Einheitliches
Kaufrecht (2000)