

FRAGEN, DIE SIE SICH BEI DER INTERNATIONALEN VERTRAGSGESTALTUNG STELLEN SOLLTEN

1. Sind die Vertragsverhandlungen gut **dokumentiert**? Sind die wechselseitigen Verpflichtungen, was Leistung und Gegenleistung betrifft, klar?
2. Wurden alle wesentlichen **Dokumente ausgetauscht** (Angebot, Bestellung, Auftragsbestätigung, Allgemeine Einkaufs- oder Lieferbedingungen, allenfalls geltende Normen technischer Natur) und ist dieser Austausch an Dokumenten auch beweisbar (Faxbestätigung, Lesebestätigung etc.)?
3. Ist die **Vertragsmaterie einer Rechtswahl** zugänglich und wurde eine wirksame Rechtswahl getroffen? Soll UN-Kaufrecht zur Anwendung kommen?
4. Wurde eine wirksame **Gerichtsstandsvereinbarung** geschlossen? Bietet sich eine Schiedsvereinbarung an?
5. Sind **Beweiserleichterungen** hinsichtlich einzelner Verpflichtungen sinnvoll – stellen sich Themen wie Warenausgangskontrolle, Wareneingangskontrolle, Rügepflicht etc.?
6. Sollen **Schadenersatzansprüche** begrenzt, Gewährleistungsbehelfe auf gewisse Instrumente beschränkt werden, oder Fristen verkürzt werden? Bietet sich eine Vertragsstrafe an? Sind Sicherungsinstrumente (Bankgarantien, Akkreditive etc.) notwendig? Wurde ein Eigentumsvorbehalt vereinbart (und ist dieser im Ausland auch durchsetzbar)? Wurde die Verantwortlichkeit für **Transport** sowie der **Risiko-und Eigentumsübergang** klar definiert?

Kontaktdaten:

Univ.-Lekt. Dr. Stefan Lausegger, LL.M.
DKL Rechtsanwälte
Mariahilferstraße 20/II – Palais Wertelsperg
8020 Graz
stefan.lausegger@dklra.at
+43 (0) 316-722295



© Dieser Beitrag ist urheberrechtlich geschützt [2017, ICS Internationalisierungszentrum Steiermark GmbH].