



## Risikomanagement bei Geschäftsverträgen

RA Gamze Çiğdemtekin- Prof. Zeynep Derya Tarman

Die Identifizierung der rechtlichen und wirtschaftlichen Risiken von Geschäftsverträgen ist insbesondere bei der Aushandlung von internationalen Geschäftsverträgen und im Hinblick auf die Beilegung von möglichen Streitigkeiten von Bedeutung. Geschäftsverträge sind Vereinbarungen, die durch die folgenden Merkmale gekennzeichnet sind: beide Vertragsparteien sind Kaufleute, zwischen den Parteien herrscht ein Gleichgewicht in Bezug auf Wirtschaftskraft und Verhandlungsstärke, es gilt der Grundsatz der Vertragsfreiheit und die Parteien können zu recht vielen Belangen die von ihnen gewünschten Bedingungen vereinbaren.

### Was/welche Bestimmungen sind bei der Aufsetzung der Verträge zu beachten?

**Wahl des anwendbaren Rechts:** Sehr wichtig ist bei Geschäftsverträgen mit einem ausländischen Element die Frage, ob die Parteien ein Rechtssystem wählen wollen und welches Recht zur Anwendung kommen soll. Im türkischen Recht ist die Wahl des Rechtssystems, dem ein Vertrag unterliegen soll, in § 24 des Internationalen Privat- und Verfahrensrecht (tr. MÖHUK) geregelt. Danach ist den Parteien eines Geschäftsvertrages die Wahl des nationalen Rechtssystems, dem ihr Vertrag unterliegen soll, freigestellt. Es ist auch nicht erforderlich, dass die Parteien mit dem Staat, dessen Recht sie wählen, in Verbindung stehen. Die Parteien können auch eine teilweise Rechtswahl vornehmen, d.h. sie können z.B. vereinbaren, dass ein Teil ihres Vertrages türkischem und ein anderer Teil deutschem Recht unterliegt. Die Wahl des Rechtssystems kann ferner in jeder Vertragsphase vorgenommen werden; d.h. die Parteien können auch erst nach Eintritt eines Streitfalls ein Rechtssystem vereinbaren, sofern sie sich darauf verständigen können.

**Rechtsverbindlicher Vertragsabschluss:** Ein weiterer Aspekt, der bei der Umsetzung vergessen werden und zu Problemen führen kann, ist die Rechtsverbindlichkeit eines Vertragsabschlusses. Das türkische Recht schreibt für Geschäftsverträge die Schriftform nicht zwingend vor; sie wird aus Gründen der Beweisbarkeit jedoch empfohlen. Verschiedene Gesetze können für gewisse Vertragstypen jedoch besondere Formanforderungen stellen. Es sollte deshalb geprüft werden, ob für den gewünschten Vertrag ein solches Formerfordernis vorliegt. Gleiches gilt für den Fall, dass die Anwendung eines ausländischen Rechtssystems vereinbart wird; auch da sollte die Frage einer etwaigen Formerfordernis geprüft werden.

**Zahlungen in Fremdwährung oder Türkischen Lira (TL):** Das türkische Schuldrecht (tr. TBK) lässt zu, dass Verbindlichkeiten eines in Fremdwährung (d.h. nicht in TL) abgeschlossenen Vertrages dann in dem am Zahltag geltenden marktüblichen TL-Gegenwert bezahlt werden dürfen, wenn der Vertrag nicht ausdrücklich (tr. «aynen») die Zahlung von Fremdwährung vorsieht. Auch andere Formulierungen mit der gleichen Bedeutung sind zulässig. Falls also unbedingt die Zahlung in Fremdwährung gewünscht wird, ist dem Vertrag eine Formulierung im Sinne von “aynen dolar olarak ödenecektir - ausdrücklich in Dollar (Fremdwährung) zu bezahlen“ – hinzuzufügen.

**Zinsen:** Bei geschäftlichen Vorgängen kann der Zinssatz unter der Voraussetzung des Grundsatzes von Treu und Glauben frei vereinbart werden (§ 8 tr. HGB). Selbst wenn die Parteien keinen Zinssatz vereinbart haben, kann nach Maßgabe des Grundsatzes, dass zu jeder Leistung eine Gegenleistung gehört (do ut des), Zins verlangt werden (§ 20 tr. HGB). Auf Kontokorrentkonten und in Kreditverträgen kann ein Zinseszins zur Anwendung kommen (§8 tr. HGB). Es wird empfohlen, dass die Parteien ihre Pflichten zur Zinszahlung in ihren Vertrag aufnehmen. Denn falls vergessen wird, diesen Aspekt explizit zu vereinbaren, kommt der gesetzliche Zinssatz zur Anwendung, der in vielen Fällen unter dem Marktzins liegt und sich je nach anwendbarem Recht ändern kann.

**Beschränkung der Haftpflicht:** Es wird mit Nachdruck nahegelegt, Schäden, die bei Zahlungsverzug oder bei Nichterfüllung von Pflichten wie im Vertrag vorgesehen eintreten können, auf einen quantitativ festgelegten Geldwert beschränkt werden. Nach türkischem Recht kann ein Schuldner eine Haftpflicht, die aufgrund eines geringen Verschuldens eintritt, grundsätzlich einschränken, sofern dies vor Schadenseintritt vereinbart wurde. Bei schwerem Verschulden (Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit) sind die Haftpflicht mindernden Vertragsbestimmungen jedoch ungültig.

**Vertragsstrafe:** In der Praxis ist bei gewissen Verträgen, und zwar insbesondere solchen, die eine bestimmte Zusicherung enthalten, die Frage der Vertragsstrafe zu erwägen. Dabei ist der Nachweis, dass die Gegenseite den Vertrag verletzt hat, für die Forderung der Vertragsstrafe bereits ausreichend. Der Leistungsempfänger kann die Strafe auch dann verlangen, wenn kein Schaden eingetreten ist. Damit eröffnet sich für die Vertragsparteien die Möglichkeit, Verträge von hohem wirtschaftlichem Wert mit der Gewissheit abzuschließen, dass sie Sanktionen verhängen können, ohne ihren aufgrund von Nichterfüllung der Gegenseite eingetretenen Schaden nachweisen zu müssen. Das türkische Recht erlaubt es Richtern zwar, von ihnen als unverhältnismäßig angesehene Strafen von Amts wegen zu mindern, dies kommt jedoch dann nicht zur Anwendung, wenn der Schuldner ein Kaufmann ist. Außerdem können die Parteien eine Höchstgrenze für ihre Vertragsstrafe vorsehen. Das türkische Recht lässt neben der Vertragsstrafe auch eine Entschädigungsforderung zu, die an die Bedingung des Nachweises geknüpft ist. Im Gegensatz dazu sieht z.B. das englische Recht zwar die Möglichkeit der Vertragsstrafe vor, allerdings keine weitergehende Entschädigung für den Fall, dass der Schaden die Höhe der Vertragsstrafe übersteigt.

**Schutz von Urheberrechten:** Es wird empfohlen, dass die Parteien Aspekte wie die Nutzung oder das Verbot der Nutzung von Markenzeichen, die Übertragung von Schutz- und Urheberrechten, den Umfang der Nutzung und die Nutzungsdauer vertraglich festlegen.

**Prüfung und Fristen bei Mängelrügen:** Der § 223 tr. Schuldrecht regelt in genereller Weise die Pflichten eines Verkäufers bei Mängelrügen („...sobald der übliche Geschäftsablauf dies zulässt.“), der § 23 tr. HGB hat für kommerzielle Kaufverträge zwischen Kaufleuten jedoch konkretere - und recht kurze - Fristsetzungen eingeführt. Der o.g. § 223 schreibt für die Mängelrüge eine Frist von 2 Jahren vor. Die Vertragsparteien können sich in Bezug auf Prüfungsfristen und versteckte Mängel aber auch auf längere Fristen einigen.

**Verzug:** Es wird unbedingt empfohlen, dass die Parteien eine Bestimmung zum Verzug in den Vertrag aufnehmen. Dazu gehören die Aspekte: welche Umstände als Verzug gelten, Verfahren und Folgen bei Verzugseintritt, Nacherfüllungsfristen, die Frage, ob eine Abmahnung erforderlich ist sowie die Folgen des Verzugs und die auf den Verzug anzuwendenden

Bestimmungen. Zum Beispiel könnte der Konkurs einer Partei vertraglich als Verzugsseintritt vereinbart werden.

**Laufzeit und Kündigung (Austritt aus einem Vertragsverhältnis):** Es wird empfohlen, Bestimmungen zur Vertragslaufzeit und zur Vertragserneuerung zu vereinbaren. In diesem Zusammenhang sollten die folgenden Aspekte berücksichtigt werden:

Kündigung aufgrund von Verzug (d.h. bei Verschulden der Gegenseite), Bestimmungen zur Kündigung sowie Regelungen zur Vertragsbeendigung ohne Verschulden der Parteien (d.h. Beendigung nach Ablauf einer bestimmten Kündigungsfrist jedoch ohne Bezug auf gerechtfertigte Gründe).

**Höhere Gewalt:** Für Fälle, in denen die Parteien aus nicht vorhersehbaren Gründen, wie z.B. die Covid-19-Epidemie, ihre vertraglichen Pflichten nicht erfüllen können, kann die Berufung auf höhere Gewalt vereinbart werden. Dazu sollten die Parteien die Umstände, die als höhere Gewalt gelten sollen, definieren sowie die Regeln und Folgen bei Eintritt von höherer Gewalt klar festlegen. Falls ein Vertrag dazu keine Bestimmungen enthält, kommen die Regelungen des anwendbaren Rechts zum Tragen.

**Steuern:** Es wird empfohlen, Bestimmungen und Mechanismen in den Vertrag aufzunehmen, die regeln, wie neue Steuern, die nach Vertragsabschluss eingeführt werden, auf die vereinbarten Preise anzuwenden bzw. zwischen den Parteien zu teilen sind. Die Parteien können sich auf gleiche Teilung einigen oder die neuen Abgaben nur einer Partei auferlegen.

**Risiken aus dem Wettbewerbsrecht:** Falls irgendein Vertrag Bestimmungen zum Wettbewerbsverbot, zur Exklusivität oder zur Neufestlegung des Verkaufspreises enthält, sollte unbedingt ein Experte auf dem Gebiet oder ein Anwalt zu Rate gezogen werden. Es gilt, dass Wettbewerbsverbote in Ausnahmefällen wie Verträgen zur Anteilsübertragung oder in Arbeitsverträgen zulässig sind. Auch Exklusivität wird in Ausnahmefällen und unter Bedingungen zugelassen. Die Neufestlegung eines Verkaufspreises ist jedoch untersagt.

**Risikomanagement in Bezug auf den Schutz personenbezogener Daten:** Es ist zu prüfen, ob ein Geschäftsvertrag die Weiterleitung von personenbezogenen Daten zwischen den Parteien beinhaltet. Bei bestimmten Geschäftsverträgen kann dies der Fall sein. Dazu gehören z.B. Aktivitäten in den Bereichen Vermarktung, Promotion, (Markt-)Forschung, Personal und Informationstechnologie. Hier sind Bestimmungen dazu wichtig, wie die gesammelten Daten geschützt werden und zu welchen Zwecken sie verwendet werden sollen.

**Beilegung von Streitigkeiten:** Für die Beilegung von Streitigkeiten gibt es vier Hauptmethoden. Die erste ist die Verhandlung; sie verursacht die geringsten Kosten und schädigt die Geschäftsbeziehung am wenigsten. Dieser Weg führt jedoch leider nicht immer zu einem positiven Ergebnis; dies gilt insbesondere für Vertragsparteien aus Streitkulturen. Die zweite Methode ist der Rechtsweg, d.h. die Anstrengung eines Verfahrens vor einem nationalen Gericht. Da es bisher kein internationales Gericht für die Beilegung von internationalen Handelsstreitigkeiten gibt, sind nationale Gerichte dafür zuständig. Die dritte Methode ist das Schiedsgerichtsverfahren, das dem vorgenannten Rechtsweg ähnelt. Die vierte Methode ist die vermittelte Beilegung (Schlichtung).

Die Anrufung eines ausländischen Gerichts zur Beilegung von Streitigkeiten aus Geschäftsverträgen mit einem ausländischen Element ist im türkischen Recht in § 47 MÖHUK geregelt.

---

<sup>1</sup> Link zum Artikel zur Nichterfüllung von vertraglichen Pflichten aufgrund der Covid-19-Epidemie:  
[https://www.cdcalaw.com/upload/data/files/publications/covid\\_19un\\_sozlesmelere\\_ekisi\\_ve\\_mucbir\\_sebep.pdf](https://www.cdcalaw.com/upload/data/files/publications/covid_19un_sozlesmelere_ekisi_ve_mucbir_sebep.pdf)

In der Praxis wird der Gerichtsstand im Allgemeinen im letzten Paragraphen eines Vertrages geregelt, z.B. in der folgenden Weise: „Für die Beilegung von Streitigkeiten aus diesem Vertrag sind ausschließlich die Gerichte von München/Deutschland zuständig.“

Die Parteien können sich statt auf ein ordentliches Gericht auch vertraglich auf ein Schiedsgericht einigen. In dem Falle ist die Anrufung nationaler Gerichte nicht länger möglich. Beim Schiedsgerichtsverfahren sind die Parteien frei in der Wahl des Standortes des Schiedsgerichtes, der Verhandlungssprache und selbst der Auswahl der Schiedsrichter, die für die Entscheidung zum Streitfall zuständig sein sollen. Im Gegensatz zu einem ordentlichen Gerichtsverfahren sind Schiedsgerichtsverfahren nicht öffentlich und enden schneller. Während bei nationalen Gerichten Revision und Berufung möglich sind, ist das Urteil eines Schiedsgerichts verbindlich. Nur aus einigen wenigen Gründen kann ein solches Urteil annulliert werden. Die New Yorker Konvention zur Schiedsgerichtsbarkeit von 1951 regelt die Wirksamkeit eines Schiedsgerichtsurteils auch außerhalb des Standortes dieses Gerichts. Viele Staaten, darunter auch die Türkei, sind diesem Abkommen beigetreten, sodass - im Gegensatz zur Vollstreckung der Urteile nationaler Gerichte - Schiedsgerichtsurteile nahezu überall auf der Welt nach einheitlichen Regeln vollstreckt werden können. Deshalb ist das Schiedsgerichtsverfahren im Vergleich zu einem nationalen Gericht ein vorteilhafterer Lösungsweg zur Beilegung von Streitigkeiten. Hinsichtlich der Kosten, kann der Schiedsgerichtsweg jedoch teurer als nationale Gerichte sein, da die Honorare der Schiedsrichter und die Verwaltungskosten von den Parteien getragen werden müssen.

Die Beilegung von Streitigkeiten in Vermittlung eines Schlichters richtet sich nach dem “win-win“-Grundsatz. Bei der Schlichtung wird eine vernünftige Lösung für einen Streitfall gesucht, während die Frage, wer recht hat und wer unrecht oder was die Rechtsordnung für die Beilegung vorgesehen hat, nicht im Vordergrund steht. Falls die Parteien sich auf eine Schlichtung geeinigt haben und die Sache in gutem Willen verhandeln, ist die Wahrscheinlichkeit einer Einigung recht hoch.

Falls Parteien einen Vertrag über ein internationales Geschäftsthema abschließen wollen, dann sollten sie im Verlauf ihrer Verhandlungen unbedingt und vor allem die hier angesprochenen rechtlichen und wirtschaftlichen Risiken identifizieren, um einen reibungslosen Verhandlungsverlauf und einen vernünftigen Mechanismus zur Beilegung von Streitigkeiten zu gewährleisten. Es wird in diesem Zusammenhang empfohlen, bereits in der Verhandlungsphase Rechts- und Finanzberatung einzuholen und nicht erst dann, wenn ein Streitfall eingetreten ist.

\*\*\*



**Gamze Çiğdemtekin Özer**  
Managing Partner  
gciğdemtekin@cdcalaw.com



**Prof. Dr. Zeynep Derya Tarman**  
Koç University Faculty of Law  
ztarman@ku.edu.tr