



JUSTUS MEYER
Prof. Dr. Justus Meyer ist Inhaber des Lehrstuhls für Bürgerliches Recht, Handels- und Wirtschaftsprivatrecht und Rechtsvergleichung an der Juristenfakultät der Universität Leipzig.
E-Mail: jmeyer@uni-leipzig.de

2021/49

Die praktische Bedeutung des UN-Kaufrechts in Österreich

Das UN-Kaufrecht feierte 2020 seinen 40. Geburtstag. Die Kaufrechts-Konvention (CISG)¹ gilt seit 1989 auch in Österreich. Ihre Regeln gelten für internationale Warenkaufverträge automatisch, sofern sie nicht ausgeschlossen werden, und verdrängen insoweit das jeweilige nationale Recht wie das ABGB und UGB. Weiterhin unsicher ist, in welchem Umfang das UN-Kaufrecht von den Vertragsparteien ausgeschlossen wird. Der Autor und sein Team haben hierzu 2007 die spezialisierte Anwaltschaft in Österreich befragt und diese Befragung nun wiederholt.² Der vorliegende Beitrag stellt die neuen Ergebnisse dar und zeigt, wie sich die Akzeptanz des UN-Kaufrechts in der österreichischen Rechtsanwaltschaft entwickelt hat. Er liefert zugleich einen Vergleich mit den alten und neuen Daten aus Deutschland und der Schweiz.

I. DIE RECHTSPOLITISCHE BEDEUTUNG DES UN-KAUFRECHTS

Die Wiener Konferenz, auf der die Kaufrechts-Konvention verabschiedet wurde, konnte bereits auf eine über fünfzigjährige Vorgeschichte zurückblicken:³ Erste Entwürfe wurden noch vor dem zweiten Weltkrieg diskutiert, und mit dem Haager Kaufrecht von 1964 hatte ein Vorläufer schon eine praktische Bewährungsprobe. Die Konvention gilt mittlerweile in 94 Vertragsstaaten und stellt damit die erfolgreichste Konvention zur Vereinheitlichung von Privatrecht überhaupt dar.⁴

Es ist daher nicht verwunderlich, dass das UN-Kaufrecht zu den wichtigsten Vorbildern praktisch aller Reformdiskussionen im Vertragsrecht in Europa und darüber hinaus geworden ist. Es war Vorbild für die Verbrauchsgüterkaufrichtlinie von 1999⁵ und beeinflusste damit nicht nur die ABGB-Novelle 2001⁶ und die deutsche Schuldrechtsmodernisierung, sondern auch das Kaufrecht der anderen Mitgliedstaaten, insbesondere der damaligen EU-Beitrittsländer.⁷ Das UN-Kaufrecht hat die „Grundregeln des Europäischen Vertragsrechts“⁸ beeinflusst und ebenso die weitere Diskussion um ein Europäisches Vertragsrecht.⁹

Sehr deutlich ist der Einfluss des UN-Kaufrechts auf die UNIDROIT-Prinzipien für internationale Handelsverträge,¹⁰ auf die Reform des Vertragsrechts in China¹¹ und auch auf das Handelskaufrecht der westafrikanischen Wirtschaftsrechtsgemeinschaft OHADA.¹² Die rechtspolitische Bedeutung des UN-Kaufrechts ist damit unzweifelhaft.

II. ERKENNTNISSE ZUR PRAKTISCHEN BEDEUTUNG DES UN-KAUFRECHTS

1. Vertragsstaaten, Vorbehalte und der österreichische Außenhandel

In den letzten Jahren hat sich die Zahl der CISG-Vertragsstaaten noch einmal wesentlich erhöht. Unter den mittlerweile mehr als 90 Vertragsstaaten befinden sich sieben G8-

Staaten (nicht: Vereinigtes Königreich) und 25 von 27 EU-Mitgliedstaaten (nicht: Irland und Malta). In den letzten Jahren ist mit Portugal (2020) ein weiterer EU-Mitgliedstaat und sind mit Japan (2009), Brasilien (2014) und Südkorea (2020) drei Staaten mit sehr großen Volkswirtschaften hinzugekommen.

Die wachsende Akzeptanz des UN-Kaufrechts in der Staatengemeinschaft wird auch dadurch deutlich, dass neue Vertragsstaaten auf Vorbehaltserklärungen iSd Art 92–96

¹ Convention on the international Sale of Goods (CISG) vom 11. 4. 1980; zu den Konventionstexten in den offiziellen Sprachen vgl Homepage des Handelsrechtsausschusses der Vereinten Nationen: www.uncitral.org (Stand 8. 6. 2020); zur deutschen Übersetzung für Österreich vgl BGBl 1988/96, im Internet zB unter <http://ris1.bka.gv.at/> (Stand 8. 6. 2020) und www.cisg.at (Stand 8. 6. 2020).

² Der Dank des Autors gilt seinem Mitarbeiter Tommy Handke und dem ganzen Lehrstuhlteam für die mühevoll und verlässliche Erhebung und Aufbereitung der Daten. Vom selben Autor zum Thema erschienen: UN-Kaufrecht in der deutschen Anwaltspraxis, *RabelsZ* 2005, 457; UN-Kaufrecht in der schweizerischen Anwaltspraxis, *SJZ* 2008, 421; UN-Kaufrecht in der österreichischen Anwaltspraxis, *ÖJZ* 2008, 792.

³ Vgl zB *Schlechtriem/Schroeter*, Internationales UN-Kaufrecht⁶ (2016) Rn 2ff; *Rösler*, Siebzig Jahre Recht des Warenkaufs von Ernst Rabel – Werk- und Wirkgeschichte, *RabelsZ* 2006, 793.

⁴ Zum aktuellen Status s UNICITRAL-Homepage (FN 1).

⁵ RL 1999/44/EG; abgelöst durch RL 2019/771/EU; vgl die Entwurfsbegründung KOM (95) 520 endg, 6, 12, 13, 15 und 16 sowie zB *Staudenmayer*, Die EG-Richtlinie über den Verbrauchsgüterkauf, *NJW* 1999, 2393.

⁶ Vgl nur *Faber*, Zur Richtlinie bezüglich Verbrauchsgüterkauf und Garantien für Verbrauchsgüter, *JBl* 1999, 413.

⁷ Vgl nur *Magnus in Ferrari*, The 1980 Uniform Sales Law – Old Issues in the Light of new Experience (2003) 129ff; *Schlechtriem*, *ZEuP* 1993, 217ff; *Pißler*, Das neue chinesische Vertragsrecht im Spiegel des Handbuchs von Bing Ling, *RabelsZ* 2004, 328.

⁸ Deutschsprachig v. *Bar/Zimmermann*, Grundregeln des Europäischen Vertragsrechts (2002) XXVII, sowie *dies*, Grundregeln des Europäischen Vertragsrechts, Teil III (2005). Der Text ist wie der Entwurf der „Principles of European Sales Law“ auf der Homepage der Study Group on a European Civil Code abrufbar: www.sgeec.int (Stand 8. 6. 2020).

⁹ Vgl insbesondere EG-Kommission, Ein kohärenteres europäisches Vertragsrecht – Ein Aktionsplan, KOM (2003) 68 endg Nr 96 sowie die Mitteilung 11. 10. 2004, KOM (2004) 651 endg, 22f; beide abrufbar auf der Homepage der Kommission: <http://ec.europa.eu> (Stand 8. 6. 2020). Dazu zB *Posch*, Auf dem Weg zu einem europäischen Vertragsrecht? *wbl* 2003, 197.

¹⁰ UNIDROIT, Principles of International Commercial Contracts⁴ (2016); zur Rolle des CISG vgl das (dort auf XXIX abgedruckte) Vorwort zur 1. Aufl 1994. Das Originaldokument ist (ebenso wie eine deutschsprachige Fassung) auf der UNIDROIT-Homepage (www.unidroit.org, Stand 8. 6. 2020) abrufbar.

¹¹ *Shiyuan Han in Ferrari*, The CISG and its Impact on National Legal Systems (2008) 71ff.

¹² Vgl dazu *Hagge*, Das einheitliche Kaufrecht der OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires) (2004); *Schroeter*, Das einheitliche Kaufrecht der afrikanischen OHADA-Staaten im Vergleich zum UN-Kaufrecht, *Recht in Afrika* 2001, 163ff.

CISG verzichten, wie zB Japan und Brasilien, und mehrere Vertragsstaaten ihre früher erklärten Vorbehalte inzwischen zurückgenommen haben.¹³

Die wachsende Zahl von Vertragsstaaten führt dazu, dass der weitaus größte Teil des österr Außenhandels grundsätzlich dem UN-Kaufrecht unterliegt – sofern die Parteien es nicht ausschließen. Das CISG ist nach seinem Art 1 Abs 1 auf internationale Warenkäufe anwendbar, wenn beide Vertragsparteien ihren Sitz in Vertragsstaaten haben oder das IPR auf das Recht eines Vertragsstaats verweist. Das wiederum ist regelmäßig der Fall, wenn das Recht eines Vertragsstaats gewählt wird (weil das CISG Bestandteil dieses Rechts ist),¹⁴ oder aus einem Vertragsstaat exportiert wird (Art 4 Abs 1 lit a Rom I-Verordnung und § 35 Abs 2 IPR-Gesetz).

Das bedeutet, dass Warenexporte aus Österreich fast vollständig dem UN-Kaufrecht unterliegen, sofern keine Rechtswahl getroffen wird, die es wirksam ausschließt. Und auch für Österreichs Importe gilt das in sehr weitem Umfang: Nach Statistik Austria sind Österreichs zwölf wichtigste Importpartner Deutschland, Italien, China, Schweiz, Tschechien, USA, Frankreich, Niederlande, Polen, Ungarn, Slowakei und Russland.¹⁵ Diese Staaten sind alleamt CISG-Vertragsstaaten, so dass auch die Verträge, die diesen Importen zugrunde liegen, dem UN-Kaufrecht unterliegen – wenn das UN-Kaufrecht nicht wirksam ausgeschlossen wird.

Schließlich wächst die grundsätzliche praktische Bedeutung des UN-Kaufrechts auch mit der Zunahme des Außenhandels, der weltweit und auch in Österreich zu verzeichnen ist. Von der Geburtsstunde des CISG mit der Wiener Konferenz 1980 bis zu unserer Umfrage 2018 sind die österr Exporte von 22,9 auf 156 Billionen Euro angewachsen und die Importe von 16,4 auf 150 Billionen Euro.¹⁶ Diese Steigerungen übertreffen die Zunahme der Warenproduktion deutlich, und die Zahlen markieren den Warenwert, über den Jahr für Jahr internationale Kaufverträge geschlossen werden.

2. Entscheidungssammlungen

Eine Durchsicht der wichtigsten Datenbanken erweist, dass international die Zahl der veröffentlichten Entscheidungen sehr beachtlich ist und stetig wächst.¹⁷ In der weltweit führenden Datenbank der Pace-University¹⁸ ist die Zahl der Entscheidungen zum UN-Kaufrecht von März 2008 bis März 2020 insgesamt von ca 2.100 auf ca 3.800 gestiegen und die Zahl der österr Entscheidungen von 122 auf 144. Die Datenbank cisg-online enthält 307 Entscheidungen aus Österreich.¹⁹ Andere internationale und nationale Datenbanken scheinen weniger vollständig zu sein.²⁰ All diese Zahlen haben nur einen begrenzten Aussagewert, weil über internationale Lieferverträge überwiegend vor Schiedsgerichten gestritten wird, die ihre Entscheidungen selten veröffentlichen. Gleichwohl ist in den letzten Jahrzehnten ein

international dichtes Netz von Entscheidungen entstanden, das durch die Kommentarliteratur und bspw den UNCITRAL Digest of Case Law²¹ sehr gut aufgearbeitet und erschließbar ist.

3. Allgemeine Geschäftsbedingungen

In der Lit wurde früher berichtet, das UN-Kaufrecht werde – zu Unrecht – vielfach routinemäßig ausgeschlossen.²² Dieses Bild wird durch die von der WKO gesammelten AGB-Vorschläge der Fachorganisationen bestätigt, die mehrheitlich einen ausdrücklichen Ausschluss des UN-Kaufrechts enthalten.²³ Auch die Textvorschläge der WKO selbst hatten früher einen ausdrücklichen Ausschluss empfohlen. Heute werden für Verkaufs- und Lieferbedingungen wie auch Einkaufsbedingungen allerdings – ohne weitere Erläuterung – Rechtswahl-Alternativen mit und ohne Ausschluss vorgeschlagen.²⁴

4. Bisherige Untersuchungen

Untersuchungen zur Verbreitung des UN-Kaufrechts in der Praxis sind in den letzten Jahren mit unterschiedlichen Methoden und regionalen Zuschnitten vorgenommen worden.

¹³ Dazu näher *Schroeter*, Gegenwart und Zukunft des Einheitskaufrechts, *RabelsZ* 2017, 32 (40) und in *Unif. L. Rev* 2015, 1 ff.

¹⁴ OHG 22. 10. 2001, 1 Ob 77/01 g; 17. 12. 2003, 7 Ob 275/03 x; ebenso zB BGH 11. 5. 2010, VIII ZR 212/07; BG 17. 7. 2007, 4C.94/2006.

¹⁵ Siehe https://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/aussenhandel/index.html (Stand 8. 6. 2020).

¹⁶ Statistik Austria, Außenhandel: Langzeitreihe ab 1980 (vorige FN).

¹⁷ Vgl auf der UNCITRAL-Homepage (FN 1) die CLOUT Cases und das kommentarartige Digest-System; ferner zB <http://cisg-online.ch> und www.unilex.info (Stand 8. 6. 2020).

¹⁸ <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg> (Stand 8. 6. 2020).

¹⁹ <http://cisg-online.ch> (Stand 3. 2. 2021).

²⁰ Abfragen unter www.unilex.info, <https://www.uncitral.org/clout>, www.cisg-austria.at und im RIS blieben deutlich im zweiseitigen Bereich.

²¹ https://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG_Digest_2016.pdf (Stand 8. 6. 2020).

²² *Ferrari*, Zum vertraglichen Ausschluss des UN-Kaufrechts, *ZEuP* 2002, 737; *R. Koch*, CISG or German Law? Pros and Cons, *IHR* 2015, 52 ff; *ders*, Wider den formularmäßigen Ausschluss des UN-Kaufrechts, *NJW* 2000, 910 ff; *Mankowski*, Überlegungen zur sach- und interessengerechten Rechtswahl für Verträge des internationalen Wirtschaftsverkehrs, *RIW* 2003, 1 (8 ff); *Piltz*, Gestaltung von Exportverträgen nach der Schuldrechtsreform, *IHR* 2002, 2 (6 f); *ders*, Neue Entwicklungen im UN-Kaufrecht, *NJW* 2003, 2056 (2059 ff); *ders*, Praktische Handreichung für die Gestaltung internationaler Kaufverträge, *NJW* 2012, 3061 ff; *Regula/Kannowski*, Nochmals: UN Kaufrecht oder BGB? Erwägungen zur Rechtswahl aufgrund einer vergleichenden Betrachtung, *IHR* 2004, 45; *Ventsch/Kluth*, UN-Kaufrecht: Keine Einbeziehung von AGB durch Abrufmöglichkeit im Internet, *IHR* 2003, 61 (65); differenzierend zB *Schillo*, UN-Kaufrecht oder BGB? – Die Qual der Wahl beim internationalen Warenkaufvertrag – Vergleichende Hinweise zur Rechtswahl beim Abschluss von Verträgen, *IHR* 2003, 257 ff.

²³ Siehe die WKO-Sammlung unter <https://www.wko.at/service/agn.html> (Stand 8. 6. 2020). Eine rasche Durchsicht der dort verlinkten AGB zeigt: Zwölf dieser AGB betrafen Verträge mit deutlichen Bezügen zum Kaufrecht und enthielten eine Rechtswahl (österr Recht). Davon enthielten neun Klauseln einen ausdrücklichen CISG-Ausschluss (AGB der Alarmanlagentechniker, Beleuchtungs- und Beschallungstechniker, Elektro- und Elektronikindustrie, Gießereien, Landmaschinentechniker, Mechatroniker, Metalltechniker, Tischler und Sanitärtechniker) und drei ließen das CISG unerwähnt, so dass es regelmäßig Anwendung findet (AGB der Hafner, Platten- und Fliesenleger, Kunststoffverarbeiter und Softwareanbieter).

²⁴ Vgl vorige FN und dort Nr 19 der Verkaufsbedingungen und Nr 17 der Einkaufsbedingungen: „Auf diesen Vertrag ist österreichisches materielles Recht anzuwenden.“; oder: „Auf diesen Vertrag ist österreichisches materielles Recht anzuwenden, die Anwendbarkeit des UN-Kaufrechtes wird ausgeschlossen.“

Studien für die USA²⁵ lassen erhebliche Unkenntnis bei Richtern und Anwälten, ein verbreitetes Misstrauen vieler Beteiligter und auch für die jüngere Zeit verbreitete Abwahlroutine gerade auch bei großen Unternehmen erkennen. Umfragen mit kleinerer Teilnehmerzahl aus 2004–2006 ermittelten Abwahlquoten von 55,3 und 70,8%, während 2009 nur 12% der Antworten „immer“ lauteten und 42% „teilweise“. Verschiedene Untersuchungen weisen auf eine CISG-freundlichere Haltung vieler chinesischer Unternehmen hin.²⁶

Neuere internationale Studien geben Hinweise auf eine größere Akzeptanz des UN-Kaufrechts in jüngerer Zeit. 2008 wurde bei gut 100 Antworten eine Abwahlquote von 49% ermittelt,²⁷ in einer Umfrage von 2014 mit 228 Teilnehmern lag sie bei 33%.²⁸ In einer größeren Studie von 2009 beantworteten von den Anwälten aus Vertragsstaaten die Frage nach dem CISG-Ausschluss nur 13% mit „immer“ und 32% mit „teilweise“; in Nichtvertragsstaaten betrug die Anteile 19% und 36%. Allerdings enthielten immer noch 58% der gesichteten AGB einen ausdrücklichen Ausschluss.²⁹

In Deutschland haben wir 2004 ca. 4.000 spezialisierte Rechtsanwälte mit einem einseitigen Fragebogen kontaktiert und 631 auswertbare Antworten erhalten.³⁰ Nach gleichem Muster haben wir 2007 Umfragen in Österreich und in der Schweiz durchgeführt, mit denen wir 319 und 470 Antworten generieren konnten.³¹ Die Rücklaufquoten waren in Österreich (22,1%) und in der Schweiz (17,8%) höher als in Deutschland (15,6%). Unter Abzug derjenigen, die in ihrer Praxis nichts mit internationalen Kaufverträgen zu tun hatten, konnten die weiteren Auswertungen die Antworten von 1.168 Teilnehmern berücksichtigen.

Von diesen berichteten die meisten, dass ihre vor Gericht oder Schiedsgericht verhandelten Fälle nie oder selten (bis 10% der Fälle) dem UN-Kaufrecht unterlägen (D: 69,7%, A: 75,1%, CH: 78,1%).

Auf die Frage nach der regelmäßig verwendeten Wahlklausel wurde am häufigsten berichtet, das UN-Kaufrecht werde regelmäßig ausgeschlossen (D: 42,2%, A: 55,2%, CH: 40,8%). Viele Teilnehmer entschieden über die Einbeziehung je nach Einzelfall (D: 30,6%, A: 28,4%, CH: 35,8%). Als wichtigste Abwahlgründe wurden „zu wenig Rechtssicherheit“ und „Mandantenwunsch“ genannt.³²

Eine deutliche größere praktische Bedeutung des UN-Kaufrechts deutet sich demgegenüber in einer (noch laufenden) Untersuchungsreihe zur Geschäftspraxis von kleinen und mittleren Unternehmen inkl. Mikrounternehmen an.³³ Nach dem Muster einer Interviewserie in Neuseeland wurden auch in Österreich Inhaber kleiner und kleinster Unternehmen mit Auslandsgeschäft befragt. Daraus ergab sich, dass auch in Österreich ein Teil der Auslandsgeschäfte ohne schriftlichen Vertrag abgewickelt werden³⁴ und dass sich viele Unternehmer keine Gedanken über das anwendbare Recht machen oder Verhandlungen darüber scheuen. Knapp die Hälfte der Interviewten in Österreich (sieben

von 15) berichtete, dass sie auch wegen der Verträge mit ausländischen Geschäftspartnern keinen Rechtsanwalt konsultierten. Vom UN-Kaufrecht hatten 60% der Unternehmer in Österreich keine Vorstellung.

III. DIE NEUE BEFRAGUNG IN DER ÖSTERREICHISCHEN ANWALTSCHAFT

Die hier darzustellende zweite Befragung der österr. Vertrags- und Wirtschaftsanwälte 2018 wurde bewusst nach dem Muster von 2004 und 2007 und parallel zu den zweiten Befragungen in Deutschland und der Schweiz durchgeführt, um sowohl einen Vergleich mit den österr. Ergebnissen von 2007 als auch mit den deutschen und schweizerischen Ergebnissen zu ermöglichen. Ausgangspunkt war wiederum das Anwaltsverzeichnis des Österreichischen Rechtsanwaltskammertags, das online unter fast 7.000 Anwälten eine Suche nach Tätigkeitsgebieten gestattet.³⁵ Mit den Schwerpunkten „Internationales Recht“, „Handelsrecht/Unternehmensrecht“, „Vertragsrecht“ und „Wirtschaftsrecht“ konnten 2.281 Rechtsanwälte erreicht werden, denen mit einem persönlichen Brief ein einseitiger Fragebogen zugesandt wurde. Der Bogen war gegenüber 2007 nur um eine Frage erweitert und entsprach wiederum dem in Deutschland und der Schweiz verwendeten. Die Angeschriebenen erhielten, soweit eine E-Mail-Adresse verzeichnet war, wenige Tage später eine Erinnerungs-E-Mail mit einem persönlichen Link zur Online-Umfrage.

Insgesamt gingen 374 statistisch auswertbare Antworten ein.³⁶ Die Rücklaufquote betrug damit 16,4%. Sie hat sich gegenüber der Umfrage von 2007 (22,15%) verringert, liegt

²⁵ Gordon, 46 Am. J. Comp. L. (1998) 361 ff; Fitzgerald, 27 J. L. and Com. 1 ff (2008); Köhler, Das UN-Kaufrecht und sein Anwendungsausschluss (2008); Philippopoulos, UCC L. J. 40, 357 ff (2008); Schwenger/Hachem/Kee, Global Sales and Contract Law (2012) Rz 5.01 ff; Coyle, 38 U. Pa. J. Int'l L. 195 ff (2016); Coyle, 92 Wash. L. Rev. 631 ff; Coyle/Drahozal, 52 Vand. J. Transnat'l L. 323 (2019).

²⁶ Shiyuan Han, China, in Ferrari, The CISG and its Impact on National Legal Systems (2008) 71 ff; Köhler/Guo, Pace Int.L.Rev 20 (2008) 45 ff; Coyle, 38 U. Pa. J. Int'l L. 195 ff (2016); Qiao Liu/Xian Ren, 65 Am. J. Comp. L. 873, 874 ff (2017).

²⁷ Stefan Vogenauer, Civil Justice Systems in Europe: Implications for Choice of Forum and Choice of Contract Law A Business Survey Final Results (2008), abrufbar unter https://www.fondation-droitcontinental.org/fr/wp-content/uploads/2013/12/oxford_civil_justice_survey_-_summary_of_results_final.pdf (Stand 8. 6. 2020); insbesondere die Antworten zu Frage 27.

²⁸ Moser, Unif. L. Rev 20 (2015) 19 ff.

²⁹ Schwenger/Hachem/Kee, Global Sales and Contract Law (2012) Rz 5.01 ff.

³⁰ J. Meyer, UN-Kaufrecht in der deutschen Anwaltspraxis, RabelsZ 2005, 457.

³¹ J. Meyer, UN-Kaufrecht in der österreichischen Anwaltspraxis, ÖJZ 2008, 792 und UN-Kaufrecht in der schweizerischen Anwaltspraxis, SJZ 2008, 421; zur Schweiz ferner Widmer Lüchinger/Hachem, Switzerland, in Ferrari, The CISG and its impact on national contract law (2008) 281 ff.

³² D: 43,2 und 41,3%; A: 58,1 und 34,1%; CH: 48,1 und 32,6%.

³³ Butler, 40 Years Convention on the International Sale of Goods (CISG) – Even more important today than 40 Years Ago to Encourage Trade? Vgl. RWiss 118 (2019) 231 ff; Butler/Geissler, Contractual Realities of SMEs – Access to Commercial Justice, in Klausegger ua, Austrian Yearbook on International Arbitration 2020, 466 ff.

³⁴ Auf die Frage, ob sie regelmäßig ein Vertragsdokument verwenden, antworteten nur zwölf von 48 KMU in Neuseeland mit „Ja“; in Österreich waren es elf von 15.

³⁵ <http://www.rechtsanwaelte.at> (Stand 8. 6. 2020).

³⁶ Der Fragebogen wurde 146-mal händisch ausgefüllt und per Brief (40), Fax (11) oder eingescannt per E-Mail (91) zurückgesandt. 228 Teilnehmer haben den Fragebogen online ausgefüllt (44-mal mit Online-Code, 184-mal mit E-Mail-Link).

aber im Vergleich mit den unter II.4. dargestellten Untersuchungen immer noch erfreulich hoch. In der Schweiz konnten wir eine sehr ähnliche Quote erzielen (16,2%), in Deutschland diesmal eine höhere (21,8%).

Von diesen 374 haben 36 Teilnehmer sowohl bei der Frage 1a als auch bei der Frage 2a „0%“ angekreuzt oder angeklickt, also angegeben, weder in ihrer forensischen noch kautelarischen Praxis internationale Kaufverträge zu betreuen. Da sie also mit der vom UN-Kaufrecht geregelten Materie praktisch nichts zu tun hatten, blieben sie in der weiteren Auswertung unberücksichtigt. Für die übrigen 338 ergeben sich die folgenden Befunde.

Die Stichprobe ist damit etwas größer als die von 2007, die 296 Teilnehmer umfasste.

Unter den Antwortenden waren 13% Einzelanwälte und 12% Anwälte aus Großkanzleien (über 50 Berufsträger). 21% arbeiteten zu zweit oder dritt, weitere 22% in Kanzleien mit drei bis neun Berufsträgern. 48% der Antworten kamen aus örtlichen Kanzleien, 26% aus überörtlichen und 25% aus internationalen. Damit ist die Struktur der Stichprobe der von 2007 sehr ähnlich, so dass die folgenden Ergebnisse gut mit den seinerzeitigen vergleichbar sind.

1. UN-Kaufrecht in der forensischen Praxis

a) Forensische Betreuung internationaler Kaufverträge

In den Fragen 1 und 2 gaben die Teilnehmer an, welchen Anteil die gerichtliche und schiedsgerichtliche Betreuung internationaler Kaufverträge an ihrer Gesamttätigkeit einnimmt und in welchem Umfang diese Verträge dem UN-Kaufrecht unterliegen. Bei der ersten Frage ergab sich folgendes Bild:

Anteil forensischer Betreuung internationaler Kaufverträge	Anzahl der Antworten	Anteil der Antworten (%)
0%	47	13,9
bis 10%	201	59,5
bis 25%	60	17,8
bis 50%	22	6,5
über 50%	7	2,1
keine Angabe	1	0,3
gesamt	338	100,0

Tabelle 1: Anteil forensischer Betreuung internationaler Kaufverträge

Neben den vorher ausgeschiedenen 36 gaben weitere 47 Teilnehmer an, dass die forensische Betreuung internationaler Kaufverträge in ihrer Praxis keine nennenswerte Rolle spielt. Bei den allermeisten (59,50%) macht sie maximal 10% der Gesamttätigkeit aus. Immerhin ist bei 89 Ant-

worten (26,3%) mindestens jeder zehnte Akt ein Prozessakt, der einen internationalen Kaufvertrag betrifft. Damit sind die österr Rechtsanwälte in diesem Bereich ähnlich international ausgerichtet wie ihre deutschen und schweizerischen Kollegen.³⁷

b) UN-Kaufrecht in der forensischen Betreuung

Rechnet man diejenigen heraus, die forensisch keine internationalen Kaufverträge betreuen, ergeben sich auf die weitere Frage, in welchem Umfang diese Verträge dem UN-Kaufrecht unterliegen, folgende Antworten:

UN-Kaufrecht in der forensischen Betreuung	Anzahl der Antworten	Anteil der Antworten (%>)
0%	122	41,9
bis 10%	118	40,5
bis 25%	28	9,6
bis 50%	16	5,5
über 50%	5	1,7
keine Angabe	2	0,7
gesamt	291	100,0

Tabelle 2: UN-Kaufrecht in der forensischen Betreuung

Unter den Anwälten, die internationale Kaufverträge forensisch betreuen, gaben 122 Teilnehmer an, die Verträge unterlägen nie dem UN-Kaufrecht. Dieser Anteil von 41,9% hat sich gegenüber 2007 (24,9%) erheblich gesteigert. Aus Zeilen 1 und 2 ergibt sich: Bei 82% der Teilnehmer spielt das UN-Kaufrecht in der forensischen Tätigkeit keine oder nur eine untergeordnete Rolle.

Wenn man die Auswertung auf die 89 stärker spezialisierten Anwälte beschränkt, erhöht sich der Anteil der CISG-Verträge geringfügig, aber es geben immer noch 34,8% der Teilnehmer an, das UN-Kaufrecht komme zu „0%“ vor, und der Anteil der „bis 10%“-Antworten liegt bei 43,8%. Damit scheint das UN-Kaufrecht in der forensischen Praxis in Österreich eine noch geringere Rolle zu spielen als in Deutschland. Dort liegt der Anteil der „0%“-Antworten bei 22,3% und verringert sich bei den stärker spezialisierten auf 12,4%.

2. UN-Kaufrecht in der Beratungspraxis

a) Kautelarische Betreuung internationaler Kaufverträge

Parallel zu Frage 1 wurde anschließend nach dem Anteil der kautelarjuristischen Betreuung internationaler Kaufverträge gefragt.

³⁷ Stärker forensisch spezialisierte Anwälte in D: 29,5%, in CH: 25,6%.

Anteil kautelarjuristischer Betreuung internationaler Kaufverträge	Anzahl der Antworten	Anteil der Antworten (%)
0%	14	4,1
bis 10%	175	51,8
bis 25%	86	25,4
bis 50%	44	13,0
über 50%	17	5,0
keine Angabe	2	0,6
gesamt	338	100,0

Tabelle 3: Anteil kautelarjuristischer Betreuung internationaler Kaufverträge

Die Zahlen ähneln denen aus 2007. Wie seinerzeit gab es erheblich weniger „0%“-Antworten als in Tabelle 1, eine Mehrheit der „bis 10%“-Antworten und immerhin 147 stärker spezialisierte Anwälte, bei denen mehr als 10% ihrer Arbeitszeit auf die kautelarische Betreuung internationaler Kaufverträge entfällt. Der Vergleich mit Tabelle 1 belegt in erster Linie die große Bedeutung der Vertragsgestaltung im Anwaltsalltag und zeigt andererseits, dass die Spezialisierung der österr Anwaltschaft nicht so weit reicht, wie manchmal geschildert wird. Die Zahlen für Deutschland sind ähnlich.³⁸

b) UN-Kaufrecht in der kautelarischen Betreuung

Die vierte Frage war nicht parallel zur zweiten konzipiert, sondern es wurde nach der in den Verträgen typischen Rechtswahlklausel gefragt. Die Frage wurde von 17 Teilnehmern nicht beantwortet, von 20 Teilnehmern dagegen mit Mehrfachnennung.³⁹

Rechtswahl	Anzahl der Antworten	Anteil der Antworten (%)
UN-KaufR ausdrücklich einbezogen	7	2,0
UN-KaufR ausdrücklich ausgeschlossen	258	74,6
einzelfallbezogen	59	17,1
UN-KaufR unerwähnt	19	5,5
keine Rechtswahl	2	0,6
keine Angabe	1	0,3
gesamt	346	100,0

Tabelle 4: Rechtswahl

Tabelle 4 liefert in Zeile 2 den zentralen Befund: 258 Teilnehmer gaben an, das UN-Kaufrecht regelmäßig auszuschießen. Das ist ein durchaus überraschendes Ergebnis,

nachdem sich in verschiedenen Studien eine zunehmende Akzeptanz des CISG gezeigt hat (s II.4): 40 Jahre nach Unterzeichnung der Wiener Konvention und mehr als 30 Jahre nach ihrem Inkrafttreten in Österreich berichten drei Viertel der befragten Rechtsanwälte von ihrem regelmäßigen Ausschluss.

Dieser Anteil von 74,6% ist vor allem im Vergleich mit den Ergebnissen von 2007 überraschend. Der Anteil der Ausschluss-Antworten betrug damals 55,2% und hat sich also ganz erheblich gesteigert, während andere Studien eine Verringerung hätten erwarten lassen. Der hier ermittelte Trend wird allerdings durch die Zahlen aus Deutschland und der Schweiz bestätigt. In Deutschland ist die Ausschlussquote von 42,2% in 2004 auf 52,9% in 2018 gestiegen und in der Schweiz von 40,8% in 2007 auf 56,5% in 2018. In der österr Anwaltschaft war und ist also die Skepsis gegenüber dem UN-Kaufrecht deutlich am größten; sie ist aber auch nach den Antworten aus Deutschland und der Schweiz erheblich gestiegen.

Der Anteil von 74,6% der Antworten darf freilich nicht dahin verstanden werden, dass fast drei Viertel der beratenen Verträge nicht dem UN-Kaufrecht unterlägen, denn die Antworten lauten nur, dass die betreuten Verträge „regelmäßig“ einen CISG-Ausschluss enthalten, und ein solcher Ausschluss muss nicht unbedingt Vertragsbestandteil geworden und materiell wirksam sein.⁴⁰ Zudem ist bei vielen Verträgen, die nicht anwaltlich vorbereitet oder nicht einmal schriftlich abgeschlossen wurden, davon auszugehen, dass das CISG nicht wirksam ausgeschlossen wurde. Die Antworten zeigen aber dennoch, dass die Skepsis unter den Anwälten groß und sogar gestiegen ist. Die hiesigen Ergebnisse werden zudem durch den oben bei Tabelle 2 dargestellten Befund bestätigt, dass auch der Anteil der „0%“-Antworten bei der Frage nach CISG-Verträgen in der forensischen Betreuung von 24,9% auf 41,9% gestiegen ist.

Diese statistischen Ergebnisse spiegeln sich auch in den Einschätzungen vieler Teilnehmer wider. In den offenen Antwortfeldern heißt es zB: „Jeder, den ich kenne, schließt es aus.“, „Selbst wenn es in gewissen Gebieten Vorzüge hätte, habe ich nicht das Gefühl, dass es von Praxis wirklich angenommen wird.“, „UN-Kaufrecht spielt nur dann eine Rolle, wenn die Parteien KEINE Rechtswahlklausel in den Verträgen haben.“, „In meiner Praxis kommt das UNKR fast ausschließlich dann zur Anwendung, weil die Vertragsverfasser vergessen haben, es auszuschließen. Eine explizite Vereinbarung des UNKR ist extrem selten.“ Das CISG sei „unüblich“,

³⁸ In Deutschland sind die Anteile in Zeilen 1 – 5 2,8%, 51,0%, 26,3%, 12,3% und 7,3%.

³⁹ Es wurden auch Antworten derjenigen akzeptiert, die in Tabelle 3 in Zeile 1 („0%“) aufgeführt sind, und auch die Mehrfachnennungen wurden einbezogen, obwohl sie (anders als in den folgenden Fragen) nicht ausdrücklich zugelassen worden waren.

⁴⁰ Schroeter, Gegenwart und Zukunft des Einheitskaufrechts, RabelsZ 2017, 32 (40).

der Ausschluss „übliches Vorgehen“; „es ist Standard in Österreich das UN-Kaufrecht auszuschließen“, „UNK ist – soweit für mich ersichtlich und in meiner bisherigen Praxis erlebt – stets ausgeschlossen und damit nahezu totes Recht.“ Ein Teilnehmer schrieb: „Es wird jungen Anwälten dazu geraten, das CISG auszuschließen.“

c) Gerichtsstands- und Schiedsvereinbarung

Über die Frage nach der Rechtswahl hinaus enthielt der Fragebogen von 2018 auch die Frage, ob die von den Teilnehmern kautelarisch betreuten Verträge regelmäßig eine Gerichtsstands- oder Schiedsklausel enthielten. Hier ergab sich (mit einigen Mehrfachnennungen) das folgende Bild.

Wahl des Forums	Anzahl der Antworten	Anteil der Antworten (%)
Schiedsvereinbarung	100	29,6
Gerichtsstandsvereinbarung	198	58,6
beides	26	7,7
keine Klausel	10	3,0
keine Angabe	4	1,2
gesamt	338	100,0

Tabelle 5: Wahl des Forums

Die Antwortvorgabe „Gerichtsstandsvereinbarung“ wurde also etwa doppelt so häufig markiert wie „Schiedsvereinbarung“. Ähnliche Werte haben sich für Deutschland und die Schweiz ergeben,⁴¹ und ähnlich wie dort verschiebt sich das Verhältnis, wenn man nur die stärker spezialisierten Rechtsanwälte (Tabelle 3 Zeilen 3–5) in den Blick nimmt: Bei ihnen war „Schiedsvereinbarung“ mit 44,9% sogar die häufigste Antwort vor „Gerichtsstandsvereinbarung“ (43,5%) und „beides“ (8,2%). In den offenen Antwortfeldern erläuterten einzelne Teilnehmer, sie nutzten Schiedsklauseln außerhalb Europas und sonst Gerichtsstandsvereinbarungen.

Von den 126 Teilnehmern, die (zumindest auch) regelmäßig eine Schiedsklausel nutzen, gaben 97 an, das UN-Kaufrecht regelmäßig auszuschließen. Das sind 72,4% der Antworten. In dieser Gruppe ist die Akzeptanz des UN-Kaufrechts also kaum höher als in der ganzen Stichprobe. Auch das deckt sich mit den Ergebnissen aus Deutschland und der Schweiz.

3. Die wesentlichen Ausschlussgründe

Die erheblich gestiegene Ausschlussquote lenkt die Aufmerksamkeit auf die Gründe für diesen regelmäßigen Ausschluss. Bei dieser Frage gab es viele Mehrfachnennungen; daher ergibt sich beim Anteil der Teilnehmer die Summe von 166,9%.

Ausschlussgründe	Anzahl der Antworten	Anteil der Teilnehmer (%)
zu wenig Rechtssicherheit	116	34,3%
unübersichtlich/unhandlich	120	35,5%
Vertragsformulare	77	22,8%
Mandantenwunsch	160	47,3%
sonstige	76	22,5%
keine Angabe	15	4,4%
gesamt	564	166,9%

Tabelle 6: Ausschlussgründe

a) Mandantenwunsch

Fast die Hälfte der Teilnehmer (47,3%) hat als Ausschlussgrund einen entsprechenden „Mandantenwunsch“ genannt. Der Anteil hat sich – wie in Deutschland und der Schweiz – gegenüber 2007 (34,12%) erheblich gesteigert.⁴² In den offenen Antwortfeldern wurde – auch – in diesem Zusammenhang häufig auf die vorhandenen Informationsdefizite und daraus resultierende Skepsis hingewiesen: „Bei den meisten Mandanten unbekannt, Vorbehalte“, „den Parteien ist das UNK fremd und deshalb möchten sie es nicht einbeziehen“, „Für Mandanten ‚exotisches Recht‘“, „keine der Parteien hat normalerweise Erfahrung damit“, „inhaltliche Unkenntnis bei den Unternehmen“, „die Unternehmer kennen das CISG nicht“, „zu komplex! undurchschaubar für Mandanten“, „allgemeine Ablehnung der Vereinbarung des UN-Kaufrechtes in der Business Community“, „UNK ist oft ‚Neuland‘ für Rechtsabteilung“.

Häufig gaben die Anwälte auch selbst an, wenig Sicherheit im Umgang mit dem CISG zu haben: „Mangelnde praktische Erfahrung und geringe Kenntnis des UN Kaufrechtes“, „zu wenig Erfahrung mit Anwendung“, „Kenntnisstand bei den Beteiligten oft nicht vorhanden.“ Manche wiesen dabei auf Defizite in Aus- und Fortbildung hin: „im Studium unterrepräsentiert und damit allen ‚fremd‘“, „Mehr Fortbildung zu dem Thema wäre wünschenswert“. Naturgemäß haben viele Teilnehmer angegeben, das vertrautere heimische Recht zu bevorzugen: „bessere Kenntnis des rein nationalen Rechtes“, „zunächst das bekannte eigene nationale Recht“, „Bessere Kenntnis des österreichischen Rechts“, „bessere Vertrautheit von Juristen mit nationalen Rechtsordnungen“.

Unter den österr Teilnehmern wurde aber auch mehrfach auf die größere Vertrautheit mit dem – recht ähnlichen – deutschen und schweizerischen Recht hingewiesen: „Kenntnis eig Rechts oder zB dt Rechts dazu größer“, „Verwandte Rechte führen zur Wahl eines von diesen“. In zahl-

⁴¹ D: 32,4%; 53,2%; CH: 30,6%; 56,2%.

⁴² In D Steigerung von 41,3% auf 52,0%; in CH von 32,6% auf 46,8%.

reichen Fällen scheint sich daher der Mandantenwunsch mit dem des Anwalts zu decken.

Aber auch Rechtsanwälte, die dem UN-Kaufrecht eher zugeneigt sind, scheuen angesichts der Unkenntnis und Vorbehalte auf Mandantenseite den erhöhten Erklärungsaufwand, der mit einer Empfehlung des UN-Kaufrechts verbunden ist: *„Mandanten nur schwer vermittelbar teils Unkenntnis der Mandanten, woraus eine gewisse ‚Abwahlautomatik‘ resultiert.“* *„Die Mandanten wollen sich oft nicht mit dem CISG beschäftigen und verneinen, dass es zu viele Unsicherheiten (weil Unkenntnis darüber herrscht) gibt. Es macht meist wenig Sinn, die Mandanten dann vom Gegenteil überzeugen zu wollen.“* *„Viele Entscheidungsträger haben gewisse Skepsis bezüglich UN-Kaufrecht. Aufklärungsaufwand ist enorm!“*

b) Unübersichtlichkeit/Unhandlichkeit und Rechtsunsicherheit

Die Antwortvorgaben *„Unübersichtlichkeit und Unhandlichkeit“* sowie *„zu wenig Rechtssicherheit“* wurden jeweils von gut einem Drittel der Teilnehmer markiert. Der Ausschlussgrund der Rechtsunsicherheit war 2007 mit 58,1% noch der weitaus häufigste.

Es erscheint einerseits plausibel, dass das UN-Kaufrecht wegen der wachsenden Zahl der Entscheidungen und ihrer fortschreitenden Aufbereitungen auch in der deutschsprachigen Kommentarliteratur (s II.2) immer weniger als rechtsunsicher wahrgenommen wird. Andererseits wird ein Großteil derjenigen, die es regelmäßig ausschließen, diese Entwicklung nicht unbedingt wahrnehmen.

In den offenen Antworten wurden diese Themenkreise selten angesprochen: *„Das UN-Kaufrecht, UNCITRAL-Recht, ist unübersichtlich und weniger transparent als nationales Recht. Deswegen werden nationale Rechtsordnungen bei der Rechtswahl in Verträgen bevorzugt.“*, *„sollte einfacher und überschaubarer gestaltet sein“*, *„mehr Rechtssicherheit bei Geltung von österreichischem Recht (Judikatur; Literatur)“*, *„kasuistische Rechtsprechung soweit überhaupt zugänglich“*, *„Rechtsprechung zu uneinheitlich“*.

Ein Teilnehmer wies darauf hin, dass die unbestimmten Rechtsbegriffe den Anpassungsbedarf erhöhen: *„Aufwendige Anpassung vor allem aus Käufersicht erforderlich: zB ‚vorhersehbarer Schaden‘, ‚Wesentliche Vertragsverletzung‘, Fristen für Mängelrüge/Rücktritt, etc.“*.

Häufiger wurde dagegen darauf verwiesen, dass das UN-Kaufrecht nicht alle Aspekte der Vertragsdurchführung regelt und der dadurch nötige Rückgriff auf ein nationales Recht eher zu einer Verkomplizierung als zu einer Vereinfachung führe: *„Rechtsunsicherheit wegen unklarer Schnittstelle zum Wurzelmangelrecht und zum Sachenrecht“*. Ein Teilnehmer beschrieb das ausführlich: *„Für meinen Bereich (kleinere bis mittlere Unternehmen) schafft das CISG keinen Vorteil und ist auch unbeliebt. Für mich ist auch der Mehrwert gegenüber einer traditionellen funktionierenden Rechtsordnung nicht erkennbar. In der Prozesspraxis führt die An-*

wendbarkeit des UN-Kaufrechtes zu Verfahrensverzögerungen, weil oft niemand die erforderliche Routine damit hat und außerdem oft nicht den gesamten Sachverhalt erfasst. Dann muss mit interpretatorischem Aufwand das UN-Kaufrecht mit einer subsidiär geltenden nationalen Rechtsordnung in Einklang gebracht werden, was man sich ohne UN-Kaufrecht ersparen kann.“

c) Vertragsformulare

Immerhin 77 Teilnehmer (22,8%) haben die Antwortvorgabe markiert *„Die von mir verwendeten Vertragsmuster schließen das UN-Kaufrecht aus.“* Vertragsformulare gehören also nicht zu den vorrangigen Ausschlussgründen; es ist aber bemerkenswert, dass sich der Anteil der so Antwortenden gegenüber 2007 (11,49%) fast verdoppelt hat.

Diese Steigerung korrespondiert mit der gestiegenen Ausschlussquote und den Einschätzungen der Teilnehmer, die oben unter 2.b) mitgeteilt sind. Die Durchsicht der Vertragsvorlagen, die auf der WKO-Homepage zusammengestellt sind (s II.3.), bestätigt die Einschätzung einzelner Teilnehmer: *„In Österreich kommt in den Vertragsvorlagen regelmäßig Abwahl von UN-Kaufrecht vor.“*

Die Ergebnisse aus Deutschland und der Schweiz zeigen hier ebenfalls Steigerungen, aber jeweils erheblich niedrigere Werte.⁴³

d) Sonstige Abwahlgründe

22,5% der Teilnehmer haben zudem *„sonstige Abwahlgründe“* angekreuzt, und viele haben das im dazugehörigen offenen Antwortfeld erläutert. Viele Kommentare wurden schon im jeweiligen Zusammenhang wiedergegeben.

Im Übrigen wurde zB zweimal das Gewährleistungsrecht als Ausschlussgrund genannt: *„Gewährleistungsrecht“*, *„Unberechenbar für Mdt. weil Gewährleistung und Erfüllung eigentümlich“*. Die *„verschuldensunabhängige Haftung“* des Art 79 CISG wurde einmal als Ausschlussgrund angeführt und von einem anderen Teilnehmer relativiert: *„Aufklärungsarbeit wäre notwendig, verschuldensunabhängige Haftung ist nur scheinbar eine wesentliche Verschlechterung im Gegensatz zum nationalen Recht“*.

Das UN-Kaufrecht wurde – ähnlich wie in Deutschland und der Schweiz – zweimal als *„zu käuferfreundlich“* und dreimal als verkäuferfreundlich eingestuft. Ein Teilnehmer wies auf *„law mix Problematiken“* hin; damit könnte die schon geschilderte Problematik des Zusammenspiels des UN-Kaufrechts mit dem subsidiär anwendbaren nationalen Recht gemeint sein oder der Charakter des CISG als Synthese und Kompromiss von Common Law und kontinentaleuropäischem Civil Law (einen solchen Hinweis hatte es auch 2007 gegeben).

Ein Teilnehmer nannte schlicht *„Bequemlichkeit“* und ein anderer erläuterte: *„Ich habe mich noch nicht damit auseinandergesetzt. Jeder, den ich kenne, schließt es aus. Abschluss macht es mir rechtlich einfacher.“*

⁴³ D: Steigerung von 9,2% auf 12,4%; CH: Steigerung von 4,6% auf 14,0%.

4. Vorteile des UN-Kaufrechts

In einer weiteren Frage folgten auf den Einleitungssatz „Am UN-Kaufrecht schätze ich ...“ eine Aufforderung zu Mehrfachnennungen und sieben Antwortvorgaben (inkl „sonstiges, nämlich ...“). Viele von den Teilnehmern, die zuvor angegeben hatten, das UN-Kaufrecht regelmäßig abzuwählen, haben hier – natürlich – keine Angabe gemacht. Einige haben das im offenen Antwortfeld bekräftigt: „nichts“, „NICHTS“, „keine Vorteile“ usw.

Vorteile des UN-Kaufrechts	Anzahl der Antworten	Anteil der Teilnehmer
Neutralität	58	17,2%
leichtere Durchsetzbarkeit	56	16,6%
Übersichtlichkeit	37	10,9%
Ausgewogenheit	50	14,8%
einfachere Handhabung	97	28,7%
Flexibilität	37	10,9%
sonstige, nämlich ...	30	8,9%
keine Angabe	137	40,5%
gesamt	502	148,5%

Tabelle 7: Vorteile des UN-Kaufrechts

a) Einfachere Handhabung im Vergleich zu IPR und Auslandsrecht

Immerhin haben sich 28,7% der Teilnehmer der Aussage angeschlossen, das UN-Kaufrecht sei leichter zu handhaben als ein zunächst kollisionsrechtlich zu ermittelndes ausländisches Kaufrecht. Der Wert ist etwas höher als 2007 und auch höher als der in der Schweiz ermittelte, aber viel niedriger als in Deutschland, wo 47,4% der Teilnehmer diese Antwortvorgabe markiert hatten. Das dürfte sich daraus erklären, dass Deutschland der wichtigste Außenhandelspartner Österreichs ist und sich viele Anwälte eher auf das sehr ähnliche deutsche Recht einlassen als auf das UN-Kaufrecht.

b) Neutralität und Durchsetzbarkeit

Die übrigen Antwortvorgaben haben noch weit weniger Zustimmung gefunden. Die Neutralität des UN-Kaufrechts haben 58 Teilnehmer markiert, die damit verbundene leichtere Durchsetzbarkeit 56. In den offenen Antworten wurde „der Gedanke eines einheitlichen Rechts“ positiv hervorgehoben. Andere Hinweise waren pragmatischer: „als Kompromiss, neutrales Recht hilfreich“, „guter Kompromiss bei Verhandlungen über die Rechtswahl und den Gerichtsstand“, „gleich starke Verhandlungspartner können sich eher auf dieses Recht einigen als eines ihrer Staaten“.

Damit geht die für alle Beteiligten leichte Erreichbarkeit des Konventionstextes wie auch der internationalen Rsp

und Lit einher. Auch das wurde mehrfach besonders angesprochen: „international zugängliche Rechtsprechung“, „Viel Rechtsprechung und Lehre zum UN-Kaufrecht“.

Umgekehrt wies ein Teilnehmer darauf hin, dass oft die verhandlungsstärkere Partei ihr nationales Recht durchsetze, so dass für das UN-Kaufrecht wenig Raum bleibe: „Verhandlungsmacht bedingt eigenes/fremdes nationales KaufR“.

c) Sonstige Vorteile

Knapp 15% der Teilnehmer teilen die Auffassung, das UN-Kaufrecht enthalte einen ausgewogenen Ausgleich der Käufer- und Verkäuferinteressen. Demgegenüber haben es einzelne bei den Ausschlussgründen als zu käuferfreundlich oder verkäuferfreundlich eingestuft.

Nur wenige Teilnehmer (10,9%) sahen in der Flexibilität des UN-Kaufrechts einen Vorteil. In Deutschland hat dieser Aspekt weit mehr Zustimmung gefunden (21,5%), was vor allem auf die strengere AGB-Kontrolle zurückzuführen sein dürfte.

Die Hinweise der 30 Teilnehmer, die die Antwortvorgabe „sonstiges, nämlich ...“ markiert haben, sind hier ebenso wie die abschließenden Hinweise im freien Antwortfeld weitestgehend bereits ausgewertet und wiedergegeben worden. Ein Teilnehmer sah einen Vorteil des UN-Kaufrechts in der praxisnahen Regelung. Insgesamt ergibt sich, dass die Teilnehmer weit mehr Nachteile als Vorteile angeführt haben, was angesichts der hohen Ausschussquote kaum verwundert.

IV. FAZIT

Während die rechtspolitische Bedeutung des UN-Kaufrechts unbestritten ist, erscheint seine praktische Bedeutung nach wie vor in einem zwiespältigen Licht. Einerseits wächst die Zahl der Vertragsstaaten und mit ihnen der potentielle Anwendungsbereich der Wiener Kaufrechts-Konvention. Mit der zunehmenden Globalisierung haben in den letzten vierzig Jahren nicht nur die Datenströme und die Mobilität der Menschen zugenommen, sondern in erster Linie ist die Bedeutung des Außenhandels weltweit und auch in Österreich erheblich gestiegen. Auch das erhöht grundsätzlich die praktische Relevanz des UN-Kaufrechts.

Andererseits gibt es zur Akzeptanz des UN-Kaufrechts bei Unternehmen und ihren Rechtsberatern noch immer sehr unterschiedliche Befunde. Verschiedene Studien weisen darauf hin, dass die Mehrzahl der in Unternehmen verwendeten und von Verbänden empfohlenen AGB eine Rechtswahl enthält, die das UN-Kaufrecht ausschließt. Ein Blick auf die WKO-Homepage bestätigt das auch für Österreich. Umfragen unter Unternehmensjuristen und Rechtsanwälten zeigen eine zunehmende Akzeptanz des UN-Kaufrechts, zB in den USA und mehr noch in China. Die hiesige Studie hat das für Österreich nicht bestätigt, und die Parallelstudien bestätigen diesen Trend auch für Deutschland und die Schweiz nicht.

Selbst unter den Rechtsanwälten, die in Österreich auf Internationales Recht, Handelsrecht, Vertragsrecht oder Wirtschaftsrecht spezialisiert sind, haben viele mit dem Wiener Kaufrecht nichts oder wenig zu tun. Etwa drei Viertel der Teilnehmer schließen die Anwendung des UN-Kaufrechts regelmäßig aus; dieser Anteil ist seit 2007 signifikant gestiegen.

Die österr Anwaltschaft steht dem Wiener Kaufrecht noch reservierter gegenüber als die deutsche und schweizerische. Die wesentlichen Abwahlgründe ähneln sich aber. Das UN-Kaufrecht ist auch in den international agierenden Unternehmen noch immer wenig bekannt und wenig beliebt. Es spielt in der Juristenausbildung nach wie vor eine untergeordnete Rolle und ist den Rechtsanwälten naturgemäß weniger vertraut als ihr heimisches Recht. Angesichts der geringen Akzeptanz in der Wirtschaft lohnt für viele das Einarbeiten daher kaum.

Unter österr Anwälten scheint vielfach die Bereitschaft größer, die verhandelten Verträge deutschem Recht zu unterstellen als dem UN-Kaufrecht. Wer mit Vertragspartnern aus China oder Russland verhandelt, sieht das

allerdings vielleicht anders. Zudem haben mehrere Teilnehmer berichtet, dass ihre Offenheit dem UN-Kaufrecht gegenüber die Verhandlung zu wichtigeren Punkten erleichtere. Ein weiterer Teilnehmer resümiert: „Die Spezialisierung verhilft zu einem Wettbewerbsvorteil ggü anderen Kanzleien.“

V. IN KÜRZE

Das UN-Kaufrecht ist mittlerweile in über 90 Staaten das für internationale Lieferverträge vorrangig geltende Recht. Es gilt seit 1989 auch in Österreich, setzt sich in der Praxis aber recht langsam durch. Unter den hier befragten Rechtsanwälten gaben 75% an, das UN-Kaufrecht regelmäßig auszuschließen.

Das UN-Kaufrecht ist meist wenig vertraut und stößt auch bei der Mandantschaft oft auf Vorbehalte. Ganz zu Unrecht, denn wer sich auf globalisierten Märkten bewegt, sollte die Chancen, die ein neutrales und einheitliches Regelwerk im Konfliktfall bietet, nicht unterschätzen.



Voraussetzungen, Grundlagen und Rechtsfolgen

- zivilrechtliche Anspruchsgrundlagen
- Fahrlässigkeitshaftung nach dem UWG
- Sorgfaltspflichten und vieles mehr

Beatrix Schima
**Die Haftung für unbegründete
Herstellerverwarnungen**

2020. XXII, 152 Seiten. Br.
ISBN 978-3-214-15977-1

46,00 EUR

inkl. MwSt.

shop.manz.at

