

Governing Law: Die anwendbare Rechtswahl in Liefer- und WarendOCUMENTEN korrekt vereinbaren

Governing Law bezeichnet die im Vertrag vereinbare Rechtswahl, also die Festlegung, welches nationale Recht im Streitfall auf das Vertragsverhältnis anzuwenden ist. Für technische Einkäufer und Zulieferer ist diese Klausel ein zentraler Baustein von Rahmenlieferverträgen, Einkaufsbedingungen und internationalen Lieferverträgen. Wer sie nicht aktiv gestaltet, überlässt die Rechtsanwendung Zufällen oder der Gegenseite. Der folgende Lexikonartikel erklärt Definition, Verhandlungspraxis, Risiken und aktuelle Entwicklungen rund um die Rechtswahl im Industriereinkauf.

Das Wichtigste in Kürze

- Governing Law legt verbindlich fest, welches nationale Recht auf einen Vertrag anwendbar ist.
- In internationalen Verträgen ist die Rechtswahl häufig mit einer Vereinbarung über den Gerichtsstand oder eine Schiedsklausel kombiniert.
- Ohne wirksame Rechtswahl kann abhängig vom Einzelfall eine Verbindung zum Ort der Leistung oder des Gerichts entstehen, was Planungsunsicherheit schafft.
- Die Rechtswahl betrifft nicht automatisch die Zulässigkeit von Gerichten, sondern nur das anwendbare materielle Recht.
- Im DACH-Raum wird typischerweise deutsches oder österreichisches Recht gewählt; bei grenzüberschreitenden Geschäften auch englisches oder Schweizer Recht.
- Handelsübliche Standards wie die Incoterms werden in der Praxis durch die Rechtswahl unterschiedlich ausgelegt und sollten im Vertrag konkretisiert werden.

Definition: Governing Law

Governing Law ist die vertragliche Bestimmung, die das auf den Vertrag anwendbare materielle Recht festlegt. Sie gehört zu den Kernbestandteilen jeder Vertragsklausel-Dokumentation und wird im Einkaufsjargon auch als Rechtswahl- oder applying-law-Klausel bezeichnet.

Abgrenzung zu Gerichtsstand und Schiedsgerichtsbarkeit

Die Rechtswahl bestimmt, welches materielle Recht auf den Vertrag angewendet wird, während Gerichtsstand und Schiedsklausel festlegen, vor welchem Organ ein Streit ausgetragen wird. Beide Aspekte werden in der Praxis häufig miteinander verknüpft, sind aber rechtlich eigenständig. So kann ein Vertrag beispielsweise deutsches Recht als Governing Law vorsehen, während die Zuständigkeit eines Schiedsgerichts mit Sitz in einem Drittland vereinbart wird. Einkäufer sollten beide Klauseln zusammen betrachten und nicht davon ausgehen, dass die Rechtswahl automatisch die Streitbeilegung regelt. Eine getrennte Prüfung im Einzelfall ist in der Praxis Standard.

Rechtswahl im internationalen Kontext

Grenzüberschreitende Verträge unterliegen in der Europäischen Union dem Prinzip der Vertragsfreiheit: Parteien können grundsätzlich das Recht eines Staates ihrer Wahl vereinbaren, auch wenn keine Verbindung zu diesem Land besteht. Einschränkungen gelten vor allem bei zwingenden Schutzvorschriften oder bei bestimmten Verbrauchsgeschäften, die im B2B-Industriereinkauf selten relevant sind. Wichtig für Einkäufer: Die Rechtswahl erfasst typischerweise nicht das internationale Privat- und Prozessrecht des gewählten Staates, sofern nicht ausdrücklich etwas anderes vereinbart wird. Darüber hinaus können zwingende Vorschriften des Staates, an dem die Leistung erbracht wird, trotzdem anwendbar bleiben.

Governing Law versus Forum Law

Nicht zu verwechseln ist die Rechtswahl mit dem Begriff des Forum Law, also dem Recht des Staates, in dem ein Gericht oder Schiedsgericht sitzt. Das Forum Law bestimmt vor allem Verfahrensfragen, während die Governing-Law-Klausel materielle Fragen wie Gewährleistung, Verzug oder Haftung regelt. Werden beide nicht sauber auseinandergehalten, entstehen in der Praxis interpretative Streitigkeiten, die vermeidbar wären.

Methoden und Vorgehen: Rechtswahl im Einkaufsprozess verankern

Die Rechtswahl sollte kein Detail am Ende der Verhandlungsphase sein, sondern ein fester Bestandteil der Vertragsstrategie. Im Folgenden wird gezeigt, wie Einkäufer die Klausel systematisch in ihre Prozesse integrieren.

Richtlinienkonforme Standardklauseln definieren

Bewährte Praxis ist eine unternehmensweite Klauselbibliothek, in der für typische Geschäftsfälle – Rahmenliefervertrag, Werkliefervertrag, Entwicklungsvertrag, NDA – vorformulierte Governing-Law-Klauseln hinterlegt sind. Diese werden mit der Rechtsabteilung abgestimmt und regelmäßig aktualisiert. Ein guter Einkaufsleitfaden verankert die Vorgabe, dass Abweichungen von der Standardklausel nur mit Freigabe der Juristik akzeptiert werden dürfen. So verhindern Sie, dass einzelne Einkäufer unter Zeitdruck Nachverhandlungen zugunsten des Lieferanten führen. Im Rahmen des Electronic Tendering kann die vorgesehene Rechtswahl bereits in den Ausschreibungsunterlagen verbindlich kommuniziert werden.

Rechtswahl mit Vertragsstrategie und Lieferantenrisiko abstimmen

Je nach Kritikalität der Lieferbeziehung empfiehlt sich ein unterschiedliches Vorgehen: Bei strategischen Komponenten mit hohem Volumencommitment sollte die Rechtswahl frühzeitig im Zuge der Lieferantenbonitätsprüfung und Vertragsverhandlung thematisiert werden. Bei Standardkatalogteilen mit geringem Wert genügt häufig eine Verweisnahme auf die eigenen Einkaufsbedingungen. Im Dual-Source-Management ist darauf zu achten, dass parallele Verträge mit verschiedenen Lieferanten nicht gegenläufige Rechtswahlen enthalten, die im Krisenfall unterschiedliche Handlungsspielräume schaffen.

Konsistenz über den Vertragstext sicherstellen

Die Governing-Law-Klausel darf nicht isoliert betrachtet werden: Verweisungen auf Standards wie die Incoterms, auf Vertragsmustern oder auf separate Nebenabreden müssen mit der gewählten

Rechtsordnung kompatibel sein. Insbesondere bei Incoterms Risikoübergang und bei Regelungen zur Gewährleistung können sich je nach gewähltem Recht unterschiedliche Auslegungen ergeben. Ein konsistenter Vertragsentwurf prüft deshalb alle querbezogenen Klauseln im Zusammenhang.

Wichtige KPIs und Bewertungsdimensionen

Die Qualität der Vertragsabsicherung lässt sich messen – auch wenn Governing Law selbst keine klassische Kennzahl ist. Die folgenden Indikatoren helfen, die Robustheit der vertraglichen Absicherung im Einkauf zu überwachen.

Anteil verhandelter Verträge mit vereinbarter Rechtswahl

Typischerweise sollten nahezu alle schriftlichen Verträge oberhalb eines definierten Auftragswerts eine ausdrückliche Rechtswahl enthalten. Als Richtwert gilt in der Praxis eine Quote von deutlich über 95 Prozent für Verträge ab einer bestimmten Materialgruppenschwelle. Liegt die Quote darunter, deutet das auf mangelnde Durchsetzung der Einkaufsbedingungen oder auf historisch gewachsene Altverträge hin, die einer Datenbereinigung bedürfen.

Abweichungsquote bei Standardklauseln

Wie häufig weichen abgeschlossene Verträge von der vom Unternehmen vorgegebenen Standardklausel ab? Eine niedrige Abweichungsquote spricht für effektive Verhandlungsrichtlinien und klare Eskalationswege. In gut organisierten Einkaufsorganisationen liegt diese Quote typischerweise im einstelligen Prozentbereich. Steigende Werte sind ein Frühwarnindikator für Verhandlungsschwächen oder fehlende Rechtsabstimmung.

Streitfälle und Terminabweichungsanalyse verknüpfen

Streitfälle, die auf die Auslegung von Vertragsklauseln zurückgehen, sollten systematisch erfasst werden. Die Verknüpfung mit der Terminabweichungsanalyse ist aufschlussreich: Häufen sich Lieferverspätungen bei Verträgen mit schwacher vertraglicher Absicherung, kann das auf ein strukturelles Vertragsproblem hindeuten. Auch die Backorder Rate in Krisensituationen zeigt, wie gut vertragliche Rechte tatsächlich durchsetzbar sind.

Risiken und Kontrollen: Fallstricke bei der Rechtswahl

Falsch vereinbarte oder fehlende Rechtswahlklauseln erzeugen messbare Risiken – von unvorhersehbaren Prozesskosten bis zur faktischen Unmöglichkeit, Ansprüche durchzusetzen. Die wichtigsten Fallstricke und Kontrollmechanismen im Überblick.

Typische Fallstricke in der Vertragspraxis

Häufige Fehler sind: doppelte und widersprüchliche Klauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Käufers und des Lieferanten, Verweisungen auf Incoterms ohne Konkretisierung des anzuwendenden Rechts, stille Verlängerung von Rahmenverträgen mit veralteter Rechtswahl sowie fehlende Anpassung nach Sitzverlagerungen des Lieferanten. Auch die Frage, ob ein gemeinsames Recht gewählt wird, das keiner Partei nahesteht – etwa englisches Recht bei deutsch-italienischen Geschäften – kann strategische Vor- und Nachteile haben und sollte bewusst entschieden werden.

Kontrollmechanismen und interne Audits

Wirksame Kontrollen setzen bei zwei Punkten an: zum einen bei der Freigabep Praxis für abweichende

Klauseln, zum anderen bei regelmäßigen Reviews des Vertragsbestands. Ein strukturiertes Auditprogramm Lieferanten sollte auch die vertragliche Absicherung prüfen – etwa ob bei Schlüssellieferanten im Lieferantennetzwerk gültige Rechtswahl- und Streitbeilegungsklauseln existieren. In einer Risk Heatmap lassen sich Verträge mit unklarer Rechtslage nach Auftragswert und Lieferkritikalität priorisieren.

Krisenvorsorge und Durchsetzbarkeit

Im Krisenfall – etwa bei Insolvenz eines Lieferanten oder bei Exportkontrollbeschränkungen – entscheidet die Klauselqualität über Handlungsspielräume. Einkäufer sollten prüfen, ob im gewählten Recht die benötigten Instrumente wie vertragliche Rücktrittsrechte, Vertragsstrafen oder Beistellungsrechte zur Verfügung stehen und vollstreckbar sind. Die Vollstreckbarkeit eines Urteils im Land des Lieferanten ist ein oft übersehener Punkt, der im schlimmsten Fall einen juristischen Sieg wertlos macht. Hinweise hierzu liefert häufig schon die Lieferantenbonitätsprüfung, die auch die Rechtslage am Standort einbeziehen kann.

Governing Law im Zusammenspiel mit Einkauf und Lieferkette

Die Rechtswahl wirkt nicht isoliert, sondern verzahnt sich mit operativen Prozessen wie Bedarfsplanung, Ausschreibung und Liefersteuerung. Wer diese Schnittstellen versteht, verhandelt effektiver und vermeidet spätere Reibungsverluste.

Schnittstelle zu Planung und Abwicklung

Klauseln zu Lieferterminen, Teillieferungen oder Rücktrittsrechten entfalten ihre Wirkung erst in der operativen Abwicklung. Verträge, die deutsches Recht vorsehen, sollten etwa Regelungen zu Lieferplanabrufen optimieren und zu Advance Shipping Notice (ASN) enthalten, damit die vertragliche Sanktionsbasis mit den operativen Meldeprozessen harmonisiert. Auch das Master Production Schedule (MPS) und das Material Requirements Planning (MRP) erzeugen Daten, die im Streitfall als Beweismittel dienen können – die Rechtswahl bestimmt, wie diese Daten gewürdigt werden.

Schnittstelle zu Ausschreibung und Lieferantenauswahl

Bereits im Wettbewerblicher Dialog oder in der Angebotsphase sollte die angestrebte Rechtswahl transparent kommuniziert werden. Wer die Klausel erst nach der Preisverhandlung einbringt, riskiert Verhandlungsverluste oder Nachforderung von Unterlagen durch die Gegenseite. Auch internationale Sourcing-Strategien wie Onshoring oder Nearshoring verändern die Rechtsanwendungsfrage: Wer Produktion zurückverlagert, kann häufig auf das eigene nationale Recht zurückgreifen und vereinfacht damit die Vertragsarchitektur.

Schnittstelle zu Budget und Strategie

Vertragsstrafen, Gewährleistungsfristen und Haftungsgrenzen – alle abhängig vom gewählten Recht – haben direkte finanzielle Auswirkungen. Im Businessplan Einkauf und in der Savings Forecast sollten diese Effekte zumindest qualitativ berücksichtigt werden. Ebenso kann die Verhandlungsstärke bei Rahmenverträgen mit großem Volumen durch eine klare, konsistente Rechtsstrategie gestärkt werden, was sich langfristig in messbaren Synergieeffekten niederschlägt.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung, Geopolitik und Standardisierung

Die Praxis der Rechtswahl ist in Bewegung. Digitalisierte Contract-Management-Prozesse, geopolitische Verwerfungen und neue Lieferantenstrukturen verändern die Anforderungen an die Klauselgestaltung.

Digitales Vertrags- und Datenmanagement

Moderne Contract-Management-Systeme und elektronische Signaturprozesse ermöglichen es, Rechtswahl- und Gerichtsstandsklauseln automatisiert zu prüfen und zu versionieren. Voraussetzung ist eine saubere Datenbereinigung des Vertragsbestands, insbesondere nach M&A-Aktivitäten oder Systemwechseln. Auch im Zuge des Electronic Tendering lassen sich vorgegebene Klauseln direkt in Ausschreibungsplattformen abbilden, was Nachverhandlungen reduziert.

Geopolitische Einflüsse auf die Rechtswahl

Exportkontrollen, Sanktionsregime und Lieferkettenanforderungen haben die Bedeutung der Rechtswahl erhöht. Einkäufer beachten zunehmend, dass das gewählte Recht die Handhabung von Sanktionsklauseln, Force-Majeure-Regelungen und langfristigen Volumencommitments beeinflusst. Bei Beschaffung aus Ländern mit umstrittener Rechtssicherheit wird häufig eine neutrale Rechtsordnung kombiniert mit einer internationalen Schiedsklausel gewählt, um die Durchsetzbarkeit zu verbessern.

Nachhaltigkeit und Compliance-Anforderungen

Lieferkettengesetze und Nachhaltigkeitsanforderungen greifen auch auf vertraglicher Ebene. Einkäufer integrieren Compliance- und Nachhaltigkeitsklauseln in ihre Rahmenverträge, deren Wirksamkeit vom gewählten Recht abhängt. Die Kombination aus Rechtswahl, Auditprogramm Lieferanten und definierten Prüfrechten bildet hier ein geschlossenes Kontrollsystem. Detailfragen hierzu sollten stets rechtlich im Einzelfall geprüft werden.

Typische Kennzahlen

Anteil Verträge mit ausdrücklicher Rechtswahl: > 95 %

typischer Richtwert für schriftliche Verträge oberhalb eines definierten Auftragswerts

Abweichungsquote von Standardklauseln: < 10 %

niedrige Werte sprechen für effektive Verhandlungsrichtlinien und klare Freigabeprozesse

Klauselbezogene Streitfälle pro Jahr: 0–2

Richtwert für gut abgesicherte Einkaufsorganisationen; Häufung deutet auf strukturelle Vertragsmängel hin

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 400 Mitarbeitern bezog kritische Gussteile von einem Zulieferer in Südosteuropa. Der Rahmenliefervertrag enthielt keine ausdrückliche Rechtswahl; die Einkaufsbedingungen des Lieferanten verwiesen auf dessen Heimatrecht. Als der Lieferant infolge von Insolvenznähe mehrere Termine nicht hielt, war unklar, welche Rechte der Maschinenbauer hatte und vor welchem Forum er sie durchsetzen konnte. Nach diesem Vorfall überarbeitete das Unternehmen seine Vertragsstrategie:

- Einführung einer firmenweit verbindlichen Standardklausel mit deutschem Recht und definiertem Gerichtsstand, Freigabepflicht für Abweichungen durch die Rechtsabteilung
- Verknüpfung der Klauselbibliothek mit dem Electronic-Tendering-Prozess, sodass die Rechtswahl bereits in den Ausschreibungsunterlagen verbindlich ist

- Datenbereinigung und Review des gesamten Vertragsbestands entlang einer Risk Heatmap nach Auftragswert und Lieferkritikalität
- Erweiterung des Auditprogramms Lieferanten um eine Prüfung der vertraglichen Absicherung bei Schlüssellieferanten im Lieferantennetzwerk

Fazit

Governing Law ist eine scheinbar technische Klausel mit erheblicher strategischer Bedeutung. Sie entscheidet darüber, welche Rechte Einkäufer im Streitfall tatsächlich haben und wie durchsetzbar diese sind. Wer die Rechtswahl systematisch über Klauselbibliotheken, Freigabeprozesse und Audits steuert, reduziert Verhandlungsverluste und Krisenrisiken spürbar. Wichtig ist die konsistente Verzahnung mit Gerichtsstand, Incoterms und operativen Lieferprozessen. Rechtliche Detailfragen – insbesondere bei grenzüberschreitenden Verträgen – sollten stets im Einzelfall mit der Rechtsabteilung oder externer Beratung geprüft werden.

Häufige Fragen

Was bedeutet Governing Law in einem Vertrag?

Governing Law bezeichnet die vertraglich vereinbarte Rechtswahl, also die Festlegung, welches nationale Recht im Streitfall auf das Vertragsverhältnis anzuwenden ist. Die Klausel regelt die materiellen Fragen wie Gewährleistung, Haftung oder Verzug. Sie ist nicht identisch mit der Vereinbarung über den Gerichtsstand oder die Schiedsgerichtsbarkeit, wird in der Praxis aber häufig mit diesen kombiniert.

Welches Recht sollte man in internationalen Lieferverträgen wählen?

Häufig wird das Recht des eigenen Landes gewählt, weil die eigene Rechtsabteilung damit vertraut ist und interne Prozesse darauf ausgerichtet sind. Bei Geschäften mit Partnern in Ländern mit geringerer Rechtssicherheit wird typischerweise eine neutrale Rechtsordnung wie englisches oder Schweizer Recht in Kombination mit einer internationalen Schiedsklausel vereinbart. Die beste Lösung hängt von Lieferkritikalität, Vertragswert und Durchsetzbarkeit ab und sollte im Einzelfall geprüft werden.

Ist Governing Law dasselbe wie Gerichtsstand?

Nein. Governing Law legt fest, welches materielle Recht auf den Vertrag anwendbar ist, während der Gerichtsstand bestimmt, vor welchem Gericht ein Streit verhandelt wird. Beide Klauseln können unabhängig voneinander gewählt werden, sollten aber aufeinander abgestimmt sein. Ein Vertrag kann etwa deutsches Recht vorsehen und gleichzeitig ein Schiedsverfahren mit Sitz im Ausland vereinbaren.

Was passiert, wenn keine Rechtswahl im Vertrag vereinbart ist?

Ohne wirksame Rechtswahl bestimmt sich das anwendbare Recht nach den Kollisionsnormen des jeweiligen Gerichtsstaats, häufig unter Anknüpfung an den Ort der charakteristischen Leistung. Das führt zu Planungsunsicherheit, weil bereits die Frage des anwendbaren Rechts streitanfällig ist. Einkäufer sollten deshalb darauf achten, dass jede schriftliche Vereinbarung oberhalb eines definierten Auftragswerts eine ausdrückliche Rechtswahl enthält.

Wie wirkt sich die Rechtswahl auf Incoterms aus?

Die Incoterms selbst sind standardisierte Handelsklauseln, deren Auslegung aber je nach anwendbarem Recht variieren kann, insbesondere zu Fragen des Risikoübergangs und der Kostenverteilung. In der Praxis empfiehlt es sich, Incoterms im Vertrag zu benennen und gleichzeitig

das Governing Law festzulegen. Unklare Wechselwirkungen zwischen beiden Klauseln sollten vor Vertragsabschluss geklärt werden.

Kann der Lieferant meine Rechtswahl-Klausel einfach ablehnen?

Ja, jede Klausel ist Verhandlungssache. Ob sich der Lieferant auf eine abweichende Rechtswahl einlässt, hängt von dessen Verhandlungsposition ab. Einkäufer sollten deshalb interne Eskalationswege definieren: Bei kritischen Materialgruppen und hohem Vertragswert lohnt sich eine hartnäckige Verhandlung, bei Low-Coverage-Teilen ist eine pragmatische Lösung oft wirtschaftlicher. Abweichungen sollten dokumentiert und rechtlich bewertet werden.