

C2 SPEZIAL

Alles rund um die Veredelung und Verarbeitung von Papier, Film und Folie

Recht haben und Recht bekommen

Was Sie bei Vertragsabschlüssen, vor allem bei internationalen Geschäften, unbedingt beachten sollten

Juristische Auseinandersetzungen zwischen Anbieter und Käufer, zwischen Maschinenbauer und Kunde, sind leider auch in unserer Branche keine Seltenheit.

Ein großer Teil der plötzlich strittigen Fragen hätte im Vorfeld geklärt werden können, wenn beide Parteien einen „was-serdichten“ Vertrag abgeschlossen hätten.

Wir haben beim renommierten Rechtsanwalt Rainer Rothe, spezia-lisiert auf nationales und internatio-nales Vertrags-, Wettbewerbs-, Ur-heber- und Markenrecht, nachge-fragt, welche Punkte bei Vertrags-abschlüssen unbedingt beachtet werden sollten.

C2: „Herr Rothe, wie können beide Seiten Probleme von vorn-herin bereits bei der Gestaltung des Kaufvertrags vermeiden?“

Rainer Rothe: „Hier gilt nichts anderes als im Recht allgemein. Die Vertragspartner sollten einfache, klare und umsetzbare Regeln vereinbaren. Oft sind die Beteiligten der Ansicht, dass ein möglichst langer Vertrag der sicherste sei und damit alle Eventua-litäten ausgeschlossen seien. Meiner Erfahrung nach ist das Gegenteil der Fall – mit der Länge eines Vertrages steigt nicht zwingend die Rechtssi-cherheit, sondern es drohen vielmehr Widersprüche und Unklarheiten.“

INFORMATION

■ Der in der Anwaltpartnerschaft Wanke & Rothe tätige RA Rainer Rothe ist Spezialist für nationales und internationales Vertrags-, Wettbe-werbs-, Urheber- und Markenrecht. Rothe unterhält Büros in Deutschland und in der Schweiz. Zu seinen Man-danten zählen zahlreiche Maschinen-bauer und -anwender der Druck- und Weiterverarbeitungs-industrie.

Als C2-Leser können Sie jetzt einen exklusiven Service in Anspruch nehmen: Haben Sie offene Rechtsfragen oder suchen Rat vor einem kniffligen Vertragsabschluss, schicken Sie Ihre Fragen unter dem Betreff „C2“ einfach per Mail an: rothe@wanke-rothe.de

RA Rothe steht Ihnen kos-tenlos für das erste Beratungs-gespräch zur Verfügung.



Rainer Rothe

C2: „Könnten Sie uns sagen, welche Punkte unbedingt ver-traglich fixiert werden sollten?“

R. Rothe: „Ja, gerne! Dazu gehören natürlich Punkte wie der Kaufpreis und die Fälligkeit, das Lieferdatum und die konkreten Lieferbedingungen, die Versicherung und die Ver-

packung, die so genau wie möglich, dabei aber auch realistisch vereinbart werden sollten. Häufig vergessen wird beispielsweise die Frage, was pas-siert, wenn der Vertrag beispielsweise wegen einer Importbeschränkung für gebrauchte Maschinen, für die keine der Vertragsparteien etwas kann, nicht erfüllt werden kann.“



Ihren Vertragspartner! Seien Sie misstrauisch, wenn dieser kurz vor Vertragsschluss wechselt. Verzichteten Sie lieber auf ein Geschäft, wenn ungewöhnliche Umstände auftreten. Wenn es durchsetzbar ist, vereinbaren Sie das Recht Ihres Landes und Ihren inländischen Gerichtsstand. Denn die Rechtsdurchsetzung im Ausland ist schwierig und meist mit hohen Kosten verbunden, insbesondere außerhalb des europäischen Wirtschaftsraumes.“

C2: „Welche Themen sind Ihrer Erfahrung nach die größten Streitpunkte und welche Länder erweisen sich als besonders schwieriges Pflaster?“

R. Rothe: „Wurde keine Vorkasse vereinbart, so passiert es immer wieder, dass der Kunde die letzte Rate einfach einbehält und dabei angebliche Mängel, Transportschäden, Lieferverzug o. Ä. einwendet. Aus meiner Erfahrung gibt es keine bestimmten Länder, die schwierig sind. Es kommt immer auf den konkreten Kunden an. Schwierige Kunden, die den Rechtsunterschied, die räumliche Distanz oder die Sprachbarriere für sich ausnutzen, kann es überall geben.“

C2: „Kommt es zu juristischen Auseinandersetzungen mit Kunden, beispielsweise aus China oder Russland, welche realistischen Möglichkeiten haben Ihre Mandanten, ihre berechtigten Ansprüche tatsächlich durchzusetzen?“

R. Rothe: „Im Nachhinein ist es immer schwierig, seine Ansprüche geltend zu machen. Zwar haben wir sowohl in China als auch in Russland gute Erfahrungen mit den internationalen Handelsvertretungen und Kammern gemacht, aber eine juristische Auseinandersetzung kann ich wegen der Verfahrensdauer, der Kosten und der fehlenden Rechtssicherheit niemandem wirklich empfehlen.“ ■

C2: „Viele Maschinenbau-Unternehmen unserer Branche haben eine sehr hohe Exportquote. Verträge, die über Grenzen hinweg geschlossen werden, stehen also an der Tagesordnung. Kommt es hier zu juristischen Streitigkeiten, ist die Rechtslage noch deutlich komplizierter. Welche besonderen Punkte gilt es, bei internationalen Verträgen zu beachten?“

R. Rothe: „Ich kann nur dringend empfehlen: Vereinbaren Sie Vorkasse oder die Zahlung durch ein bankbestätigtes Akkreditiv. Achten Sie auf

Deutschland
C2
 Coating & Converting
 FACHMAGAZIN FÜR DIE COATING- UND CONVERTING-BRANCHE
www.c2-deutschland.de

VERLAG

nimble shows & media GmbH
 Dinkelsbühler Straße 9
 91555 Feuchtwangen
 Tel.: 0 98 52 / 61 62 10
 Fax: 0 98 52 / 61 62 110

CHEFREDAKTEURIN
 Nora Hermann (V.i.S.d.P.)
redaktion@c2-deutschland.de
www.c2-deutschland.de

REDAKTION
 Sebastian Ulkan
ulkan@c2-deutschland.de
 Benedikt Hofmann
hofmann@c2-deutschland.de

HERAUSGEBER
 Franz Hermann
publisher@c2-deutschland.de
 Michael Boyle
publisher@c2-europe.eu

PRODUKTION
 Nadine Gebauer
produktion@c2-deutschland.de

DRUCK
 Erdl Druck Medienhaus GmbH,
 Trostberg

QUELLENHINWEIS
 C2 Deutschland 23
 order © PictureArt #1091695

C2 Deutschland, das Fachmagazin für die Coating- und Converting-Branche, erscheint im monatlichen Wechsel mit der englischsprachigen „Schwester-Zeitschrift“ C2 Europe.

Diese Ausgabe von C2 Deutschland wird personalisiert an 6.500 Anwender und Anbieter der Coating- und Converting-Industrie verschickt.

nimble 
 shows & media