

Vertragsgestaltung und -praxis in den USA

Dieser Leitfaden verschafft einen kurzen Überblick darüber, wie Risiken bei internationalen Vertragsabschlüssen v.a. in den USA entschärft werden können

Sachlich handelt dieser Leitfaden von Wirtschaftsverträgen (insbes. Lieferverträgen) zwischen deutschen und US-amerikanischen Unternehmen. Rechtlich dreht er sich um das US-amerikanische Wirtschafts- und Vertragsrecht, einschließlich des in den USA bundeseinheitlichen Kauf- und Handelsrechts (sog. „Uniform Commercial Code“ oder „UCC“).

In diesem Geltungsbereich kommen verschiedene Fallkonstellationen vor. Zwecks Vereinfachung wird von zwei Falltypen, die jeweils zwei untergliederte Falltypen beinhalten, ausgegangen: 1) der US-Partner stellt die Vertragsdokumentation, und verfügt über die herrschende Verhandlungsposition (Fall A), oder verfügt eher über eine neutrale Verhandlungsposition (Fall B); 2) das deutsche Unternehmen stellt die Vertragsdokumentation, und verfügt über die herrschende Verhandlungsposition (Fall C), oder verfügt eher über eine neutrale Verhandlungsposition (Fall D).

Eine passende Vorgehensweise für die Vertragsverhandlung und -gestaltung hängt vom Falltypus ab. Dieser Leitfaden ist besonders für die Fälle B und D relevant, kann aber ggf. für die Fälle A und C ebenso hilfreich sein.

1. Unsicherheiten mit Allgemeine Geschäftsbeziehungen (AGB) entschärfen; Kaufmännisches Bestätigungsschreiben

SCHNITTSTELLE ZWISCHEN VERTRIEB UND VERTRAGSMANAGEMENT

In der Praxis ist es nicht immer möglich bzw. praktisch frühzeitig zu klären, welche Seite die Vertragsdokumentation bereitstellt. Häufig liefern beide Seiten ein für sich abschließendes Angebot, Bestellung oder Auftragsbestätigungsschreiben, und jeder verweist auf seine eigenen AGB und welche jeweils eine Abwehrklausel, d.h. die Ablehnung der AGB's des Partners, beinhalten. Nicht nur eine Rechtsfrage, sondern vielmehr auch eine Verständnisfrage, ist dann: was ist überhaupt zur Vertragsgrundlage und zum Vertragsinhalt geworden? Diese Frage stellt sich spätestens bei der Entstehung von Meinungsverschiedenheiten bei der Vertragsdurchführung. Ob Meinungsunterschiede sich reibungslos ausräumen lassen oder zu weiterer Interessenskonkurrenz führen, hängt zumindest teilweise davon ab, ob die Parteien eine eindeutige Regelung hinsichtlich Vertragsgrundlage und Inhalt getroffen haben. Es ist daher wichtig, dass die Vertragsdokumentation derartige Risiken voraussieht und vorbeugt.

In diesem Zusammenhang muss außerdem berücksichtigt werden, dass im Gegensatz zum deutschen Recht, die meisten

Vertragsarten in den USA einem Schriftformerfordernis (sog. „statute of frauds“) unterliegen. §2-201 UCC schreibt z.B. das Schriftformerfordernis bei allen Warengeschäften vor. Unter gewissen Umständen ist hierfür ein Kaufmännisches Bestätigungsschreiben ausreichend.

EINBEZIEHUNG DER AGB

In den USA gibt es zwar Einbeziehungs- und Inhaltskontrollen bezüglich AGB. Diese sind jedoch teilweise lockerer als das spezielle deutsche AGB-Recht. In den USA werden AGB zwar häufig als „*adhesion contract*“ (d.h. „klebt am Geschäft“) bezeichnet, die Wirksamkeit von „*adhesion contracts*“ (im digitalen Vertrieb auch als *click wraps* bzw. *browse wraps* bezeichnet) unterliegen jedoch den Voraussetzungen der adäquaten Mitteilung („*notice*“) und Zustimmung („*assent*“). Bei AGB in den USA muss daher v.a. sichergestellt werden, dass diese zumindest als Anhang zum Hauptvertrag und damit zum wirksamen Vertragsinhalt werden, denn anders als in Deutschland, müssen den AGB zwischen Kaufleuten in den USA ausdrücklich zugestimmt werden. Eine Regelung, die auch stillschweigend vereinbarte Übereinkünfte zum Vertragsgegenstand macht, gibt es nicht (anders in Deutschland, vgl. §310 Abs. 1 i.V.m. §305 Abs. 2 BGB).

Bei konkurrierenden AGB, also wenn zwei sich widersprechenden Regelungen vorliegen, kommt nach dem *Common Law*, aufgrund eines Einigungsdissens, kein Vertrag zustande (sog. „*mirror image rule*“). Werden die gegenseitigen Leistungen jedoch erbracht, so wird dieser Mangel geheilt und der Vertrag gilt als abgeschlossen. Geltung haben dann die letzten AGB's denen nicht von der anderen Partei widersprochen wurde (sog. „*last shot rule*“). Die Vorschriften des § 2-207 UCC sind bei Warengeschäften etwas komplizierter. Hiernach gelten Änderungen, oder zusätzliche AGB, als bindend, soweit diese nicht ausdrücklich und rechtzeitig abgelehnt werden, das Angebot keine Abwehrklausel beinhaltet oder solange die Änderungen keine wesentliche Änderung des Vertrages darstellt. Um die dabei entstehende Rechtsunsicherheit zu vermeiden, können Willenserklärungen (z.B. Angebot oder Annahme) ausdrücklich von der Geltung der eigenen AGB's abhängig gemacht werden.

Wenn bereits ein Rahmenvertrag abgeschlossen wurde, wird bereits dort auf die Anwendung und Einbeziehung der AGB verwiesen. Neue Fragen zum tatsächlichen Vertragsinhalt oder unvorhergesehene Änderungen können v.a. dann entstehen, wenn die vom Rahmenvertrag vorgesehene Orders, SOW's oder AB's wiederum abweichende Individualvereinbarungen und/oder Verweise auf weitere Regelungen beinhalten.

Exkurs: Inhaltskontrolle

In den USA sind, genauso wie in Deutschland, sittenwidrige (sog. „*unconscionable*“) Verträge oder Klauseln unwirksam. Sittenwidrig ist der Vertrag oder die Klausel dann, wenn, unter Berücksichtigung der Verkehrssitte, diese so einseitig ausgestaltet ist, dass diese eine Vertragspartei unangemessen benachteiligen oder überraschen würde. Ähnliches wurde auch im UCC aufgenommen (§2-302 UCC). Insofern sind Vergleiche zu Sittenwidrigkeit (§138 BGB), Treu und Glauben (§242 sowie auch §307 BGB) und Überraschungsklauseln (§305c BGB) naheliegend. Sittenwidrigkeit liegt hingegen nicht vor, wenn wirtschaftliche Risiken aufgrund einer schwächeren Verhandlungsposition übernommen werden. Daher spielt die Sittenwidrigkeit in der Praxis eher bei Verträgen mit Verbrauchern eine Rolle, als bei solchen zwischen Kaufleuten.

VERTRAGSÄNDERUNGEN

Einer der Wirksamkeitsvoraussetzungen nach US-Vertragsrecht, ist, dass die Pflichten oder Verfügungen durch einen Anreiz (sog. „*Consideration*“) unterstützt werden und in einem gegenseitigen Abhängigkeitsverhältnis – einem sog. Synallagma – zueinander stehen. Bei Vertragsänderungen muss dieser Umstand unbedingt beachtet werden. Es reicht nämlich nicht aus, dass eine Partei das Versprochene ändert und dies bei der anderen Partei diese unverändert bleibt. In diesem Fall mangelt es an „*Consideration*“, weil eine versprochene alte Verpflichtung keine solche darstellt (sog. „*pre-existing duty rule*“). Wird dieser Umstand außer Acht gelassen, so besteht die Gefahr, dass der Änderungsvertrag unwirksam ist.

2. Haftungsthemen und Regelungen zum Haftungsumfang

GEWÄHRLEISTUNGSANSPRÜCHE

Grundsätzlich ist es üblich eine Beschaffenheit mit dem Vertragspartner zu vereinbaren und diese zu gewährleisten, im Umkehrschluss dafür dann jedoch die gesetzlichen Gewährleistungsansprüche („*implied warranties*“), z.B. „*merchantability*“ und „*fit for intended purpose*“, auszuschließen. Gemäß der UCC wird hierfür in formeller Sicht zudem verlangt, dass dies nicht nur explizit im Vertrag zur Geltung gebracht wird, sondern es wird darüber hinaus gefordert, dass dieser Ausschluss auch in auffallender Weise gegenüber dem übrigen Vertragstext hervortritt. Daher erscheinen Haftungsausschlussklauseln immer in Groß- und Fettschrift.

Beim Vertragsmanagement soll darauf geachtet werden, dass Gewährleistungen für alle Teile der Wertschöpfungs- bzw. Vertriebskette angeglichen sind. Denn ein Systemlieferant wird ungern gegenüber seinem Lieferanten auf die gesetzlichen Gewährleistungen verzichten, wenn er gegenüber seinem Abnehmer für Gewährleistungsansprüche einstehen muss, aber dagegen keinen Regress gegenüber seinem Lieferant geltend machen kann. An dieses Thema knüpft die Frage an, welche Parteien konkret von den Gewährleistungsrechten und Pflichten betroffen sind. Das Recht der US-Bundesländer regelt diese Frage nach den jeweils einschlägigen „*privity*“ Normen (d.h. unmittelbaren Vertragsverhältnissen) unterschiedlich. Die Notwendigkeit des „*privity*“ kann jedoch in gewissen Fällen durch § 2-318 UCC (Achtung: unterschiedliche Versionen) sowie auch durch Richterrecht aufgehoben werden. Dies kann vor allem im Konsumgüter und Verbrauchermarkt (B2C) vorkommen.

Auch in den USA werden die Begriffe Gewährleistung („*warranty*“) und Garantie („*guarantee*“) verwendet. Vergleichbar mit der Praxis in Deutschland beim Verbrauchsgütergeschäft ist die Ausgabe einer Herstellergarantie (sog. „*manufacturer guarantee*“). Dadurch erübrigt sich die Frage des „*privity*“. Anders als in Deutschland, wo das Garantierecht getrennt und neben dem Gewährleistungsrecht geregelt wird (vgl. §§437 und 443 BGB), werden in den USA die Rechte weitestgehend einheitlich durch die UCC Normen hinsichtlich Mängel und Mängelhaftung geregelt. Die praktische Bedeutung dieser Unterschiede der beiden Rechtssysteme hält sich jedoch in Grenzen.

Die Rechtssicherheit bedarf Klarheit über die Dauer der Gewährleistungen. In Deutschland gilt die allgemeine Verjährungsfrist von 2 Jahren (§438 BGB), welche abbedungen werden kann. In den USA gilt im Kaufrecht gemäß der §§2-725 UCC eine gewöhnliche Verjährungsfrist von 4 Jahren. Auch hier können die Parteien unter bestimmten Einschränkungen abweichende Vereinbarungen von dieser Frist treffen. Sie darf jedoch nicht kürzer als 1 Jahr und nicht länger als 4 Jahre sein.

Exkurs: B2C Geschäft

Beim Verkauf von Konsumgütern an den Endverbraucher wird die Gestaltungsfreiheit der Gewährleistungen stark durch Verbraucherschutzregeln des US-Bundesrechts (z.B. „*Magnuson-Moss Warranty Act*“) und des Bundeslandesrechts verdrängt. Soweit den Endverbrauchern Gewährleistungen durch eine sog. „*written consumer warranty*“ schriftlich zugesichert werden, ist es nach US-Bundesrecht z.B. nicht möglich von den gesetzlichen Gewährleistungsrechten abzuweichen. Abgesehen von einigen Bundesländern, die keinen Ausschluss zulassen, ist es zwar theoretisch möglich gesetzliche Gewährleistungen für Endverbraucher auszuschließen, in der Praxis wird jedoch ein Ausschluss mit dem Marketing, vor allem bei Waren mit dem Qualitätssiegel „*Made in Germany*“ oder „*German Technology*“, schwer zu vereinbaren sein. Denn sobald Produkteigenschaften in der Werbung oder auf der Verpackung geäußert werden gelten diese im Zweifelsfall als zugesichert bzw. gewährleistet.

RECHTSBEHELFE

Falls in den USA dem Schuldner ein Nacherfüllungsrecht, bzw. dem Gläubiger ein Nacherfüllungsanspruch zustehen soll, muss dies im Vertrag ausdrücklich aufgenommen werden. Anders als in Deutschland ist der primäre Anspruch im US-amerikanischen Vertragsrecht nicht ein Erfüllungsanspruch, sondern der Schadensersatz. Erfüllungsansprüche sind nur dann zulässig, wenn ein nicht wiedergutzumachender Schaden („*irreparable harm*“) eintreten würde. Abweichend vom „*Common Law*“, gesteht §2-716 UCC dem Käufer jedoch das Recht auf Erfüllung zu, wenn es sich um eine Stückschuld („*unique*“) handelt. Im Übrigen wird die verkäuferfreundliche Regelung, gemäß der dem Schuldner erfolglos eine Frist zur Leistung oder Nacherfüllung bestimmt werden muss bevor ein Rücktritt oder Schadensersatz verlangt werden kann, weder nach dem „*Common Law*“, noch nach dem UCC gefordert.

Vergleichbar mit §377 HGB (Untersuchungs- und Rückgepflicht) ist jedoch die Sperrwirkung der §§2-602 i.V.m. 2-606 und 2-607 UCC. Demnach ist ein Rücktritt ausgeschlossen, soweit die Ware nach Ablieferung nicht gerügt wurde. Eine stillschweigende Annahme der Ware wird unterstellt. Rechtsbehelfe hat der Käufer bei nicht vertragsgemäßer Ware dennoch weiterhin, sofern er nicht versäumt, dem Verkäufer innerhalb

einer angemessenen Zeit nach der Entdeckung eines Mangels diesen anzuzeigen (§2-206 (3)(a) UCC). Von diesen Regeln kann vertraglich abgewichen werden.

HAFTUNGSFREISTELLUNGSKLAUSELN

Jeder kennt Geschichten hinsichtlich horrender Schadensersatzsummen in USA. Ein deutsches Unternehmen, das in die USA liefert oder dort Leistungen erbringt ist daher besorgt über potenzielle Haftungsrisiken in den USA und möchte diese so weit wie möglich eingrenzen. Im B2B Geschäft lassen sich die Schadensersatzsummen ähnlich wie in Deutschland vertraglich eingrenzen. Aus Verkäufersicht sollen v.a. indirekte Schäden und entgangene Gewinne als Schäden vertraglich ausdrücklich ausgeschlossen, sowie auch die Gesamthaftungssumme auf die Versicherungsdeckung beschränkt werden. Im Gegensatz zum deutschen AGB-Recht, können nach US-Recht auch umfangreiche Haftungsfreistellungsklauseln in AGB wirksam vereinbart werden.

Im B2C Geschäft bzw. gegenüber dem Endverbraucher ist das Produkthaftungsrecht in den USA weitestgehend mit dem deutschen Recht vergleichbar. Ausnahme ist v.a. die potenziell höhere Haftungssumme, die wegen Strafschäden bzw. Strafzahlungen (*punitive damages*) anfallen können. Bei der Vertragsgestaltung selbst kann das Produkthaftungsrisiko jedoch nicht wirklich unmittelbar entschärft werden. Dieses Risiko muss durch andere Maßnahmen gesteuert und ausgeräumt werden.

VERTRAGSSTRAFEN

Die Vereinbarung einer aus dem deutschen Recht bekannten Vertragsstrafe (vgl. §§339 ff. BGB) ist in den USA nicht wirksam, da Vertragsstrafen als Druckmittel für eine Vertragserfüllung, die dort meistens nicht als Rechtsbehelf möglich ist, ausgelegt werden. Demgegenüber ist eine Schadenspauschalierung („*liquidated damages*“) zulässig. Eine wirksam vereinbarte Schadenspauschale setzt voraus: (i) ein voraussichtlicher Schaden muss ungewiss bzw. schwer quantifizierbar sein, und (ii) ein Betrag muss eine objektiv angemessene Schätzung des Schadensbetrages sein (siehe z.B. §2-718 UCC). Die Formulierung der Vertragsregelung soll vermeiden, dass die Regelung als unwirksame Vertragsstrafe gedeutet wird.

EIGENTUMSVORBEHALT ALS FORDERUNGSSICHERUNGSTRUMENT

Ein Verkäufer kann sich nicht auf den in Deutschland üblichen Eigentumsvorbehalt verlassen, da es in den USA kein Rechtsinstitut gibt, das mit dem Eigentumsvorbehalt vergleichbar ist. Die Gläubigerinteressen des Verkäufers können stattdessen durch das in UCC Art. 9 kodifizierte Kreditsicherheitsrecht, welches „*Security Interest*“ genannt wird, geschützt werden. Ein solches muss u.a. vertraglich vereinbart und im entsprechenden Register ordnungsgemäß gemeldet und eingetragen werden.

3. Verhandlungen, Optimierung der Rechtsposition

VERHANDLUNGS- UND ABSCHLUSSPROZESS

Deutsche Unternehmen beherrschen zwar die englische Sprache meistens sehr gut, können aber trotzdem bei englischsprachigen Verträgen im sprachlichen Nachteil liegen. Damit der US Vertragspartner diese Situation nicht ausnutzen helfen erfahrungsgemäß einige einfache Maßnahmen. Zum einen sollte ein pragmatisches und abschlussorientiertes deutsches Unternehmen, die vom Geschäftspartner vorgeschlagenen Vertragsinhalte bzw. Vertragsänderungen nicht einfach durchwinken. Diese bergen häufig Überraschungen. Eine sachliche Auseinandersetzung und Gesamtprüfung des Vertrages ist erforderlich um eventuelle Nachteile und Fallstricke aufzudecken.

ANWENDBARES RECHT UND GERICHTSSTAND

Im B2B Geschäft werden meistens Rechts- und Gerichtswahlklauseln in den Vertrag mit aufgenommen. Diese Regelungen gelten als besonders wichtig, weil anhand dieser Vertragsinhalte, Rechtswirkung und Rechtsfolgen relativ gut ermittelt werden können. Soweit dies nicht oder nicht eindeutig bestimmt wurde, kommt es nicht selten vor, dass US-Anwälte sich mit der Ermittlung des anwendbaren Rechts schwertun und ein unproduktiver Nebenstreit zunächst die Hauptthemen verdrängen kann. Das soll vermieden werden, indem Rechts- und Gerichtswahlklauseln im Vertrag aufgenommen werden. Häufig ist es für ein deutsches Unternehmen besser, wenn deutsches Recht anwendbar und die (ausschließliche) deutsche Gerichtszuständigkeit gegeben ist. Sollten derartige Regelungen nicht durchsetzbar sein, wird das Geschäft dennoch fast immer aus wirtschaftlichen Gründen abgeschlossen. Im Übrigen ist die Frage der Gerichtsbarkeit in einem US Bundesstaat meistens zu bejahen, soweit das deutsche Unternehmen sein Produkt oder Leistung in den USA bewusst in den Verkehr gebracht hat.

LANGE US-VERTRÄGE

Verträge in den USA erscheinen aus Sicht des Deutschen manchmal unnötig lang. Kürzungswünsche sollten wegen der unten näher beschriebenen *Parol Evidence Rule* und des Systems des Fallrechts in den USA nicht gefolgt werden.

Exkurs: *Parol Evidence Rule*. Lange Verträge sind in den USA üblich, weil meist das Ziel ist, Verträge zu entwerfen, die weder ergänzungs- noch auslegungsbedürftig sind. In Deutschland ist die Auslegung von Verträgen eher unproblematisch, da schlicht darauf abgestellt wird, was die Parteien wirklich wollten. In den Common-Law-Staaten ist dies ungleich komplizierter. Hier wird die Vorgehensweise bei der Vertragsauslegung und der Schließung von Regelungslücken durch die „*Parol Evidence Rule*“ vorgeschrieben. Neben dem Umstand, dass die Regelung an sich bereits höchst komplex ist, tritt erschwerend hinzu, dass sie von Gericht zu Gericht unterschiedlich angewandt wird. Der Common-Law-Vertragsjurist versucht daher, die dadurch entstehenden Probleme bereits bei der Vertragsgestaltung zu umgehen, indem er Vereinbarungen so detailliert beschreibt, dass für Auslegung und Ergänzungen kein Raum mehr bleibt.

Fallrecht. Das Bestreben größtmögliche Rechtssicherheit aus dem Vertrag herleiten zu können, führt ebenfalls zu vergleichsweise langen Verträgen. Vor allem ist es üblich die Merkmale der Leistungsstörungen („*breach of contract*“), sowie die damit zusammenhängenden Rechtsbehelfe („*remedies*“), abschließend im Vertrag zu regeln, denn das US-amerikanische Recht hat kein mit dem BGB vergleichbares kodifiziertes und überschaubares System, das als primäres Recht bei vertraglichen Schuldverhältnissen Anwendung findet. In den USA

gilt das Prinzip des Fallrechts, wonach konkrete Fallentscheidungen als Präzedenz und Quelle des Rechts dienen. Die im konkreten Fall einschlägigen Rechtsinstitute liegen daher nicht so wie im BGB systematisch vor. Die Parteien verlassen sich daher lieber auf gesetzesähnliche Vorgaben aus dem Vertrag selbst, anstatt auf ein möglicherweise schwer überschaubares Fallrecht. Eine Ausnahme stellt das UCC als Regelwerk im Bereich des Kaufrechts dar. Hier liegt ein kodifiziertes System für Leistungsstörungen und Rechtsbehelfe vor. Jedoch wird hiervon in der Praxis oft durch Individualvereinbarungen abgewichen.

AUßERGERICHTLICHE STREITBEILEGUNG

Ein modernes Lieferketten-Management (*supply-chain-management*) löst Probleme mit dem Vertragspartner durch ein kooperatives Vorgehen. Derartige außergerichtliche Lösungsansätze schreiben ein Eskalationssystem „*up the line*“ vor. Zunächst soll das Problem auf operativer Ebene angegangen und gelöst werden. Wenn dies nicht gelingt, wird das Thema auf Management Ebene gehoben, um weiterhin eine außergerichtliche Lösung zu erreichen. Eine derartige Vertragsregelung wird aufgenommen, um sicherzustellen, dass alle vorbeugenden Maßnahmen getroffen werden, um gerichtliche Auseinandersetzungen zu vermeiden. Denn ein Gerichtsprozess in den USA ist teuer und mit vielen Unwägbarkeiten verbunden. Im Übrigen kann eine Regelung in den Vertrag aufgenommen werden, wonach der Verlierer eines Prozesses die Anwaltskosten der überlegenen Partei bezahlen muss, denn ohne eine solche Vereinbarung trägt in den USA im Falle eines Rechtsstreits jede Partei seine eigenen Anwaltskosten.

4. Rechtsberatung.

Worauf soll bei der Auswahl eines internationalen Rechtsberaters geachtet werden? Rechtsanwälte, die anbieten, in US-Wirtschaftsrecht zu beraten, können anhand nachfolgender Kriterien hinsichtlich ihrer Eignung beurteilt werden.

ENGLISCH ALS MUTTERSPRACHE. Zunächst sticht ein Rechtsanwalt hervor, der Englisch als Muttersprache beherrscht (sog. *native speaker*), da die meisten Verträge im internationalen Bereich in englischer Sprache verfasst werden.

AKADEMISCHER HINTERGRUND. Ein Rechtsanwalt, der seine Eignung zur Beratung im US-Recht auf einen J.D.-Abschluss stützt überzeugt im Zweifelsfall mehr als ein LL.M.-Abschluss. Denn ein vollständiges Jura Studium in den USA dauert 3 Jahre und wird mit dem *juris doctor* (J.D.) abgeschlossen.

Demgegenüber können deutsche Rechtsanwälte in den USA ein verkürztes Studium mit einem LL.M.-Diplom abschließen. Beide Abschlüsse befähigen z.B. in New York zur Anwaltszulassung.

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE VERANLAGUNG. Ein guter Wirtschaftsanwalt zeichnet sich ferner durch ein ausgeprägtes Verständnis und Sinn für wirtschaftliche Zusammenhänge aus. Derartige Kompetenzen können z.B. durch ein betriebswirtschaftliches Studium, langjährige Erfahrung in der Industrie sowie in der Bilanzanalyse nachgewiesen werden.

FACHANWALT FÜR INTERN. WIRTSCHAFTSRECHT. Der Titel „Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht“ kann darüber hinaus als wesentliches Qualitätsmerkmal dienen. Der Fachanwaltstitel wird nur dann verliehen, wenn praktische Erfahrungen in internationalen Fällen und entsprechendes theoretisches Rechtswissen ggü. dem Fachprüfungsausschuss beim Rechtsanwaltskammer nachgewiesen wird.

INTERKULTURELLE KOMPETENZ. Ein guter internationaler Wirtschaftsanwalt überzeugt abschließend durch interkulturelle Kompetenz. Denn im internationalen Geschäft gilt die Besonderheit, dass neben Geschäftsinteressen auch unterschiedliche Sprachen, Kulturen und Rechtssysteme erfolgreich zusammengeführt oder überbrückt werden müssen.

Exkurs: Rechtsvereinheitlichung in USA

Fraglich ist, ob ein Anwalt aus dem „*Common Law*“ Rechtsraum in Vertragsangelegenheiten einer anderen „*Common Law*“ Jurisdiktion hinzugezogen werden kann. Mit Ausnahmen ist dies wohl möglich, denn obwohl in den USA beispielsweise jeder Bundesstaat seinem eigenem Recht unterliegt, finden allgemeine Rechtsgrundsätze (i.w.S. eine Rechtsvereinheitlichung) für die Vertragspraxis mit wenigen Ausnahmen normalerweise in allen 50 Bundesstaaten (sowie die „*Commonwealth Countries*“) Anwendung. Ein Rechtsanwalt, der anhand vorangegangener Merkmale gewählt wurde, wird in diesem Fall in der Lage sein, diese Dynamik kohärent und zuverlässig zu durchblicken.

Hinweis: Dieser Leitfaden ist lediglich informationeller Art und stellt keine Rechts- oder Steuerberatung dar. JEDLICHE GEWÄHRLEISTUNG UND HAFTUNG IST AUSGESCHLOSSEN.

© 2022 Carlos Galaniuk

Galaniuk
Law

Carlos H. Galaniuk

Attorney at Law (FL), Rechtsanwalt (DE), Solicitor (UK),
Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht

Karl-Grillenberger-Str. 1

90402 Nürnberg

T: +49 911 274377 33

E: chg@galaniuklaw.com

W: www.galaniuklaw.com