

VERTRAGSRECHT BEI IM- UND EXPORTGESCHÄFTEN

Internationales Vertragsrecht

Workshop Luzern

Teil II – Kauf-, Liefer-, Vertriebs- und verwandte Verträge

I. Kauf- und Lieferverträge

Erscheinungsformen

Abgrenzung zum Werkvertrag

Materielle Regelungen unter Berücksichtigung des Wiener Kaufrechts

Produkthaftung

Spezialregelungen zu den Verbraucherverträgen

II. Vertriebsverträge

Formen des Vertriebs

Agentur- und Handelsvertretervertrag

Allein- und Exklusivvertriebsvertrag

Franchisingvertrag

Lizenzvertrag

III. Exkurs: Compliance im Export

Compliance

Kartellrecht

Bestechung

Exportrecht / Exportkontrolle

I. Kauf- und Lieferverträge

Erscheinungsformen

- Unterscheidung nach Käufern:
 - Endverbraucher (privat oder gewerblich)
 - Verarbeiter (z.B. Maschinenbauer)
 - Wiederverkäufer

- Unterscheidung nach Produkten:
 - Verbrauchsprodukte
 - zur Weiterverarbeitung (Rohstoffe, Teile, Komponenten)
 - Investitionsgüter

Gemeinsames Merkmal: Eigentumsübertragung an der Kaufsache (Art. 184 OR, Art. 30 CISG)

Abgrenzung zum Werkvertrag (1/2):

- Im internationalen Kontext ist die Qualifikation eines Vertrags als Kauf- oder Werkvertrag für die Anwendbarkeit des Wiener Kaufrechts bzw. der CISG (Beilage 1) und dadurch für die Regelung von Gefahrenübergang und Mängelrechte des Käufers / Bestellers bedeutsam (Art. 3 CISG).
- Unterscheidung erfolgt nach der charakteristischen Leistung des Vertrags:
 - Beim **Kaufvertrag**: Eigentumsübertragung an der Kaufsache vom Verkäufer an den Käufer. Der Verkäufer hat eine Sachverschaffungspflicht.
 - Beim **Werkvertrag**: Herstellung eines Werks. Der Unternehmer schuldet einen bestimmten Arbeitserfolg. In der Regel haben nur individuell und nicht auch serienmässig hergestellte Produkte eine werkvertragliche Natur.

Abgrenzung zum Werkvertrag (2/2):

- Beim **Werkliefervertrag**: Mischung von Elementen des Kauf- und Werkvertrags, weil der Unternehmer die zur Herstellung des Werks notwendigen Stoffe selber liefert. Überwiegt nach Art. 3 CISG die kaufrechtliche Komponente (Stofflieferung durch Unternehmer), fällt der Werkliefervertrag als Kaufvertrag unter dem Anwendungsbereich des CISG.
- Beim **Kauf mit Montagepflicht**: Die Montagepflicht hat eine untergeordnete Bedeutung, weshalb solche Verträge als Kaufverträge qualifiziert werden.

Materielle Regelungen unter Berücksichtigung des WKR

- **Kaufgegenstand:**

- **WAS:** Fahrnis, Gattungsware (Art. 71 OR) oder Speziesware
- **WIE:** Qualität, Beschaffenheit, Spezifikation
- **WIE VIEL:** Menge, Stückzahl

I. Kauf- und Lieferverträge

Materielle Regelungen unter Berücksichtigung des WKR

- **Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten:**
 - Stück- oder Pauschalpreis
 - Währung
 - Zahlungsrabatte, Skonti
 - Vorbehalt von Preisanpassungen z.B. bei Änderung der Rohmaterialpreisen, Teuerung, Währungsschutzklausen
 - Zahlungstermin(e), ein- oder mehrmalige Zahlungen
 - Sicherheiten: Vorbezahlung, Akonto, Akkreditive, Eigentumsvorbehalt u.a.m.
 - Verzug und Verzugsfolgen
 - Verrechnung / Ausschluss der Verrechnung

Materielle Regelungen unter Berücksichtigung des WKR

- **Liefertermine und Lieferverzug**
 - Fixtermin (z.B. Hochzeitsorte), «Circa-Termin» (in etwa 3 Wochen), auf Abruf / «just on time»
 - Verzugsfolgen: Nachfrist, Verzicht auf Leistung, Konventionalstrafe (z.B. x% des Kaufpreises pro Tag Lieferverspätung), Schadenersatz

Materielle Regelungen unter Berücksichtigung des WKR

- **Packungs-, Transport-, Versicherung und Verzollung**
 - Gesetzliche (Art. 188 f. OR) oder individuelle vertragliche Regelung
 - INCOTERMS. Achtung: vom Gesetz abweichende Regelungen

Materielle Regelungen unter Berücksichtigung des WKR

- **Übergang von Nutzen und Gefahr** d.h. der Preisgefahr beim zufälligen Untergang der Kaufsache
 - Mit Abschluss des Vertrags (Art. 185 Abs. 1 OR für Spezies- und Abs. 2 für Gattungsware)
 - Nach Eintritt von Bedingungen wie z.B. vollständige Kaufpreisbezahlung (Art. 185 Abs. 3 OR)
 - **ACHTUNG:** Je nach gewählten INCOTERMS ist der Übergang von Nutzen und Gefahr anders als im Gesetz geregelt.

Materielle Regelungen unter Berücksichtigung des WKR

- **Gewährleistung und Haftung: Allgemeines**
 - Rechtsgewährleistung (Art. 192 - 196a OR)
 - Sachgewährleistung (Art. 197 - 210 OR)
 - Garantie (meist Änderung des gesetzlichen Gewährleistung, selbständiges Versprechen betr. Eigenschaften für die Zukunft oder Verfügbarkeit)
 - Beschränkung oder Ausschluss der Gewährleistung und Haftung (Art. 10 und 199 OR)
 - Dauer der Gewährleistung (Art. 210 OR) und der Garantie
 - Ausschluss oder Beschränkung der Gewährleistung zulässig

Materielle Regelungen unter Berücksichtigung des WKR

- **Gewährleistung und Haftung: Mangelrüge**
 - Prüfpflicht / Zeitspanne für die Prüfung / Folgen der unterlassen fristgerechten Beschaffenheitsprüfung
 - offene und versteckte Mängel
 - sofortige Mangelrüge / Folgen verspäteter Rüge

Materielle Regelungen unter Berücksichtigung des WKR

- **Gewährleistung und Haftung: Mängelrechte**

- Minderung (Art. 205 OR)
- Wandelung (Art. 205, 207 - 209 OR, Art. 49 CISG)
- Ersatzlieferung (Art. 206 OR, Art.)
- Schadenersatz (Art. 208 Abs. 3 OR)
- **Nachbesserungsrecht ist im OR nicht geregelt!** Muss explizit im Vertrag geregelt werden. Anders im CISG, wo es vorgesehen ist (Art. 46 Abs. 3 CISG).
- Auswahl der Behelfe und allfällige Bedingungen daran knüpfen.

Materielle Regelungen unter Berücksichtigung des WKR

- **Konventionalstrafe (Art. 160 - 163 OR)**
 - Als Strafe im Falle der Verletzung von Vertragserfüllungspflichten oder als «Damoklesschwert», um Nachdruck der Erfüllungspflichten zu geben.
 - Konventionalstrafe ist unabhängig vom konkreten Schaden geschuldet (Art. 161 Abs. 1 OR)
 - Konventionalstrafe kann alternativ, kumulativ zur Vertragserfüllung, exklusiv oder als pauschalisierter Schadenersatz (liquidated damages) gestaltet werden.

Materielle Regelungen unter Berücksichtigung des WKR

- **Allgemeine Bestimmungen / «Boilerplates»**
 - Höhere Gewalt / Force Majeure
 - Hardship Clause
 - Salvatorische Klausel
 - Abtretung und Verpfändung
 - Schriftlichkeit
 - Anwendbares Recht und Gerichts- oder Schiedsgerichtsstand

I. Kauf- und Lieferverträge

➤ Praxistipps

1. Besteht Unklarheit darüber, ob ein Kauf- oder Werkvertrag besteht, empfiehlt es sich im Vertrag (mindestens) folgende Punkte explizit zu regeln:
 - Gefahrenübergang (siehe Art. 185, 371 OR und Art. 66 ff CISG)
 - Mängelrechte und insbesondere Anspruch auf Nachbesserung; die Nachbesserung ist im OR – anders als beim CISG (Art. 46) – nicht geregelt / vorgesehen.
2. Vermeiden Sie die Anwendung des CISG, da dieses nur den Abschluss und die daraus erwachsenen Rechte und Pflichten des Käufers und Verkäufers regelt (siehe Folien 15 – 19 Internationales Vertragsrecht, Teil I).
3. Definieren Sie mit hinreichender Bestimmtheit das anzuwendende Recht und den Gerichtsstand.

Produktehaftpflicht - Definition

- Definition: vertrags- und verschuldensunabhängige Haftung des Herstellers für Mangelfolgeschäden (Personen- und Sachschäden) aus dem Gebrauch oder dem Verbrauch eines von ihm hergestellten und in den Verkehr gebrachten Produkts (Beilage 2: Bundesgesetz über die Produktehaftpflicht vom 18.06.1993, PrHG, SR 221.112.994).
- Gehaftet wird nicht für den Mangel am Produkt selbst, sondern für die durch das fehlerhafte Produkt verursachten:
 - Personenschäden (Tod oder Verletzung); und
 - Sachschäden d.h. Schäden an einer Sache, die ihrer Art nach gewöhnlich zum privaten Ver- oder Gebrauch bestimmt und vom Geschädigten hauptsächlich privat verwendet worden ist.

Produkthaftung – Hersteller / Haftpflichtiger

- Hersteller ist (Art. 2 PrHG), wer:
 - ein Endprodukt, einen Grundstoff oder ein Teilprodukt herstellt;
 - sich als Hersteller ausgibt, indem er seinen Namen, Warenzeichen oder ein anderes Erkennungszeichen auf dem Produkt anbringt (Achtung bei Herstellung unter Lizenz!);
 - unter Vorbehalt völkerrechtlicher Abkommen ein Produkt zum Zweck des Verkaufs, der Vermietung, des Mietkaufs oder einer anderen Form des Vertriebs im Rahmen ihrer geschäftlichen Tätigkeit einführt (**Importeur**); und
 - das Produkt geliefert hat (**Lieferant**), wenn der Hersteller nicht festgestellt werden kann.

Produktehaftpflicht – Produkt

- Produkt «ist jede bewegliche Sache, auch wenn sie einen Teil einer anderen beweglichen oder einer unbeweglichen Sache bildet, und Elektrizität» (Art. 3 PrHG).
- Naturprodukte wie landwirtschaftliche Boden- sowie Tierzucht-, Fischerei- und Jagderzeugnisse gelten als Produkte im Sinne des PrHG, sobald sie erstmals verarbeitet worden sind.

Produkthaftungspflicht – Fehler / fehlerhaftes Produkt

- Ein Produkt ist nach Art. 4 PrHG fehlerhaft, «wenn es nicht die Sicherheit bietet, die man unter Berücksichtigung aller Umstände zu erwarten berechtigt ist».
- Dabei sind insbesondere zu berücksichtigen:
 - die Art und Weise, wie das Produkt dem Publikum präsentiert wird;
 - den Gebrauch, mit dem vernünftigerweise gerechnet werden kann (Bspw. iPhone nicht in der Badewanne aufladen);
 - den Zeitpunkt, in dem es in den Verkehr gebracht wurde, wobei ein Produkt nicht allein deshalb fehlerhaft ist, weil später ein verbessertes in Verkehr gebracht wurde (Bsp.: iPhone 12 ist nicht fehlerhaft, weil mittlerweile das iPhone 13 auf dem Markt ist)

Produkthaftpflicht – Abgrenzung

- Vom Produkthaftpflichtgesetz unterscheidet sich das Produktsicherheitsgesetz (Bundesgesetz über die Produktsicherheit vom 12.06.2009, PrSG, SR 930.11 (Beilage 3)) durch:
 - den Zweck: Gewährleistung der Produktesicherheit und die Erleichterung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs;
 - den Gegenstand: weiterer Produktebegriff als im PrHG und zudem gewerblicher oder beruflicher Eigengebrauch des Produkts; sowie
 - die Begriffe des Herstellers und des Inverkehrbringens

Spezialregelungen zu den Verbraucherverträgen

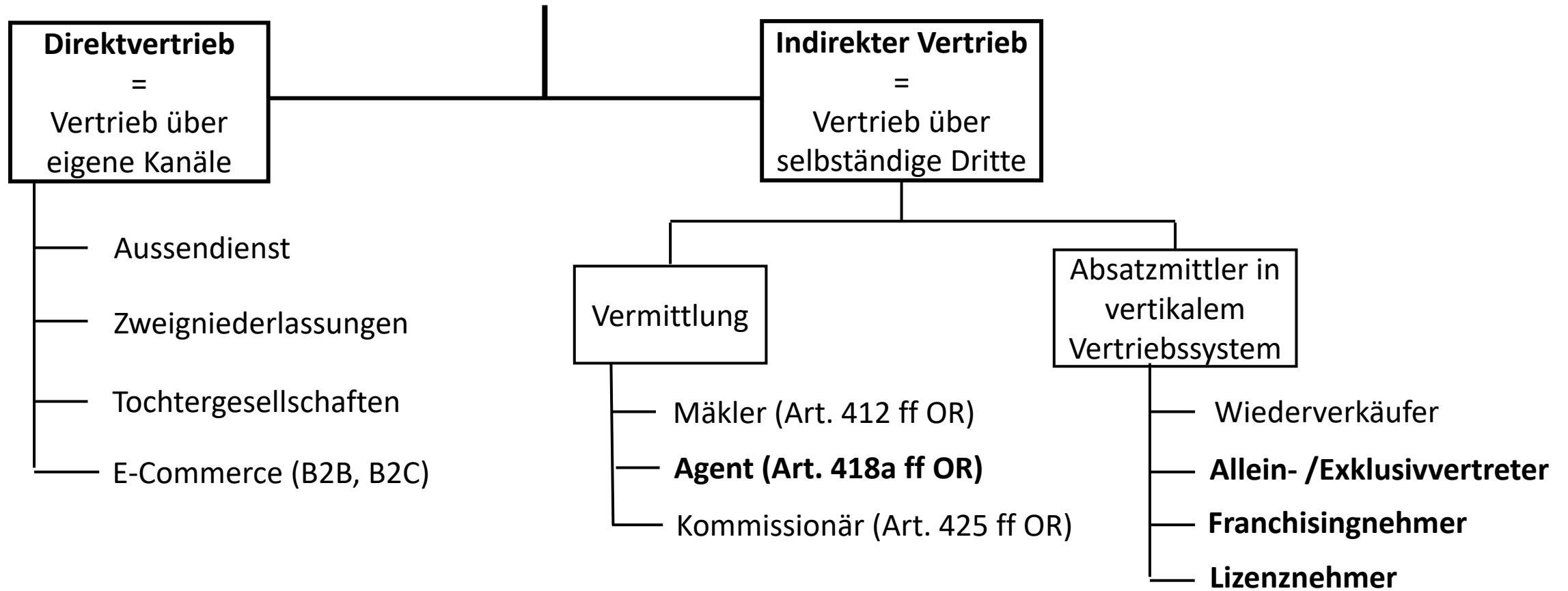
- Bei Verträgen mit Verbrauchern sind Art. 16 LugÜ (zwingender Gerichtsstand am Wohnsitz des Verbrauchers) und Art. 120 IPRG (bei Leistungen des üblichen Verbrauchs zu persönlichen oder familiären Zwecken zwingende Anwendung des Recht Staats, in dem der Verbraucher seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat) zu beachten (Beilagen 4 und 5).
- Darüber hinaus bestehen sowohl in der Schweiz als auch in der EU verschiedene Gesetze, welche zum Konsumentenschutz anwendbar sind (Bspw. CH: Konsumentinformationsgesetz, UWG, Preisbekanntgabeverordnung; EU: EU-Verbraucherrechtsrichtlinie 2011/83, EU-Richtlinie 93/13/EWG über missbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen u.a.m.)

I. Kauf- und Lieferverträge

Beilagen

- Beilage 1: WKR / CISG
- Beilage 2: PrHG
- Beilage 3: PrSG
- Beilage 4: LugÜ
- Beilage 5: IPRG
- Beilage 6: Checkliste Kaufvertrag

Erscheinungsformen des Vertriebs



Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Allgemeines

- Vermittler sind rechtlich und wirtschaftlich selbständige Dritte. Es besteht kein Arbeitsverhältnis mit dem Auftraggeber.
- Es wird unterschieden, ob bloss die Möglichkeit eines Geschäft vermittelt (Vermittlungsagent bzw. -mäkler) wird oder ob der Vermittler das Geschäft auf fremde Rechnung abschliesst (Abschlussagent bzw. -mäkler).
- Es wird weiter unterschieden, ob der Vermittler die Ware zu Eigentum erwirbt oder er den Absatz lediglich unterstützt.

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

- Definition: «Agent ist, wer die Verpflichtung übernimmt, dauernd für einen oder mehrere Auftraggeber Geschäfte zu vermitteln oder in ihren Namen und für ihre Rechnung abzuschliessen, ohne zu den Auftraggeber in einem Arbeitsverhältnis zu stehen.» (Art. 418a OR) (Beilage 7)

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

• Merkmale

- Agent ist selbständiger Unternehmer.
- Dauerschuldverhältnis mit Pflicht zur aktiven Vermittlungstätigkeit
- Agent ist i.d.R. in der Vertriebsorganisation des Auftraggebers eingegliedert.
- Agenturvertrag kann exklusiv oder nicht-exklusiv sein (Art. 418f Abs. 3 OR).
- **ACHTUNG:** Bei Exklusivität evtl. kartellrechtliche Relevanz!

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

• Entstehung / Zustandekommen

- Grundsätzlich formlos
- Zwingend schriftlich müssen jedoch folgende Klauseln gefasst sein:
 - Konkurrenzverbot und Delcredere Inkasso (Art. 418c Abs. 2 und 3 OR)
 - Ausschluss der Exklusivagentur bei Gebiets- und/oder Kundenkreiszuweisung (Art. 418f Abs. 3 OR)
 - Pflicht zur schriftlichen Provisionsabrechnung (Art. 418k Abs. 1 OR)
 - kürzere ordentliche Kündigungsfrist d.h. weniger als 30 Tage (Art. 418q Abs. 1 OR)

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

• Pflichten des Agenten (1/2)

- Dauernde Pflicht zur Vermittlung oder zum Abschluss von Geschäften gemäss Weisungen des Auftraggebers. Darüber hinaus Absatzförderpflicht. Vereinbarung einer Mindestumsatzverpflichtung zulässig.
- Sorgfalts- und Treuepflicht (Art. 418c und d OR): Agent muss die Interessen seines/r Auftraggeber wahren, ist zur Geheimhaltung verpflichtet und kann zu einem (nachvertraglichen) Konkurrenzverbot verpflichtet werden.

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

• Pflichten des Agenten (2/2)

- Rechenschafts- bzw. Berichterstattungspflicht über Verkaufszahlen
- Übernahme von Delcredere-Risiko nur, wenn schriftlich vereinbart und gegen angemessenen besonderen Entgelt (Art. 418c Abs. 3 OR)
- Inkasso nur, wenn besonders vereinbart und gegen Inkassoprovision (Art. 418e Abs. 2 i.V.m. 418l OR)

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

• Pflichten des Auftraggebers (1/2)

- Allgemeine Unterstützungspflicht, «um dem Agenten die Ausübung einer erfolgreichen Tätigkeit zu ermöglichen.» Dazu gehört insbesondere die Herausgabe sachdienlicher Dokumentation (Prospekte, Preislisten u.a.m.)
- Entschädigungspflicht:
 - Vermittlungs- oder Abschlussprovision (Art. 418g ff OR); Zur Sicherung hat der Agent ein Einsichtsrecht in die Geschäftsbücher des Auftraggebers (Art. 418k OR) sowie ein Retentionsrecht an beweglichen Sachen und Wertpapieren.
 - Inkassoprovision (Art. 418l OR), soweit der Agent zum Inkasso beauftragt ist.

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

• Pflichten des Auftraggebers (2/2)

- Entschädigungspflicht (Forts.):
 - zwingende Entschädigungspflicht des Auftraggebers, wenn er den Agenten schuldhaft an der Tätigkeit verhindert (Art. 418m Abs. 1 OR).
 - zwingende zeitlich beschränkte Lohnfortzahlungspflicht, sofern Agent ausschliesslich für Auftraggeber tätig ist.
 - Entschädigung bei nachvertraglichem Konkurrenzverbot (Art. 418d Abs. 2 OR)
 - Kundschaftsentschädigung (Art. 418u OR)

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

• Beendigung (1/3)

- Der Agenturvertrag endet durch:
 - Zeitablauf (Art. 418p OR)
 - ordentliche Kündigung. Im ersten Jahr mit einer Kündigungsfrist von einem Monat per Ende Monat und ab dem zweiten bei entsprechender Parteivereinbarung mit zwei oder mehr Monaten Kündigungsfrist.
 - Kündigung aus wichtigen Gründen bzw. «fristlose» Kündigung (Art. 418r OR).
 - Tod oder Eintritt der Handlungsunfähigkeit des Agenten sowie Konkurs des Auftraggebers (Art. 418s OR)
- Gegenseitige Rückgabepflichten auf dem Zeitpunkt der Beendigung

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

• Beendigung (2/3)

- Fälligkeit aller Provisionsansprüche des Agenten zum Zeitpunkt der Beendigung.
- Anspruch auf Kundschaftsentschädigung von max. einem Nettojahresverdienst, wenn kumulativ:
 1. der Agent durch seine Tätigkeit den Kundenkreis des Auftraggebers wesentlich erweitert (z.B. jährliche Zuwachsrate von 15%, wobei auch auf dem Umsatz abzustellen ist) hat;

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

- **Beendigung (3/3)**

2. der Auftraggeber davon auch nach der Beendigung des Agenturvertrags erhebliche Vorteile davon trägt (z.B. die Kundschaft bleibt nach dem Weggang des Agenten wahrscheinlich treu. Unerheblich ist, ob der Auftraggeber den Vorteil effektiv nutzt oder nutzen will); und
3. der Agenturvertrag nicht aus Gründen aufgelöst worden ist, welche der Agent zu vertreten hat.

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

• Internationaler Kontext (1/3)

- Der Agenturvertrag untersteht der freien Rechtswahl gemäss Art. 116 IPRG (Bundesgesetz vom 18.12.1987 über das internationale Privatrecht, SR 291). Das heisst, dass ein Agenturvertrag für einen Agenten mit Tätigkeit in der Schweiz einem ausländischen Recht unterstehen kann.
- Ohne Rechtswahl untersteht der Agenturvertrag demgegenüber IPRG dem Recht des Staats, in dem die Partei, welche die charakteristische Leistung erbringen soll – also der Agent, ihren gewöhnlichen Aufenthalt oder ihre Niederlassung hat (Art. 117 IPRG).

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

- **Internationaler Kontext (2/3)**

- Die Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter bezweckt eine Vereinheitlichung des Handelsvertreterrechts in der EU bzw. im EWR, um Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden und den Agenten ausreichend Schutz zu gewähren (Beilage 8).
- Diese EG-Richtlinie ist nicht direkt anwendbar, sondern muss in den nationalen Gesetzgebungen berücksichtigt werden.

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

• Internationaler Kontext (3/3)

- Hinsichtlich kartellrechtlicher Relevanz wird in der EU zwischen echtem und unechtem Handelsvertreter unterschieden:
 - Echter Handelsvertreter ist, wer als «verlängerter Arm» des Lieferanten am Markt auftritt d.h. keine oder bloss unbedeutende Risiken in Bezug auf die vermittelten Verträge übernimmt. => Kartellrechtlich irrelevant, soweit keine Abreden betreffend den Vermittlungsmarkt (Alleinvertreter- oder Wettbewerbsverbotsklauseln) bestehen.
 - Unechter Handelsvertreter ist, wer als eigenständiger Händler auftritt und das finanzielle und geschäftliche Risiko (bspw. Eigentum an der Vertragsware, Lager-, Transport- und Werbekosten usw.) trägt => kartellrechtlich relevant

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

➤ Praxistipps:

1. Halten Sie bei der Vereinbarung über ein Exklusivgebiet oder einen bestimmten Kundenkreis schriftlich fest, ob der Auftraggeber dieses Gebiet und/oder diesen Kundenkreis selbst beliefern darf. Wenn ja, vereinbaren Sie eine entsprechende Provisionszahlung an den Agenten.
2. Um Streitigkeiten bei der Frage der Kundschaftsentschädigung zu vermeiden, sollte auftraggeberseitig das bestehende Kundenportfolio und die Umsätze zu Beginn des Agenturverhältnisses festgehalten werden.

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Vermittlung - Agenturvertrag

➤ Praxistipps:

3. Für die Kündigung aus wichtigem Grund (Art. 418r OR) gelten die arbeitsrechtlichen Bestimmungen (Art. 337 ff OR). Seien Sie sich bewusst, dass die meisten «fristlosen» Entlassungen von den Gerichten als missbräuchliche Kündigung beurteilt werden.

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

- Definition: Mit dem Alleinvertriebsvertrag räumt der Lieferant seinem Abnehmer ein örtlich, sachlich und zeitlich begrenztes ausschliessliches Bezugsrecht ein. Der Abnehmer übernimmt seinerseits bestimmte Verpflichtungen wie z.B. die Pflicht zum Mindestbezug.
- Gesetzlich nicht geregelt: sogenannter Innominatkontrakt mit Elementen des Agentur-, Sukzessivkauf- und Lizenzvertrags

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

• Erscheinungsformen

- Exklusivvertriebsvertrag ohne Integration des Abnehmers in die Vertriebsorganisation des Lieferanten
 - ✓ Ausschliessliche Lieferpflicht des Lieferanten und Mindestbezugspflicht des Abnehmers
- Exklusivvertriebsvertrag mit Integration des Abnehmers in die Vertriebsorganisation des Lieferanten
 - ✓ Lieferpflicht des Lieferanten, Mindestbezugspflicht des Abnehmers und Vertriebsbindungsklausel

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

• Merkmale

- Abnehmer ist selbständiger Unternehmer
- Dauerschuldverhältnis
- Kaufverpflichtung des Abnehmers
- kartellrechtlich sehr relevant insbesondere bei Vertriebsbindungen des Abnehmers!

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

- **Entstehung / Zustandekommen**

- Formlos, wobei Schriftlichkeit empfohlen ist

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

• Pflichten des Abnehmers (1/2)

- Pflicht zur Abnahme und zum Vertrieb des Produkts im Vertragsgebiet; gegebenenfalls Mindestabsatzmenge
- Pflicht eines genügenden Lagerbestands an Produkten inkl. Ersatzteilen
- Absatzförderpflicht
- Kundendienst; allenfalls Reparatur- und Garantiewerke

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

- **Pflichten des Abnehmers (2/2)**

- Eventuell Vertriebsbindungen wie

- Direktlieferverbote
- Querlieferverbote
- Selektiver Vertrieb
- Preisbindungen

- **ACHTUNG:** Vertriebsbindungen sind kartellrechtlich sehr kritisch!

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

• Pflichten des Lieferanten

- Lieferpflicht (genügende Menge)
- Eventuell Unterstützung:
 - zum Produkt in technischer Hinsicht
 - für Werbung, Marketing
- Konkurrenzverbot d.h. kein Absatz durch Lieferant oder Dritte im Vertragsgebiet
- Gewährung von Immaterialgüterrechten wie Nutzungsrechten von Marken usw.

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

• **Leistungsstörungen (1/2)**

- Haben die Parteien die Folgen von Leistungsstörungen nicht geregelt:
 - kommt der allgemeine Teil des OR zur Anwendung, soweit nicht eine analoge Anwendung des besonderen Teils angezeigt ist.
 - Bei Verletzung der Abnahmepflicht durch den Abnehmer oder der Lieferpflicht durch den Lieferanten tritt der Gläubiger- bzw. der Schuldnerverzug (Art. 91 bzw. 102 OR) ein.

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

• Leistungsstörungen (2/2)

- Nicht zulässig ist ein Rücktritt vom Vertrag nach Art. 107 OR, weil der Alleinvertriebsvertrag ein Dauerschuldverhältnis ist. Das Rücktrittsrecht wandelt sich in eine Kündigung und zwar nur im Hinblick auf zukünftige Leistungen.
- Beim Sukzessivliefervertrag kommen auf Sach- und Rechtsmängel die kaufrechtlichen Gewährleistungsbestimmungen zur Anwendung.

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

- **Beendigung**

- In der Regel infolge Zeitablauf
- Ist die Dauer vertraglich nicht geregelt, Anlehnung an Art. 546 Abs. 1 OR (Gesellschaft auf unbestimmte Dauer).
- Eine ausserordentliche Kündigung aus wichtigen Gründen ist immer zulässig.

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

- **Besonderheiten (1/2)**

- Kundschaftsentschädigung: Ist der Abnehmer wie Agenten in die Vertriebsorganisation des Lieferanten integriert und genießt er nur eine eingeschränkte wirtschaftliche Autonomie, steigt der Wert der Marke des Lieferanten. Es ist dabei auszugehen, dass Kunden nach Beendigung des Alleinvertriebsvertrag beim Lieferanten bleiben werden, weshalb der Abnehmer Anspruch auf eine Kundschaftsentschädigung hat (Art. 418u OR; siehe dazu Beilage 9: BGE 134 III 497).

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

- **Besonderheiten (2/2)**

- Konkurrenzverbot während der Vertragsdauer: Es ist umstritten, ob der Abnehmer während der Dauer des Alleinvertriebsvertrags einem Konkurrenzverbot untersteht. Je intensiver der Abnehmer in die Vertriebsorganisation des Lieferanten integriert ist, umso höher sind die Treueanforderungen an den Abnehmer.
- Nachvertragliches Konkurrenzverbot: Nach Lehre und Rechtsprechung ist ein nachvertragliches Konkurrenzverbot analog zu Art. 418d OR grundsätzlich zulässig. Massgeblich dabei ist die Einbindung des Abnehmers im Vertriebssystem des Lieferanten.

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

• Kartellrechtliches (1/5)

- Sehr hohe kartellrechtliche Relevanz in der CH und in der EU v.a. in Bezug auf vertikale Wettbewerbsbeschränkungs-Abreden (Abreden zwischen Unternehmen verschiedener Marktstufen namentlich von Vertriebspartnern).
- Gesetzliche Grundlagen in der Schweiz:
 - Art. 4 KG (Bundesgesetz vom 6.10.1995 über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen, SR 251) (Beilage 10)
 - Bekanntmachung der WEKO vom 28.06.2010 über die wettbewerbsrechtliche Behandlung vertikaler Abreden (Vertikalbekanntmachung) (Beilage 11)
 - Bekanntmachung der WEKO vom 19.12.2005 betreffend Abreden mit beschränkter Marktwirkung (KMU-Bekanntmachung) (Beilage 12)

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

- **Kartellrechtliches (2/5)**

- Gesetzliche Grundlagen in der EU:

- Art. 101 AEUV (Konsolidierte Fassung des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union, 2012/ C 326/01) (Beilage 13)
- Verordnung (EU) Nr. 330/2010 der Kommission vom 20. April 2010 über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen (EU-Gruppenfreistellungsverordnung betreffend vertikale Vereinbarungen; Vertikale GVO) (Beilage 14)
- Bekanntmachung über Vereinbarungen von geringer Bedeutung, die im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union den Wettbewerb nicht spürbar beschränken (De-minimis-Bekanntmachung) (2014/C 291/01) (Beilage 15)
- Mitteilung der Kommission - Leitlinien für vertikale Beschränkungen vom 10.05.2010 (SEK/2010/0411)

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

• Kartellrechtliches (3/5)

➤ Unzulässig sind:

- Preisabsprachen: Festlegung von Minimal- oder Festpreisen für den Weiterverkauf (Praxisbeispiel Stöckli-Ski); Zulässig sind jedoch Maximalpreise oder ggf. unverbindliche Preisempfehlungen
- Gebietsabsprachen: passive Verkäufe (inkl. über Internet) des Exklusivvertreters an Kunden ausserhalb des Vertragsgebiets (Beispiele: BMW- und Elmex-Fall)

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

- **Kartellrechtliches (4/5)**

- Unzulässig sind:

- Marktabstottung: Abreden, die den Lieferanten hindern, an andere Abnehmer als dem Alleinvertreter zu liefern

Im selektiven Vertrieb (d.h. Händler müssen bestimmte Qualifikationen und Merkmale erfüllen und dürfen nicht an andere Händler liefern, die nicht Teil des selektiven Vertriebs sind)

- Verbot von passiven und aktiven Verkäufe des Exklusivvertreter an Endkunden
- Verbot von Querlieferungen zwischen Händler des Vertriebskanals

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

- **Kartellrechtliches (5/5)**

- Unzulässig sind:

- Marktabstottung: Wettbewerbs- bzw. Konkurrenzverbote für eine unbestimmte oder längere Dauer als mehr als ein Jahr nach Beendigung des Alleinvertriebsvertrags

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Allein- / Exklusivvertriebsvertrag

➤ Praxistipps

1. Vermeiden Sie Abreden über:
 - Preisbindungen
 - absoluten Gebietsschutz
 - Marktabschottung
2. Beachten Sie als Auftraggeber bei einer ausserordentlichen Kündigung aus wichtigen Gründen, dass die arbeitsrechtlichen Vorschriften über die missbräuchliche Kündigung analog anwendbar sind.

II. Vertriebsverträge

Agentur- und Alleinvertriebsvertrag – Beilagen

- Beilage 7: Art. 418a ff OR
- Beilage 8: Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. 12.1986
- Beilage 9: BGE 134 III 497
- Beilage 10: Kartellgesetz
- Beilage 11: Weko-Vertikalbekanntmachung
- Beilage 12: Weko-KMU-Bekanntmachung
- Beilage 13: AEUV
- Beilage 14: EU Gruppenfreistellungsverordnung

II. Vertriebsverträge

Agentur- und Alleinvertriebsvertrag – Beilagen

- Beilage 15: EU De-minimis-Bekanntmachung
- Beilage 16: Checklisten Agentur- und Alleinvertriebsvertrag

Indirekter Vertrieb: Franchisingvertrag

- Definition: Franchisingnehmer ist, wer vom Franchisinggeber für eine bestimmte Dauer für ein bestimmtes geographisches Gebiet ein Organisations- und Absatzkonzept nebst Schulung, Instruktion, Knowhow und Nutzungsrechte gegen eine Gebühr übernimmt.
- Gesetzlich nicht geregelt. Grundlagen sind Lehre, Rechtsprechung und Praxis (Beilage 17); enthält Elemente des Kaufs, der Miete, des Auftrags, des Lizenzvertrags und bei partnerschaftlicher Verbindung Elemente der einfachen Gesellschaft.

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Franchisingvertrag

• Merkmale

- zwei selbständige Unternehmer (Franchisegeber und -nehmer) vereinbaren eine auf bestimmte Dauer angelegte Zusammenarbeit.
- Der Franchisegeber stellt Geschäftsmodell, Marke und Knowhow örtlich und sachlich beschränkt gegen Entgelt zur Verfügung.
- Knowhow-Transfer vom Franchisegeber zum Franchisenehmer
- Franchisenehmer ist Händler im eigenen Namen und auf eigene Rechnung für den Vertrieb der vom Franchisegeber gelieferten Produkte.
- Kartellrechtlich relevant (Wettbewerbs- und Exklusivitätsabreden)

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Franchisingvertrag

• Erscheinungsformen

- Warenfranchising: Bei dieser Art von Franchising bietet der Franchisegeber nur das Geschäftsmodell an. Beispiele: The Body Shop, Radisson Hotel & Resorts, Kieser Training, Remax, Fleurop Blumenvermittlung, Auto- und Motorradhändler
- Produktionsfranchising (auch Industrie- oder Herstellerfranchising genannt): Bei dieser Franchisingsart produziert der Franchisenehmer Produkte nach den Vorgaben des Franchisegebers, die unter der Marke des Franchisegebers vertrieben werden. Beispiele: Pain Paillasse, Coca-Cola
- Mischformen von Waren- und Produktionsfranchising: McDonalds, Subway

II. Vertriebsverträge

Franchisingvertrag – Beilagen

- Beilage 17: BGE 118 II 157
- Beilage 18: Checkliste Franchisingvertrag

Indirekter Vertrieb: Lizenzvertrag

- Definition: Durch den Lizenzvertrag verpflichtet sich der Lizenzgeber gegen Entgelt, der Lizenzgebühr, gegenüber dem Lizenznehmer für eine bestimmte Zeit, ein gesetzlich oder faktisch geschütztes Immaterialgut zum Gebrauch und zur Nutzung zu überlassen (Beilage 19).
- Gesetzlich nicht geregelt; der Lizenzvertrag ist ein Innominatkontrakt «sui generis». Enthält Elemente der Gebrauchsüberlassung (Miete) und des Auftrags.

Indirekter Vertrieb: Lizenzvertrag

• Merkmale

- Eine auf bestimmte Dauer angelegte Einräumung eines Gebrauchs- und Nutzungsrechts eines Immaterialguts
- Nutzung des Immaterialguts ist stets als wirtschaftliche Nutzung und/oder Kommerzialisierung ausgelegt
- Vielfalt der Lizenzgegenstände und der Lizenzarten
- Besonderheit: gesetzliche und gerichtlich / behördlich zugesprochene Zwangslizenz als Ausnahme zur vertraglichen Lizenz.
 - Bsp. von gesetzlichen Lizenzen: SUISA-Lizenz für Photokopien oder Tonträger.
 - Bsp. von behördlich zugesprochenen Lizenzen sind bei Erfindungspatenten die im öffentlichen Interesse zugesprochenen Lizenzen sowie zwingende Lizenzen für den Export von pharmazeutischen Produkten.

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Lizenzvertrag

- **Zweck**

- Rechtsinhaber ist nicht in der Lage (z.B. wegen kein Kapital, Vertriebsnetz, keine Produktionsanlage u.a.m.) , sein Immaterialgut selber zu verwerten
- Erweiterung oder Vervollständigung des Geschäftsbereichs
- Markteintritt mit geringen Marketinginvestition
- wirtschaftliche Kooperation
- Nutzung der Monopolstellung durch die Vereinbarung von Bezugsverpflichtungen, Absatzbedingungen oder Beschränkung des Kundenkreises (Achtung: kartellrechtlich relevant!)
- Umgehung ausländischer Importrestriktionen

Indirekter Vertrieb: Lizenzvertrag

• Erscheinungsformen (1/2)

- einfache bzw. nicht exklusive Lizenz: Lizenznehmer hat kein ausschliessliches Gebrauchsrecht am lizenzierten Immaterialgut
- ausschliessliche bzw. exklusive Lizenz: Lizenznehmer hat ausschliessliches Gebrauchsrecht und Lizenzgeber verzichtet auf die Nutzung des lizenzierten Rechts
- Alleinlizenz: Wie exklusive aber mit dem Unterschied, dass der Lizenzgeber das Recht zur Nutzung behält

Lizenzvertrag

• Erscheinungsformen (2/2)

- Kreuzlizenz: Jede Partei ist bezüglich eines anderen Immaterialguts zugleich Lizenzgeberin und -nehmerin.
- Unterlizenz: Der Lizenznehmer räumt einem Dritten eine Lizenz ein, wobei diese Unterlizenz von der Hauptlizenz abhängt.
- gemischte Lizenz / Technologietransfervertrag: Lizenzgeber räumt dem Lizenznehmer den Gebrauch einer patentierten Technologie und des damit im Zusammenhang stehenden Knowhows sowie allenfalls Fabrikationsgeheimnisse.

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Lizenzvertrag

- **Gegenstand (1/2)**

- Grundsatz: jedes vertraglich erfassbare, unkörperliche Gut.
- Im Einzelnen – absolute Rechte (Eigentumsrechte):
 - Erfindungspatente
 - Marken und Herkunftsangaben
 - Werke (Urheberrechte)
 - Design
 - Pflanzenzüchtungen
 - Topographien von Halbleitererzeugnissen

Indirekter Vertrieb: Lizenzvertrag

- **Gegenstand (2/2)**

- Im Einzelnen – relative (obligatorische) Rechte:
 - Knowhow: Aus spezifischen Kenntnissen und praktischen Fähigkeiten bestehende Expertise, die jemanden befähigt, Aufgaben einer gewissen Schwierigkeit und Komplexität zu erfüllen.
 - mit technischen und/oder organisatorischen Mitteln schützbare Informationen. Unterscheidet sich vom Knowhow dadurch, dass die geschützten Informationen kein besonderes Wissen oder Können beinhalten (Beispiel: Datenbanken)

Indirekter Vertrieb: Lizenzvertrag

• Entstehung / Zustandekommen

- Formlos, wobei Schriftlichkeit empfohlen insbesondere bezüglich:
 - Lizenzgegenstand
 - Lizenzart
 - Lizenzumfang (geographisch, zeitlich, Übertragbarkeit)
 - Rechtsgewährleistung inkl. bei Verletzung durch Dritte
 - Lizenzgebühren (Art und Abrechnungsmodalitäten)
 - Beendigung und Folgen der Beendigung

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Lizenzvertrag

• Pflichten des Lizenzgebers

- Überlassung des Lizenzgegenstands zum Gebrauch und zur Nutzung.
- Allenfalls Eintragung des lizenzierten Schutzrechts in Registern (v.a. im Ausland)
- Erhalt des Immaterialguts im gebrauchsfähigen und nutzungsfähigen Zustand
- Insbesondere bei technischen Lizenzen (inkl. Technologietransferverträgen) Pflicht zur Einweisung (Beilage 20)

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Lizenzvertrag

- **Pflichten des Lizenznehmers (1/2)**

- Bezahlung der Lizenzgebühr
- Pflicht zur Geheimhaltung insbesondere über alleine lizenziertes oder mitlizenziertes Knowhow sowie über Informationen, die mit technischen und/oder organisatorischen Mitteln schützbar sind.

Lizenzvertrag – Materielle Regelungen

• **Pflichten des Lizenznehmers (2/2)**

- Bezahlung der Lizenzgebühr
- Pflicht zur Geheimhaltung insbesondere in Bezug auf Knowhow sowie auf Informationen, die mit technischen und/oder organisatorischen Mitteln schützbar sind.
- Pflicht, den Lizenzgegenstand zu erhalten
- Insbesondere bei der ausschliesslichen Lizenz Pflicht, den Lizenzgegenstand zu nutzen bzw. zu gebrauchen

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Lizenzvertrag

• Beendigung

- bei befristeten Lizenzen durch Zeitablauf oder ausserordentliche Kündigung aus wichtigen Gründen
- Bei unbefristeten Lizenzverträgen durch ordentliche Kündigung
- Rückgabepflichten und/oder Nutzungs- bzw. Gebrauchsverbote

II. Vertriebsverträge

Indirekter Vertrieb: Lizenzvertrag

• Internationaler Kontext

- Lizenzverträge unterliegen grundsätzlich der freien Rechts- und Gerichtsstandwahl.
- Lizenzen sind in bestimmten Ländern in Register eintragungsfähig oder -pflichtig.
- Beim Technologietransfer von der CH in die EU sowie innerhalb der EU ist die Verordnung (EU) Nr. 316/2014 der Kommission vom 21. März 2014 über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen (EU-Technologietransfer-VO) zu beachten (Beilage 21; siehe auch Beilage 13) .

II. Vertriebsverträge

Lizenzvertrag – Beilagen

- Beilage 19: Thomas Probst, Der Lizenzvertrag: Grundlagen und Einzelfragen, in: Jusletter 02.09.2013
- Beilage 20: Patentschrift
- Beilage 21. EU-Technologietransferverordnung
- Beilage 22: Checkliste Lizenzvertrag

III. Compliance im Export

Compliance

• Definition

- Compliance besteht in der die Sicherstellung der Einhaltung anwendbarer Rechtsvorschriften sowie selbstverpflichtender Normen (Code of Conduct, Weisungen von Unternehmen, Standesregeln usw.).
- Compliance ist erreicht, wenn ein Unternehmen alle verbindlichen Vorgaben einhält; dies geschieht sowohl durch eine wegleitende Unternehmenskultur als auch durch werteorientiertes Verhalten der Vorgesetzten und der Mitarbeitenden.

III. Compliance im Export

Compliance

- **Zweck**

- Rechtzeitige Reaktion auf festgestellte Verfehlungen oder Mängel
- Vermeidung oder Reduktion von möglichen Sanktionen (Bussen / Geldstrafen)
- Vermeidung von Reputationsschäden

Kartellrecht

• Grundlagen

- Das Kartellrecht (Beilagen 10 – 15) sanktioniert Wettbewerbsabreden und missbräuchliches Verhalten, die den Wettbewerb aufheben oder einschränken.
- Verboten sind:
 - horizontale Abreden d.h. Abreden zwischen Konkurrenten über Preise, Mengen, Markt- und/oder Kundenaufteilungen (Fallbeispiele: Submissionsabsprachen in GR, «Teerkartell» (Preisabsprache) im TI)
 - vertikale Abreden d.h. Abreden zwischen Unternehmen verschiedener Marktstufen über Mindest- oder Festpreise, exklusive Gebietszuteilung u.a.m.
 - missbräuchliches Verhalten marktbeherrschender Unternehmen wie bspw. Liefer- und Bezugsboykotte, Diskriminierung, Erzwingung von Preisen (in der EU z.B. durch Geoblocking) oder ungünstigen Geschäftsbedingungen

III. Compliance im Export

Kartellrecht

• Risiken

- Untersuchung (inkl. u.U. Hausdurchsuchung) durch WEKO
- Sanktionen:
 - CH: Busse bis zu 10% des in den letzten drei Geschäftsjahren in der CH erzielten Umsatzes
 - EU: Busse bis zu 10% des weltweiten Jahresumsatzes
- Nichtigkeit von Verträgen und u.U. Schadenersatzansprüche von Kunden und Lieferanten
- Reputationsschaden
- persönliche kartell- und ggf. strafrechtliche Verantwortlichkeit der handelnden Personen

Kartellrecht

• Handlungsempfehlungen

- Ausarbeitung und Erlass von Code of Conducts und von Weisungen
- Implementierung eines kartellrechtlichen Compliance-Programms
- Schulung der Mitarbeitenden und Durchführung von Querschnitt- und Einzelprüfungen
- Konsequentes sanktionieren von Verstößen
- Prüfung und u.U. Anpassung der kartellrechtlich relevanten Verträge

III. Compliance im Export

Bestechung

- **Definition**

- **Bestechung bzw. Korruption:** Missbrauch der Vertrauensstellung in einer Funktion oder Organisation, zur Erlangung eines materiellen oder immateriellen Vorteils, auf dem kein rechtlich begründeter Anspruch besteht.
- **Vorteile** können irgendwelcher Art sein, etwa Geld, Geldäquivalente, Geschenke, Gutscheine, Provisionen inkl. Kickbacks, Vergünstigungen, außerordentlich hohe Rabatte, Kostenübernahmen (Hausangestellte, Handyrechnung), Einladungen, Reisen, Ausflüge, übersetzte Honorare, Darlehen, Nutzung von Einrichtungen, Anstellung eines Verwandten, Urlaub für die Familie, Bordellbesuch, Verschaffung einer lukrativen Haupt- oder Nebentätigkeit, spätere Karriereaussichten, Clubmitgliedschaften, Gefälligkeiten usw.
- **Bestechen oder sich bestechen lassen** ist ein Straftatbestand, das mit einer Freiheitsstrafe von bis zu 5 Jahren oder einer Geldstrafe bestraft wird. Arbeitsrechtlich kann er mit der fristlosen Entlassung geahndet werden.

III. Compliance im Export

Bestechung

- **Risiken**

- Erpressbarkeit
- strafrechtliche Verantwortlichkeit der handelnden Person sowie des Unternehmens; Sanktionen: Busse oder Gefängnis bis zu 5 Jahren
- Nichtigkeit von Verträgen und ggf. Schadenersatzansprüche
- Reputationsschaden

III. Compliance im Export

Bestechung

• Handlungsempfehlung

- Siehe Folie 83 mit entspr. Anpassung auf Korruption
- Schaffung der Möglichkeit eines geschützten Meldeverfahrens im Unternehmen selbst (z.B. Whistleblowing-Stelle)
- Überwachung von risikoexponierten Vertragspartnern (insb. Agenten, Joint-Venture-Partnern)
- Einführung von internen Bewilligungsverfahren und Verbot von Geschenken
- Bewilligungspflicht für Einladungen an Geschäftspartner
- Strenge interne Dokumentationspflicht (sog. Papier-Spur)
- Siehe Beilage 23: SECO, Korruption vermeiden – Hinweise für im Ausland tätige Schweizer Unternehmen

III. Compliance im Export

Exportrecht / Exportkontrolle

• Grundlagen

- Exportrecht im Allgemeinen siehe Veranstaltungskalender ihz
- Zweck Exportkontrolle: Sicherheitspolitisch begründete Regulation der Aus-, Ein- und Durchfuhr von bestimmten Gütern. Solche Güter unterliegen der Exportkontrolle und bedürfen zu ihrer Ein-, Aus- und Durchfuhr sowie Vermittlung einer Bewilligung durch das SECO
- Betroffene Güter im Allgemeinen: Güter, die vom Embargogesetz (Bundesgesetz über die Durchsetzung von internationalen Sanktionen vom 22.03.2002, EmbG, SR 946.231), vom Kriegsmaterialgesetz (Bundesgesetz über das Kriegsmaterial vom 13.12.1996, KMG, SR 514.51) oder vom Güterkontrollgesetz (Bundesgesetz über die Kontrolle zivil und militärisch verwendbarer Güter, besonderer militärischer Güter sowie strategischer Güter, GKG, SR 946.202) erfasst sind.

III. Compliance im Export

Exportrecht / Exportkontrolle

• Güterkontrollgesetz

- Anwendungsbereich (Art. 2 und 3 GKG): doppelt d.h. zivil und militärisch verwendbare Waren, Technologien und Software (Güter) und besondere militärische Güter, die Gegenstand internationaler Abkommen sind.
- Achtung: Selbst eine «normale» frei käufliche Schraube kann, bspw. wenn sie NATO-klassifiziert ist, dem GKG und somit der Exportkontrolle unterliegen.
- Aktuelle Listen der unter dem GKG fallenden Güter finden sich unter: [Rechtliche Grundlagen und Güterlisten \(Anhänge\)](#)

III. Compliance im Export

Exportrecht / Exportkontrolle – Beilagen

- Beilage 23: SECO, Korruption vermeiden – Hinweise für im Ausland tätige Schweizer Unternehmen
- Beilage 24: Bertsch u.a.m., Exportkontrolle in a Nutshell, Der Richtungsweiser für den Quereinstieg
- Beilage 25: Güterkontrollgesetz

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!



Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ

Kapellplatz 2

Postfach 2941

CH-6002 Luzern

Tel: 041 410 68 89

Mail: info@ihz.ch

Web: www.ihz.ch

Thommen LAW & Risk Management GmbH

D4 Business Village Luzern

Platz 10 | CH-6039 Root D4

Tel: +41 (0)78 601 10 74

Mail: info@thommen-law.ch

Web: <https://thommen-law.ch>