

Becker

Rechtswörterbuch

für die gewerbliche Wirtschaft

Dictionary

of Commercial Law

Dictionnaire

du Droit des Affaires

FRITZ KNAPP VERLAG

Rechtswörterbuch für die gewerbliche Wirtschaft

DEUTSCH – ENGLISCH – FRANZÖSISCH
mit dreisprachigem Index

2. überarbeitete und stark erweiterte Auflage

von U. BECKER



FRITZ KNAPP VERLAG · FRANKFURT AM MAIN

ISBN 3-7819-2015-1

Copyright 1980 by Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main
Printed in Germany

Satz und Druck: Lokay-Druck, Reinheim/Odw.

Buchbinderische Verarbeitung: C. Fikentscher, Darmstadt

Inhalt

Vorwort	3
Einführung	5
Abkürzungsverzeichnis	12
Kapitel 1: Einkaufs-, Verkaufs- und Lieferungs- bedingungen	15
Kapitel 2: Entsendung von Personal ins Ausland	123
Kapitel 3: Agentur- oder Handelsvertretervertrag	183
Kapitel 4: Vertragshändler-Vertrag (Eigenthändler- Vertrag).	223
Kapitel 5: Lizenzvertrag	243
Kapitel 6: Know-How-Vertrag	253
Kapitel 7: Schutzrechte	269
Kapitel 8: Unlauterer Wettbewerb.	303
Kapitel 9: Kartellrecht der Europäischen Wirtschafts- gemeinschaft	323
Kapitel 10: Engineering Vertrag, Konsortialvertrag, Ko- operationsvertrag.	353
Kapitel 11: Steuern	383
Kapitel 12: Handelsgesellschaften des deutschen Rechts	455
Kapitel 13: Transport und Versicherung—Internationale Regeln für die Auslegung der handelsüblichen Vertragsformeln INCOTERMS.	527
Kapitel 14: Internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit	615
Kapitel 15: Allgemeine Ausdrücke und Formulierungen	675
Stichwortverzeichnis	879
Index (English).	899
Index (français).	951
Quellennachweis	981

Vorwort für das Rechtswörterbuch für die gewerbliche Wirtschaft

Die Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen in den letzten drei Jahrzehnten hat den Austausch von Gütern und Dienstleistungen weltweit kräftig ausgedehnt. Dazu waren und sind eine Fülle von Verträgen und Abmachungen notwendig, die nicht nur in deutscher Sprache getroffen werden. Bei Kaufverträgen, bei Lizenzvergabe, bei Gesellschaftsgründungen, bei Schiedsklauseln und vielem anderen mehr werden oft andere Sprachen, hauptsächlich die englische und französische Sprache, benutzt. Dadurch wird es leichter, mit dem jeweiligen Vertragspartner eine gemeinsame Basis zu finden. Für solche Vorhaben ist ein Nachschlagewerk wie das Rechtswörterbuch für die gewerbliche Wirtschaft eine nützliche Hilfe. Die jetzt erscheinende zweite Auflage wird ergänzt und erweitert hinsichtlich der Geschäftsbedingungen, der Ausbildungsfragen und bestimmter Steuerprobleme. Damit ist dieses Werk nicht nur für den Geschäftsverkehr, sondern auch für Fragen der beruflichen Aus- und Weiterbildung sowie der Handels- und Steuerpolitik von besonderem Nutzen.

Das dreisprachige Rechtswörterbuch dient der Untermauerung der zunehmenden Verflechtung der Volkswirtschaften und ist darüber hinaus hilfreich bei der kaufmännischen und rechtlichen Ausbildung, die auf die zunehmende Internationalisierung des Geschäftslebens ausgerichtet ist. In diesem Sinne gelten der zweiten Auflage dieser Publikation die besten Wünsche der Industrie- und Handelskammern und ihrer Spitzenorganisation.

Otto Wolff von Amerongen
Präsident des Deutschen Industrie- und Handelstages

Einführung

In der Einführung zur ersten Auflage wurde bereits dargelegt, daß dies kein Rechtswörterbuch im herkömmlichen Sinn ist, sondern daß es sich auf die Rechtsgebiete beschränkt, die bei den Auslandsgeschäften der gewerblichen Wirtschaft vorwiegend berührt werden. Ein anderes Charakteristikum, das dieses Rechtswörterbuch von anderen unterscheidet, ist, daß die einzelnen Gebiete in getrennten Kapiteln behandelt werden, in denen die Begriffe in alphabetischer Reihenfolge erscheinen. Ein Stichwortverzeichnis der deutschen, englischen und französischen Begriffe ermöglicht das Auffinden des gewünschten Wortes, das nicht selten in recht zahlreichen Zusammensetzungen und Formulierungen gebracht wird. Das englische und französische Stichwortverzeichnis sind zugleich Wortlisten und stellen somit ein eigenes kleines Englisch-Deutsches und Französisch-Deutsches Wörterbuch dar.

Wie in der alten Auflage sind den einzelnen Kapiteln Erläuterungen deutscher Rechtsbegriffe vorangestellt, desgleichen sind Hinweise zu den ausländischen Rechtsbegriffen in Form von Fußnoten enthalten. Dadurch soll dem deutschen und ausländischen Benutzer das Verstehen der Materie erleichtert werden. Diese Erläuterungen und Hinweise können nur kurz sein, da sie sonst den Rahmen eines Wörterbuches sprengen würden. Aus diesem Grund hat die Verfasserin ein anderes Buch herausgebracht, „Verträge der Exportwirtschaft, Leitfaden für Unternehmer, Exportleiter und Übersetzer“, das erstens der Information über die häufigsten von der Exportwirtschaft abgeschlossenen Verträge dient. Zweitens ist dieses Buch als Check-Liste bei der Abfassung und Übersetzung solcher Verträge gedacht, und drittens macht es auf rechtssprachliche Probleme aufmerksam, die aus der Verschiedenheit der nationalen Rechtsordnungen resultieren. Viertens schließlich enthält das Buch Entwürfe für Vertragsklauseln in Deutsch, Englisch, Französisch, die für die Praxis nützlich sind. Infolgedessen stellt das Buch „Verträge der Exportwirtschaft“ (erschienen ebenfalls im Fritz Knapp Verlag, Frankfurt/Main) eine nützliche Ergänzung des vorliegenden Rechtswörterbuchs dar.

Aufgrund der Verschiedenheit der nationalen Rechtsordnungen ist es oft unmöglich, einen Rechtsbegriff zu finden, der einem solchen einer anderen Rechtssprache voll entspricht. Daher schien es häufig zweckmäßig, außer dem am meisten ähnelnden Begriff der anderen Rechtsordnung, als Übersetzung Begriffe oder Formulierungen zu geben, die zwar nicht der anderen Rechtssprache entlehnt sind, dafür aber die Aussage des zu übersetzenden Rechtsbegriffs besser klarmachen. Selbst da, wo ein entsprechender Rechtsbegriff in der anglo-amerikanischen oder französischen Sprache vorhanden ist, wird nicht selten als Übersetzung noch eine zusätzliche Formulierung angeboten. Dies ist von besonderer Bedeutung im Hinblick auf die englische Sprache: Geschäftspartner in Ländern, in denen Englisch nicht Landessprache ist, bedienen sich häufig dieser Weltsprache. Für sie ist eine erklärende Formulierung oft zweckmäßiger als der betreffende englische oder amerikanische Rechtsbegriff.

In dem Bemühen, der Entwicklung der letzten Jahre in etwa Rechnung zu tragen, wurden in der vorliegenden Neuauflage einige Kapitel erweitert; beispielhaft angeführt seien hier: Produkthaftung (Kap. 1); Ausbildung (Kap. 2); Technologietransfer (Kap. 6); Industrie-Kooperation, öffentliches Auftragswesen (Kap. 10); Mehrwertsteuer (Kap. 11); UNCITRAL-Schiedsregeln (Kap. 14); IHK-Richtlinien für Vertragsgarantien (Kap. 15).

Wie die erste Auflage des Rechtswörterbuchs enthält auch die zweite Begriffe und Ausdrücke, die nicht unbedingt deutsche, anglo-amerikanische oder französische Rechtsbegriffe sind, sondern in auf internationaler Ebene ausgearbeiteten Vertragsbedingungen, Vertragsmustern, Schiedsgerichtsordnungen, Leitfäden o.ä. verwendet werden und somit im internationalen Handel Bedeutung haben. Beispielhaft seien hier die Arbeiten von UNCITRAL, der ECE sowie der IHK und von ORGALIME erwähnt. Ferner sind neue Vertragstypen entstanden, und die sie bezeichnenden Begriffe sollten ebenfalls in einem Rechtswörterbuch nicht fehlen, auch wenn diese Vertragstypen noch keine nationale gesetzliche Regelung gefunden haben. Schließlich sei an die Harmonisierungsbestrebungen im Rahmen der Europäischen Gemeinschaften erinnert (z.B. im Hinblick auf Produkthaftung, Mehrwertsteuer, öffentliches Auftragswesen, Patent): Europäisches Recht entsteht und mit ihm neue, europäische

Rechtsbegriffe. Diese, wie die oben erwähnten „internationalen“ Begriffe, sollten in einem Rechtswörterbuch enthalten sein; ein Versuch in dieser Richtung ist in der Neuauflage gemacht worden. Zugleich ist jedoch hinzuzufügen, daß es – selbst bei Beschränkung auf nur einzelne Rechtsgebiete, wie in diesem Wörterbuch – fast unmöglich ist, mit der raschen Entwicklung Schritt zu halten. Auch mit diesem Vorbehalt ist die Neuauflage zu werten.

Mit der ersten Auflage dieses Rechtswörterbuches, initiiert durch die Arbeit der Verfasserin für die Abteilung Recht und Wettbewerbsordnung des Vereins Deutscher Maschinenbau-Anstalten e.V. (VDMA), wurde der Versuch gemacht, den in der Wirtschaft tätigen Übersetzern und Exportkorrespondenten sowie den Firmenjuristen ein Rechtswörterbuch an die Hand zu geben, das auf ihre Bedürfnisse abgestellt ist; zahlreiche Rezensenten haben bestätigt, daß dieses Ziel erreicht wurde. Dies hat die Verfasserin mit veranlaßt, die über einige Jahre sich erstreckende Arbeit zur Erstellung dieser Neuauflage zu unternehmen. Auch diese Auflage wurde in einbändiger Form herausgebracht. Der Band enthält Rechtsbegriffe und deren Entsprechungen in drei Sprachen. Mit Hilfe der englischen und französischen Wortlisten können die Entsprechungen auch von diesen beiden Sprachen ausgehend gefunden werden. Daß alle diese Informationen statt in drei Bänden in einem Band enthalten sind, kann für den Benutzer nur von Vorteil sein.

Für die Durchsicht des Manuskriptes sowie für zahlreiche wertvolle Hinweise und Anregungen danke ich Herrn Dr. jur. Manfred Thamm. Beim Korrekturlesen haben die Herren Edward Bizub und Philippe Durieu willkommene Hilfe geleistet. Dafür sei Ihnen an dieser Stelle nochmals gedankt.

Frankfurt/Main, im Dezember 1978

Preface

It has already been indicated in the preface to the first edition, that this is not an ordinary legal dictionary, but rather one that restricts itself to those legal fields that are of importance in commercial dealings with partners abroad. Another characteristic feature, that sets this legal dictionary apart from others is that each of the different legal fields are treated in separate chapters with the terms arranged in alphabetical order. Three indexes of the German, English and French terms readily enable the user to find not only the word for which an equivalent is required but very often also several other expressions which contain the word as well as variants of its usage. The English and French indexes are, at the same time, word-lists, each constituting a minor English-German and French-German dictionary in its own right.

As in the old edition, each chapter is preceded by a few explanations of some German legal terms, while short explanatory notes or helpful hints concerning certain foreign legal terms are contained in footnotes. Both are designed to facilitate the German and the foreign user's comprehension of the legal matter concerned. These explanations and hints must of necessity be short: as they would otherwise go beyond the scope of a dictionary. For this reason, the author has written another book, "Verträge der Exportwirtschaft", a guide for businessmen, export managers and translators. First, this guide gives information on the various contracts that are commonly entered into by export companies. Secondly, it constitutes a check-list which may be consulted when drawing up and translating these contracts. Thirdly, it sets out the language-related problems resulting from the differences in national legal systems, and fourthly, the guide contains draft contract clauses in English, French and German, which are useful in practice. This guide, therefore, (also published by Fritz Knapp Verlag, Frankfurt/Main) constitutes a useful supplement to the present legal dictionary.

On account of the diversity of national legal systems it is often impossible to find a legal term that is the exact equivalent to that of another legal language. It has often, therefore, proved advisable to offer, in addition to the most closely related term,

other terms or usages that are not directly drawn from the foreign legal language in question, but which render more clearly the meaning of the term to be translated. Even where a corresponding term is available in the Anglo-American or French language, the dictionary frequently offers, as a translation, an additional expression. This feature is of special importance in respect of the English language: as English is frequently used in commercial transactions even in countries where it is not the vernacular language. For these readers an explanatory expression or wording is often more useful than simply giving the equivalent English or American legal term.

In endeavouring to take into account, at least to some extent, the new developments over the past few years, some chapters have been enlarged for this new edition, to include, inter alia, product liability (chapter 1); training (chapter 2); technology transfer (chapter 6); industrial co-operation, public procurement (chapter 10); value added tax (chapter 11); UNCITRAL Arbitration Rules (chapter 14); and ICC Rules for Contract Guarantees (chapter 15).

As in the first edition of this dictionary, the second likewise contains terms and expressions that are not necessarily German, Anglo-American or French legal terms, but which are nevertheless of importance to international trade in that they are used in contract conditions, standard form contracts, arbitration rules, guides, etc. which are prepared and published by international organizations such as UNCITRAL, ECE, ICC and ORGALIME. Furthermore, new types of contract have come into being since the previous edition and it was felt that the terms that designate them should also be included in a legal dictionary, even when those contract types may not yet be the subject of specific legal rules. Finally, it was felt that the approximation of national laws and regulations at EC level should be mentioned; this covers such subjects as product liability, VAT, public procurement, patent: European law is developing, and with it come new, European legal terms. A legal dictionary should cover these as well as the above mentioned "international" terms, and this the new edition of this dictionary attempts to do. At the same time, however, it must be added that – even in spite of the restriction to only a few legal fields, as in this dictionary – it is almost im-

possible to keep up with the rapid pace of development. The reader should bear this in mind when judging this second edition.

The first edition originated in the author's work for the Legal Department of VDMA (German Machinery Manufacturers Association). It attempted to provide translators and export correspondents as well as corporate lawyers with a legal dictionary tailored to their specific needs; several reviewers confirmed that the dictionary had achieved this goal. This encouraged the author to undertake, over a period of several years, the immense work of preparing this new edition. Like the first, the second edition is published in a single volume which contains legal terms and their equivalents in three different languages. The English and French word-lists will enable the reader to find an equivalent even if starting from one of these two languages. To have all this information contained in one volume instead of three can only be of benefit to the buyer.

Finally, the author would like to thank Dr. jur. Manfred Thamm for reading through the manuscript and also for his valuable advice and suggestions. Welcome assistance in proofreading was given by Edward Bizub and Philippe Durieu to whom thanks are once again due.

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

(A)	hauptsächlich in den USA gebräuchlich
a.a.O.	am angegebenen Ort
Abs.	Absatz
Anson, Law of Contract	Anson, Principles of the English Law of Contract and of Agency in its Relation to Contract (1959)
Art.	Artikel
art.	article
Aufl.	Auflage
(B)	hauptsächlich in Belgien gebräuchlich
Bd.	Band
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
Benjamin, On Sale	Benjamin, A Treatise on the Law of Sale of Personal Property, 8. Aufl.
Curti	A. Curti, Englands Privat- und Handelsrecht (1927)
(E)	hauptsächlich in England gebräuchlich
ECE	Economic Commission for Europe; Wirtschaftskommission für Europa (Genf)
EG	Europäische Gemeinschaften
(Eu)	hauptsächlich in den EG gebräuchlich
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft
F.	Fußnote; footnote; note en bas de page
(F)	hauptsächlich in Frankreich gebräuchlich
FABRIMETAL	Fédération des Entreprises de l'Industrie des Fabrications Métalliques (Brüssel)

FIMTM	Fédération des Industries Mécaniques et Transformatrices des Métaux (Paris)
ff.	folgende
GWB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
HGB	Handelsgesetzbuch
IHK — ICC	Internationale Handelskammer
Jowitt	E. Jowitt, <i>The Dictionary of English Law</i> (1959)
(K)	hauptsächlich in Kanada gebräuchlich
Kap.	Kapitel
o.a.	oben angegeben
o.ä.	oder ähnliches
ORGALIME	Organisme de Liaison des Industries Métalliques Européennes (Brüssel)
PatG.	Patentgesetz
qch.	quelque chose
qq.	quelqu'un
RG	Reichsgericht
RGZ	Amtliche Sammlung von Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen
Ripert, Droit Civil	G. Ripert et J. Boulanger, <i>Traité de droit civil d'après le traité de Planiol</i> (1956—1959)
Ripert, Droit Commercial	G. Ripert, <i>Traité élémentaire de droit commercial</i> (1951)
S.	Seite
s.	siehe, see
sb.	somebody
SGA	Sale of Goods Act, 1893
sth.	something
u.U.	unter Umständen
UNCITRAL (CNUDCI)	UN-Kommission für Internationales Handelsrecht; United Nations Commission on International Trade Law; Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International

UNICE	Union der Industrien der Europäischen Gemeinschaft; Union des Industries de la Communauté Européenne
UWG	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb
v.	voir
VDMA	Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten e.V.
vgl.	vergleiche
Wicher	Dr. Wicher, Handwörterbuch der französischen Rechtssprache (1951)
z.B.	zum Beispiel
ZVEI	Zentralverband der elektrotechnischen Industrie
*	Die im Vokabular mit einem Stern bezeichneten deutschen Begriffe sind zu Anfang des betreffenden Kapitels kurz erläutert
+	Dieses Zeichen dient der Abgrenzung zwischen den englischen und französischen Entsprechungen