EXPORTWISSEN

STREITPRÄVENTION UND STREITBEILEGUNG IM B2B-EXPORTGESCHÄFT

25. Aug. 2021 16:36 | S-GE Newsroom

Welche Vorkehrungen sollten Schweizer KMU treffen, um Streitigkeiten und Klagen im internationalen B2B-Geschäft zu vermeiden? David Liatowitsch, Rechtsanwalt bei burckhardt AG, gibt Tipps und zeigt Möglichkeiten auf.

SGE: Was können Schweizer KMUs präventiv vorkehren, um nicht im Ausland verklagt zu werden?

David Liatowitsch: Zu erwähnen sind hier vor allem die Gerichtsstandsklausel und die Schiedsklausel, welche die KMUs im Vertragsverhandlungsstadium in ihre B2B-Verträge bzw. in ihre AGB einbauen können. Sofern die Gerichtsstands- bzw. Schiedsklausel gültig ist, kann dadurch ein Gerichtsstand am heimischen Unternehmenssitz in der Schweiz bzw. ein Schiedssitz wie Zürich oder Genf vorgesehen und dadurch oftmals ein mühsames ausländisches Gerichtsverfahren verhindert werden. Es gibt Vorlagen für solche Klauseln, diese sollten aber immer mit Spezialisten auf deren Geeignetheit im Einzelfall überprüft werden. Idealerweise wird parallel dazu vertraglich schweizerisches materielles Recht für anwendbar erklärt, fallweise mit oder ohne CISG-Ausschluss.

SGE: Wann würden Sie einem KMU zu einer Schiedsklausel statt einer Gerichsstandsklausel raten?

David Liatowitsch: Es kommt immer wieder vor, dass Gerichte ausserhalb des EU-Raums Gerichtsstandsklauseln nicht respektieren und die Streitigkeit in der Folge an sich ziehen und entscheiden. Insbesondere bei B2B-Verträgen mit Geschäftspartnern aus Asien, Amerika, Australien und Afrika fahren Schweizer KMUs deshalb tendenziell besser, wenn sie für die Beilegung allfälliger Streitigkeiten aus oder im Zusammenhang mit dem Vertragsverhältnis ein Schiedsgericht mit Sitz in Zürich oder Genf vorsehen. Grundsätzlich werden Schiedsklauseln aufgrund des sog. New Yorker Übereinkommens praktisch weltweit respektiert und Schiedsentscheide fast überall auf der Welt vollstreckt, weshalb Schiedsklauseln für Schweizer KMUs einen meist lückenloseren Schutz bieten, als Gerichtsstandsklauseln. Auch hier kommt es letztlich auf den Einzelfall an.

SGE: Was sind die sonstigen Vorteile der Schiedsgerichtsbarkeit?

David Liatowitsch: Die Schiedsgerichtsbarkeit ist ein sog. alternativer Streitbeilegungsmechanismus, d.h. eine flexible Alternative zur staatlichen Gerichtsbarkeit. Auch Schiedsgerichte entscheiden Streitfälle gewöhnlich nach rechtlichen Gesichtspunkten. Anders als staatliche Gerichte werden Schiedsgerichte aber oft von den Streitparteien selbst zusammengestellt, d.h. die Parteien bestimmen ihre Schiedsrichter nach Fachkompetenz und Nationalität. Zudem haben die Parteien die Möglichkeit, die Verfahrensregeln, die Verfahrenssprache und die Verfahrenslokalität frei zu bestimmen, bspw. die ICC Rules oder Swiss Rules in Kombination mit Englisch und einem Konferenzraum in Flughafennähe als Austragungsort. Auch können die Parteien die Vertraulichkeit des Schiedsverfahrens vorsehen. Schliesslich ist der Instanzenzug und damit das Verfahren teils kürzer, was auch Auswirkungen auf die Kosten haben kann.

SGE: Welche sonstigen Möglichkeiten gibt es, um B2B-Streitigkeiten im Exportgeschäft beizulegen?

David Liatowitsch: Schweizer KMUs haben bei Konflikten mit ausländischen Gegenparteien immer auch die Möglichkeit, sich aussergerichtlich zu einigen. In diesem Zusammenhang sind insbesondere zwei alternative Streitbeilegungsmethoden zu nennen: Das Verhandeln und die Mediation. Während beim Verhandeln die Parteien selbständig versuchen, eine Lösung zu finden, werden sie bei der Mediation durch eine neutrale Drittperson bei der Lösungsfindung unterstützt. Auch bei diesen Methoden können rechtliche Überlegungen eine Rolle spielen, sie tun dies aber oft nur untergeordnet, weil der Fokus auf die weitere Zusammenarbeit zwischen den Parteien und eine kreative Problemlösung gelegt wird. Im Erfolgsfall münden die Bestrebungen in einen Vergleichsvertrag, d.h. einen speziellen Vertrag mit einer sog. Saldoklausel. Damit Verhandlungen zwischen Parteien vertraulich bleiben, bietet sich der Beizug von Anwälten an. Mediationen sind in der Regel von Anbeginn vertraulich ausgestaltet.

LINKS

S-GE unterstützt Sie im internationalen Geschäft: unsere Dienstleistungen

TEILEN

KONTAKTIEREN SIE UNS

ExportHelp S-GE

Support bei Exportfragen

0844 811 812

KONTAKTIEREN SIE UNS

PREMIUM PARTNER

CREDIT SUISSE

STRATEGISCHE PARTNER

AXA SWISS DIE POST LA POSTE LA POSTA

INSTITUTIONELLER PARTNER

ch serv

OFFICIAL PROGRAM