

Internationalrechtliche Studien

Beiträge zum Internationalen Privatrecht,
zum Einheitsrecht und zur Rechtsvergleichung

Herausgegeben von Ulrich Magnus und Peter Mankowski

Band 66

Tristan Wegner

Überseekauf im Agrarhandel

Die Kontraktpraxis nach GAFTA
und Einheitsbedingungen

Überseekauf im Agrarhandel

Internationalrechtliche Studien

Beiträge zum Internationalen Privatrecht,
zum Einheitsrecht und zur Rechtsvergleichung

Herausgegeben von Ulrich Magnus und Peter Mankowski

Band 66

Tristan Wegner

Überseekauf im Agrarhandel

Die Kontraktpraxis nach GAFTA
und Einheitsbedingungen

Eine rechtsvergleichende Darstellung

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Zugl.: Hamburg, Univ., Diss., 2013

Gedruckt auf alterungsbeständigem,
säurefreiem Papier.

D 18

ISSN 0947-0395

ISBN 978-3-631-64106-4 (Print)

E-ISBN 978-3-653-02785-3 (E-Book)

DOI 10.3726/978-3-653-02785-3

© Peter Lang GmbH

Internationaler Verlag der Wissenschaften

Frankfurt am Main 2013

Alle Rechte vorbehalten.

PL Academic Research ist ein Imprint der Peter Lang GmbH.

Peter Lang – Frankfurt am Main · Bern · Bruxelles · New York ·
Oxford · Warszawa · Wien

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des

Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages
unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für

Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die
Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

www.peterlang.de

MEINEN ELTERN

zum Dank für die bedingungslose
Unterstützung während
des Studiums

Vorwort

Diese Dissertation behandelt eine in Deutschland fast vergessene Schnittstellenmaterie zwischen Seerecht und Handelsrecht sowie die Praxis im nationalen und internationalen Getreide- und Futtermittelhandel.

Der Untersuchung wurden zwei gängige internationale Verträge der GAFTA zugrunde gelegt. Es handelt sich um die Verträge GAFTA 100 (CIF) und GAFTA 119 (FOB). Dank der Unterstützung der GAFTA können diese unter folgender Internetadresse heruntergeladen werden:

<http://www.owlaw.de/gafta-fosfa-kommentar/>

Meinem Doktorvater Prof. Dr. Ulrich Magnus danke ich dafür, dass er mir die Bearbeitung dieses ungewöhnlichen Themengebietes ermöglicht hat und mir das Vertrauen entgegengebracht hat, die Arbeit vollständig unabhängig auszuarbeiten. Mein Dank gebührt ebenfalls Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Jürgen Basedow für die rasche Anfertigung des Zweitgutachtens.

Ferner möchte ich Herrn Prof. Dr. Peter Mankowski danken, der mich mit inspirierenden Gesprächen und konstruktiven Gedanken unterstützt hat. Wertvolle Einblicke in die Praxis des Getreidehandels und Unterstützung habe ich dankenswerterweise erhalten von: Alexander Bauer (Verein der Getreidehändler der Hamburger Börse), Kurt Fromme (Fromme Landhandel), Ulrich Hüner und Karl-Heinz Lustig (HaBeMa), Jan Köhlbrandt und Torsten Sievers (Alfred C. Toepfer International), Dr. Dietrich Mankowski (Buse Heberer Fromm), Michael Maus (Maus & Co.), Martin Möller und Rüdiger Pooch (Getreide AG), Jens Schwenke und Horst Heidemann (Vereinigte Getreide- und Produktenbörse Braunschweig - Hannover - Magdeburg), Harald Sommerfeldt, Eckhard Lüth und Katja Taube (HaGe Kiel), Tomasz Wasik (Hamburger Leistungsfutter), Joachim Wick und Helmut Wulff (Bunge Hamburg). Für die Diskussion schiffahrtsrechtlicher Aspekte danke ich Christine Lübcke (MACS Shipping Hamburg).

Besonders herzlicher Dank gebührt jedoch meinen Eltern, denen ich diese Arbeit widme. Ihre uneingeschränkte Förderung meiner Ausbildung hat die Anfertigung dieser Arbeit erst ermöglicht. Auch meiner Schwester und meinen Großeltern danke ich für den stetigen familiären Rückhalt.

Hamburg, im Frühjahr 2013

Tristan Wegner

Inhaltsverzeichnis

1	EINLEITUNG	1
1.1	Zielsetzung dieser Arbeit.....	1
1.2	Angewendete Methode der Rechtsvergleichung.....	3
2	DER ÜBERSEEHANDEL UND SEINE ERSCHEINUNGEN IM GETREIDE- UND FUTTERMITTELHANDEL	7
2.1	Der Überseekaufvertrag.....	7
2.1.1	Faktische Probleme im Überseehandel	7
2.1.2	Rechtliche Schwierigkeiten im Überseehandel.....	9
2.2	CIF- und FOB-Transaktionen.....	10
2.2.1	Der CIF-Vertrag	11
2.2.2	Der FOB-Vertrag	14
2.2.3	Kettengeschäfte	15
3	KONTRAKTWESEN IM INTERNATIONALEN HANDEL	18
3.1	Wichtige Branchenorganisationen und Kontrakte im Getreide- und Futtermittelhandel	18
3.1.1	Die Grain and Feed Trade Association (GAFTA)	18
3.1.1.1	Geschichte der GAFTA.....	18
3.1.1.2	Standardkontrakte der GAFTA	19
3.1.2	Die Hamburger Getreidebörse (VdG).....	24
3.1.3	Sonstige Kontrakte im Getreide- und Futtermittelhandel	25

3.2 Bedeutung der GAFTA-Kontrakte aus deutscher Sicht	26
4 BEDEUTUNG VON KLAUSELWERKEN IM INTERNATIONALEN HANDEL	28
4.1 Die Erscheinung: Standardverträge	28
4.2 Das Problem: gesteigerte Rechtsunsicherheit	30
4.3 Der Vorwurf: Ungeeignetheit gesetzlicher Lösungen	31
4.3.1 Schwächen des staatlichen Rechtssystems und der Gerichtsbarkeit	31
4.3.2 Schwächen internationalen Einheitsrechtes	33
4.4 Die Lösung? Ein Welthandelsrecht der <i>lex mercatoria</i>	35
4.5 Rechtsquellen der <i>lex mercatoria</i>	37
4.5.1 Enges und weites Rechtsquellenverständnis	37
4.5.2 Insbesondere: internationale Standardverträge	39
4.5.2.1 Gründe für die Entwicklung von Standardverträgen	39
4.5.2.2 Ausarbeitung von Standardverträgen	40
4.5.2.3 Vorteile von Standardverträgen und deren Klauselrecht	41
4.5.2.4 Fazit	42
4.6 Verträge der GAFTA als Rechtsquelle einer <i>lex mercatoria</i>	42
4.6.1 Elemente eines Welthandelsrechts	42
4.6.1.1 Akzeptanz: weltweite Verbreitung als Merkmal	43
4.6.1.2 Autonomie: Lösung vom staatlichen Rechtssystem	44
4.6.1.3 Verständnis: Berücksichtigung kaufmännischer Besonderheiten	52
4.6.2 Bewertung und Fazit	57
4.7 Verhältnis der <i>lex mercatoria</i> zum staatlichen Recht	58
4.7.1 Autonome Lösung	59
4.7.2 Rechtsgeschäftliche Lösung	62

4.7.3	Rechtsordnungsloser Vertrag	62
4.7.3.1	Das Phänomen des „selbstgenügsamen Vertrages“	62
4.7.3.2	Ablehnung des rechtsordnungslosen Vertrags	63
4.7.4	Enge rechtsgeschäftliche Lösung.....	65
4.7.5	Transnationale Lösungsversuche	66
4.7.6	Fazit: keine Autonomie der <i>lex mercatoria</i>	68
5	EINFÜHRUNG INS ENGLISCHE RECHT	71
5.1	Allgemeines zum Vertragsrecht	71
5.1.1	Rechtsquellen des englischen Zivilrechts	71
5.1.2	Rechtsquellen des englischen Kauf- und Handelsrechts.....	72
5.1.3	Gegenstand des Kaufvertrages.....	73
5.2	Vertragsschluss durch „ <i>Offer and acceptance</i> “	74
5.3	Wirksamkeit des Vertrages, „ <i>consideration</i> “	75
5.3.1	Lehre der „ <i>consideration</i> “	75
5.3.2	Einschränkung durch „ <i>promissory estoppel</i> “	77
5.4	Vertragsauslegung	78
5.4.1	Die Wortlautauslegung.....	79
5.4.2	Die <i>parol evidence rule</i> und ihre Ausnahmen.....	80
5.4.3	Zusammenfassung.....	81
5.5	Inhalt von Vertragspflichten	82
5.6	Haftung für Leistungsstörungen	82
5.6.1	Generelle Haftung ohne Verschulden (<i>strict liability</i>).....	83
5.6.2	Vertragspflichten.....	84
5.6.2.1	Warranty.....	84
5.6.2.2	Condition.....	84

5.6.2.3 Abgrenzung von <i>condition</i> und <i>warranty</i>	85
5.6.3 Haftungsfreizeichnungen	88
5.6.4 Grenzen der Haftungsfreizeichnung	89
5.6.4.1 Nach dem common law	89
5.6.4.2 Nach dem „Unfair Contract Terms Act“	94
5.7 Zwischenergebnis	98
 6 DIE GAFTA-KONTRAKTE IM DETAIL	 99
6.1 Einbeziehung und Auslegung der Vertragsbedingungen	99
6.1.1 Einbeziehung von <i>standard terms</i>	99
6.1.1.1 Die Praxis der Einbeziehung	100
6.1.1.2 Rechtliche Einbeziehung	100
6.1.1.3 Rechtsvergleich	109
6.1.2 Auslegung von <i>standard terms</i>	111
6.1.2.1 Zweideutige Klauseln und „ <i>contra proferentem rule</i> “	111
6.1.2.2 Widersprüchliche Klauseln und „ <i>main purpose rule</i> “	114
6.1.3 Rechtsvergleich und Schlussfolgerung	115
6.2 Am Vertrag beteiligte Personen	116
6.2.1 Käufer und Verkäufer	116
6.2.2 Beteiligung von Mittelspersonen (<i>broker</i>)	116
6.2.2.1 Provisionsanspruch des broker	117
6.2.2.2 Vertragsschluss durch den broker	119
6.2.2.3 Entgegennahme von Anzeigen	120
6.2.3 Zusammenfassung	123
6.3 Die Ware	123
6.3.1 Identität, Qualität und Beschaffenheit der Ware	123
6.3.1.1 Erscheinungsformen in den Verträgen	124
6.3.1.2 Erfüllung hinsichtlich der Gattung (Art)	125
6.3.2 Erfüllung bzgl. der Beschaffenheit der Ware (Qualität / Kondition)	135
6.3.2.1 Unterscheidung in Qualität und Kondition	135
6.3.2.2 Vereinbarungen bezüglich der Qualität (<i>quality</i>)	135

6.3.2.3	Besondere Qualitätsklauseln	151
6.3.2.4	Zeitpunkt der Mangelfreiheit	159
6.3.3	Vereinbarungen bezüglich der Kondition (<i>condition</i>)	160
6.3.3.1	Die Klausel „Shipment / Delivery in good condition“	160
6.3.3.2	Zwischenergebnis und Rechtsvergleich	164
6.3.4	Abschließende Bewertung zur Beschaffenheit	165
6.3.5	Quantität	165
6.3.5.1	Gewicht und Menge	165
6.3.5.2	Rechtsfolgen bei Differenzen in der Quantität	169
6.3.5.3	Spielräume in der Menge	173
6.3.5.4	Sukzessivlieferungsverträge	180
6.3.5.5	Bewertung	187
6.3.6	Zertifikate und Proben	187
6.3.6.1	Proben und Analysezertifikate	188
6.3.6.2	Ursprungszeugnis (certificate of origin)	203
6.4	Die Lieferung beim CIF Geschäft	204
6.4.1	Die Pflicht zur Verschiffung (<i>shipment</i>)	204
6.4.1.1	Vertragliche Ausgestaltung und Grundlagen	204
6.4.1.2	Rechte des Käufers bei Nichtlieferung	205
6.4.1.3	Rechtsvergleich	205
6.4.1.4	Bewertung	211
6.4.2	Abgabe der Verschiffungsanzeige (<i>notice of appropriation</i>)	212
6.4.2.1	Erscheinungsformen, Sinn und Zweck	212
6.4.2.2	Inhalt der Anzeige	222
6.4.2.3	Empfänger der Anzeige	224
6.4.2.4	Anzeigefrist	224
6.4.2.5	Korrektur der notice of appropriation	228
6.4.3	Unwirksame oder verspätete <i>notice of appropriation</i>	233
6.4.3.1	Vertragliche Einordnung der Klausel	233
6.4.3.2	Entgegennahme unwirksamer Anzeigen	238
6.4.4	Abschließende Bewertung	241
6.5	Die Lieferung beim FOB-Geschäft	242
6.5.1	Käuferpflicht zur Erteilung von FOB-Instruktionen	242
6.5.1.1	Benennung eines Seeschiffes (<i>nomination of ship</i>)	242
6.5.1.2	Benennung eines Verladehafens (<i>nomination of port</i>)	252
6.5.1.3	Ergebnis zu den FOB-Instruktionen	257

6.5.2	Die Verkäuferpflicht zur Beladung.....	257
6.5.2.1	Verladeort.....	258
6.5.2.2	Zeitpunkt des Verladebeginns.....	258
6.5.2.3	Frist für die Beladung.....	262
6.5.2.4	Weiterbeladung nach Zeitablauf.....	265
6.5.3	Exkurs: Eigentumsübergang bei FOB-Geschäften	269
6.5.4	Abschließende Bewertung	270
6.6	Die Extension of shipment clause	272
6.6.1	Vertragliche Erscheinungsformen.....	272
6.6.2	Voraussetzungen: Erklärung der „extension“	273
6.6.3	Rechtsfolgen.....	274
6.6.3.1	Verlängerung des Leistungszeitraumes.....	274
6.6.3.2	Bei FOB: Benennung eines Seeschiffes nötig	274
6.6.3.3	Ausgleichszahlungen des Käufers (<i>carrying charges</i>)	276
6.6.3.4	Verhältnis zur force majeure clause.....	280
6.6.4	Zusammenfassung und Bewertung	280
6.7	Ersatz von Liegegeld (<i>demurrage</i>).....	282
6.7.1	Liegegeldklauseln	282
6.7.2	Rechtsnatur der Klauseln	283
6.7.2.1	Zahlung als Freihalteerklärung (<i>indemnity</i>)	283
6.7.2.2	Zahlung als originärer Zahlungsanspruch.....	284
6.7.3	Weitere Schadensersatzposten	286
6.7.3.1	Vergleich zum Recht der Charterpartien.....	286
6.7.3.2	Übertragung auf Kaufverträge	289
6.7.4	Rechtsvergleich und Bewertung	291
6.7.4.1	Einheitsbedingungen und deutsches Recht	291
6.7.4.2	UN-Kaufrecht.....	293
6.7.4.3	Bewertung	294
6.8	Kontraktliche Besonderheiten der Gefahrtragung.....	295
6.8.1	Modifikation der Gefahrtragung	296
6.8.2	Gewichtsverluste während der Seereise.....	296
6.8.2.1	Grundsätzliche Gefahrtragung bei Gewichtsverlusten.....	296
6.8.2.2	Eingeladenes Gewicht	297

6.8.2.3 Ausgeliefertes Gewicht (<i>deficiency-clause</i>)	298
6.8.2.4 Ausgelieferte Qualität (<i>rye terms-clause</i>)	306
6.8.2.5 Ergebnis.....	312
6.8.3 Besonderheiten bei schwimmender Ware	313
6.8.3.1 Leistungsstörungen vor Vertragsschluss.....	314
6.8.3.2 Leistungsstörungen nach Vertragsschluss.....	318
6.8.3.3 Rechtsvergleich und Bewertung	322
6.8.4 Schlussfolgerungen	327
6.9 Sammelsendungen (<i>pro-rata clause</i>).....	329
6.9.1 Die Sammelsendung.....	329
6.9.1.1 Definition einer Sammelsendung.....	329
6.9.1.2 Rechtliche Würdigung von Sammelsendungen	331
6.9.2 Vertragliche Vereinbarungen, <i>pro-rata clause</i>	332
6.9.2.1 Verteilung zwischen den Empfängern	332
6.9.2.2 Verrechnung mit dem Verkäufer	341
6.9.3 Rechtsvergleich und Bewertung	342
6.10 Verpflichtung zur Kaufpreiszahlung	344
6.10.1 Kasse gegen Dokumente	344
6.10.1.1 Abwicklung der Zahlung	345
6.10.1.2 Nichtverfügbarkeit der Dokumente.....	348
6.10.1.3 Zulässigkeit der Praxis „Ware gegen Empfängerrevers“	350
6.10.2 Dokumente gegen Akkreditiv	352
6.10.2.1 Vertragliche Voraussetzungen.....	352
6.10.2.2 Bewertung	353
6.10.3 Rechte des Verkäufers bei Nichtzahlung / Verweigerung der Dokumentenannahme.....	355
6.10.3.1 Rücktritt und Schadensersatz	355
6.10.3.2 Kaufpreiszahlung, s. 49 SoGA	356
6.10.4 Schlussfolgerungen	357
6.11 Nichtleistung: die <i>default clause</i>	359
6.11.1 Anwendungsbereich: Begriff des <i>default</i>	359
6.11.1.1 Die Pflichtverletzungen	359
6.11.1.2 Konkurrenzverhältnis zu anderen Klauseln.....	360
6.11.1.3 Vertragsaufhebung	363

6.11.1.4	Rechtsvergleich und Zwischenergebnis	365
6.11.2	Rechtsfolgen und Schadensberechnung	366
6.11.2.1	Grundsätze der Schadensberechnung	367
6.11.2.2	Bei Vornahme eines Deckungsgeschäftes	367
6.11.2.3	Ohne wirksames Deckungsgeschäft	368
6.11.2.4	Weitere Schadensposten	375
6.11.2.5	Rechtsvergleich und Bewertung	377
6.11.3	Zusammenfassung und Ergebnis	382
6.12	Unmöglichkeit der Vertragserfüllung (force majeure, Streik, Eis, Exportverbote)	384
6.12.1	Lösungsansätze des staatlichen Rechts	385
6.12.1.1	England: Doctrine of frustration	385
6.12.1.2	Leistungshindernisse im deutschen Recht	388
6.12.1.3	UN-Kaufrecht, Art. 79 CISG	390
6.12.1.4	Zwischenergebnis	392
6.12.2	<i>Force Majeure</i> in der Kontraktpraxis	392
6.12.2.1	Die Vorteile von <i>force majeure</i> Klauseln	392
6.12.2.2	Exkurs: Force Majeure Klauseln als exemption clauses	395
6.12.3	Regelungen in GAFTA-Kontrakten	396
6.12.4	Eigentliche force majeure-clause	396
6.12.4.1	Hintergrund: Die Mississippi-Überflutung	396
6.12.4.2	Regelungsinhalt der <i>force-majeure</i> Klausel	397
6.12.5	Exportverbot-Klauseln (<i>prohibition clause</i>)	403
6.12.5.1	Pflicht zur anderweitigen Eindeckung	405
6.12.5.2	Rechtsfolgen der prohibition clause	406
6.12.5.3	Verhältnis zur force majeure clause	407
6.12.6	Streik-Klauseln (<i>loading strike clause</i>)	408
6.12.6.1	Anwendungsbereich	408
6.12.6.2	Rechtsfolge	409
6.12.7	Eis-Klauseln (<i>ice clause</i>)	410
6.12.8	Rechtsvergleich	411
6.12.8.1	Regelungen in den Einheitsbedingungen	411
6.12.8.2	Rechtsvergleich und Bewertung	413
6.12.9	Schlussfolgerungen	414

6.13 Sonstige Besonderheiten	415
6.13.1 Lieferketten und Rückkäufe (<i>circle clause</i>)	415
6.13.1.1 Entstehung von Käuferketten	415
6.13.1.2 Vertragliche Vereinbarungen in Käuferketten	416
6.13.1.3 Rechtsvergleich und Bewertung	425
6.13.2 Bestimmungen über Mitteilungen: die <i>notice clause</i>	427
6.13.2.1 Geschäftstage-Klausel	427
6.13.2.2 Erklärungsfristen	428
6.13.2.3 Zwischenergebnis	430
6.13.3 Die Shipment and classification clause	430
6.13.3.1 Anforderungen an das Seeschiff	432
6.13.3.2 Benanntes Schiff („sales by named vessel“)	433
6.13.3.3 Verschiffungsrouten	434
6.13.3.4 Rechtsfolgen nichtkontraktlicher Verschiffung	436
6.13.3.5 Bewertung	438
6.13.4 Versicherung	439
6.13.4.1 Abschluss der Transportversicherung	439
6.13.4.2 Zusammenfassung und Bewertung	441
6.13.5 Export- und Importgenehmigungen	442
6.13.5.1 Pflicht zur Einholung von Genehmigungen	442
6.13.5.2 Nichterbringung der Genehmigung und Rechtsfolgen	443
6.13.5.3 Rechtsvergleich und Bewertung	444
6.13.6 Insolvenz-Klausel	445
6.13.6.1 Vertragsbestimmungen der GAFTA	445
6.13.6.2 Rechtsvergleich und Bewertung	446
 7 SCHLUSSFOLGERUNGEN UND Endergebnis	 449
 8 ENGLISH ABSTRACT	 456
8.1 The GAFTA Contracts from a German Viewpoint	456
8.2 German Contract Practice in the Grain and Feed Trade	458
8.3 GAFTA Contracts within the Meaning of a <i>lex mercatoria</i>	459

8.4 The Comparison between the GAFTA Contracts and the Unified Contract Terms	460
LITERATURVERZEICHNIS	466
ENTSCHEIDUNGSVERZEICHNIS	489
STICHWORTVERZEICHNIS	511

Ausführliches Inhaltsverzeichnis

1	EINLEITUNG	1
1.1	Zielsetzung dieser Arbeit.....	1
1.2	Angewendete Methode der Rechtsvergleichung.....	3
2	DER ÜBERSEEHANDEL UND SEINE ERSCHEINUNGEN IM GETREIDE- UND FUTTERMITTELHANDEL	7
2.1	Der Überseekaufvertrag.....	7
2.1.1	Faktische Probleme im Überseehandel	7
2.1.2	Rechtliche Schwierigkeiten im Überseehandel.....	9
2.2	CIF- und FOB-Transaktionen.....	10
2.2.1	Der CIF-Vertrag.....	11
2.2.2	Der FOB-Vertrag	14
2.2.3	Kettengeschäfte	15
3	KONTRAKTWESEN IM INTERNATIONALEN HANDEL	18
3.1	Wichtige Branchenorganisationen und Kontrakte im Getreide- und Futtermittelhandel	18
3.1.1	Die Grain and Feed Trade Association (GAFTA)	18
3.1.1.1	Geschichte der GAFTA.....	18
3.1.1.2	Standardkontrakte der GAFTA	19
3.1.2	Die Hamburger Getreidebörse (VdG).....	24
3.1.3	Sonstige Kontrakte im Getreide- und Futtermittelhandel	25
3.2	Bedeutung der GAFTA-Kontrakte aus deutscher Sicht	26

4	BEDEUTUNG VON KLAUSELWERKEN IM INTERNATIONALEN HANDEL	28
4.1	Die Erscheinung: Standardverträge	28
4.2	Das Problem: gesteigerte Rechtsunsicherheit	30
4.3	Der Vorwurf: Ungeeignetheit gesetzlicher Lösungen	31
4.3.1	Schwächen des staatlichen Rechtssystems und der Gerichtsbarkeit	31
4.3.2	Schwächen internationalen Einheitsrechtes	33
4.4	Die Lösung? Ein Welthandelsrecht der <i>lex mercatoria</i>	35
4.5	Rechtsquellen der <i>lex mercatoria</i>	37
4.5.1	Enges und weites Rechtsquellenverständnis	37
4.5.2	Insbesondere: internationale Standardverträge	39
4.5.2.1	Gründe für die Entwicklung von Standardverträgen	39
4.5.2.2	Ausarbeitung von Standardverträgen	40
4.5.2.3	Vorteile von Standardverträgen und deren Klauselrecht	41
4.5.2.4	Fazit	42
4.6	Verträge der GAFTA als Rechtsquelle einer <i>lex mercatoria</i>	42
4.6.1	Elemente eines Welthandelsrechts	42
4.6.1.1	Akzeptanz: weltweite Verbreitung als Merkmal	43
4.6.1.2	Autonomie: Lösung vom staatlichen Rechtssystem	44
4.6.1.2.1	Ausschluss von internationalem Einheitsrecht	44
4.6.1.2.1.1	UN-Kaufrecht und Haager-Kaufrecht	44
4.6.1.2.1.2	UN-Verjährungsübereinkommen	45
4.6.1.2.1.3	INCOTERMS	45
4.6.1.2.1.4	Fazit	47
4.6.1.2.2	Durch Klauselrecht und „Codes of Practice“	47
4.6.1.2.2.1	Inhalte und Regelungsmechanismen	48
4.6.1.2.2.2	Inhalte der „GAFTA Codes of Practice“	48
4.6.1.2.2.3	Prozessuale Verlagerung auf Schiedsgerichte und Mediation	49
4.6.1.3	Verständnis: Berücksichtigung kaufmännischer Besonderheiten	52
4.6.1.3.1	Allgemeines	52
4.6.1.3.2	Konfliktvermeidung als Strategie	53
4.6.1.3.2.1	Mitwirkungspflichten	53

4.6.1.3.2.2	Unterstützungs- und Informationspflichten	54
4.6.1.3.2.3	Nachverhandlungspflichten.....	55
4.6.1.3.2.4	Weitere Methoden der Konfliktvermeidung	56
4.6.2	Bewertung und Fazit	57
4.7	Verhältnis der <i>lex mercatoria</i> zum staatlichen Recht	58
4.7.1	Autonome Lösung.....	59
4.7.2	Rechtsgeschäftliche Lösung	62
4.7.3	Rechtsordnungsloser Vertrag	62
4.7.3.1	Das Phänomen des „selbstgentügsamen Vertrages“	62
4.7.3.2	Ablehnung des rechtsordnungslosen Vertrags	63
4.7.4	Enge rechtsgeschäftliche Lösung.....	65
4.7.5	Transnationale Lösungsversuche	66
4.7.6	Fazit: keine Autonomie der <i>lex mercatoria</i>	68
5	EINFÜHRUNG INS ENGLISCHE RECHT	71
5.1	Allgemeines zum Vertragsrecht	71
5.1.1	Rechtsquellen des englischen Zivilrechts	71
5.1.2	Rechtsquellen des englischen Kauf- und Handelsrechts.....	72
5.1.3	Gegenstand des Kaufvertrages.....	73
5.2	Vertragsschluss durch „ <i>Offer and acceptance</i> “	74
5.3	Wirksamkeit des Vertrages, „ <i>consideration</i> “	75
5.3.1	Lehre der „ <i>consideration</i> “	75
5.3.2	Einschränkung durch „ <i>promissory estoppel</i> “	77
5.4	Vertragsauslegung	78
5.4.1	Die Wortlautauslegung.....	79
5.4.2	Die <i>parol evidence rule</i> und ihre Ausnahmen.....	80
5.4.3	Zusammenfassung.....	81

5.5 Inhalt von Vertragspflichten	82
5.6 Haftung für Leistungsstörungen	82
5.6.1 Generelle Haftung ohne Verschulden (<i>strict liability</i>)	83
5.6.2 Vertragspflichten	84
5.6.2.1 Warranty	84
5.6.2.2 Condition	84
5.6.2.3 Abgrenzung von <i>condition</i> und <i>warranty</i>	85
5.6.2.3.1 Abgrenzung als Frage der Vertragsauslegung	85
5.6.2.3.2 Zwischenformen: Innominate terms	86
5.6.3 Haftungsfreizeichnungen	88
5.6.4 Grenzen der Haftungsfreizeichnung	89
5.6.4.1 Nach dem common law	89
5.6.4.1.1 Grundsätzliches	89
5.6.4.1.2 Auslegungsmaßstäbe	89
5.6.4.1.3 Keine Einschränkung durch „fundamental breach of contract“	92
5.6.4.1.4 Zusammenfassung	93
5.6.4.2 Nach dem „Unfair Contract Terms Act“	94
5.6.4.2.1 Prüfungsmaßstab	94
5.6.4.2.2 Anwendung auf die Kontrakte der GAFTA	95
5.6.4.2.2.1 Auch Branchenbedingungen unterfallen dem UCTA	95
5.6.4.2.2.2 Regelmäßig keine Anwendung bei Überseekaufverträgen	96
5.6.4.2.3 Zwischenergebnis	98
5.7 Zwischenergebnis	98
6 DIE GAFTA-KONTRAKTE IM DETAIL	99
6.1 Einbeziehung und Auslegung der Vertragsbedingungen	99
6.1.1 Einbeziehung von standard terms	99
6.1.1.1 Die Praxis der Einbeziehung	100
6.1.1.2 Rechtliche Einbeziehung	100
6.1.1.2.1 Einbeziehung kraft Unterschrift	100
6.1.1.2.2 Einbeziehung kraft Hinweises	101
6.1.1.2.3 Einbeziehung in sonstiger Weise	101
6.1.1.2.3.1 Durch Handelsbräuche oder die Geschäftspraxis	101
6.1.1.2.3.2 Durch Bestätigungsschreiben „ <i>confirmation note</i> “	103
6.1.1.2.4 Kollidierende standard terms	104
6.1.1.2.4.1 Rechtslage nach englischem Recht	105

6.1.1.2.4.2	Rechtslage nach deutschem Recht	105
6.1.1.2.4.3	Rechtslage nach dem UN-Kaufrecht	107
6.1.1.2.4.4	Zwischenergebnis	108
6.1.1.3	Rechtsvergleich	109
6.1.2	Auslegung von <i>standard terms</i>	111
6.1.2.1	Zweideutige Klauseln und „contra proferentem rule“	111
6.1.2.2	Widersprüchliche Klauseln und „ <i>main purpose rule</i> “	114
6.1.3	Rechtsvergleich und Schlussfolgerung	115
6.2	Am Vertrag beteiligte Personen	116
6.2.1	Käufer und Verkäufer	116
6.2.2	Beteiligung von Mittelspersonen (<i>broker</i>)	116
6.2.2.1	Provisionsanspruch des broker	117
6.2.2.2	Vertragsschluss durch den broker	119
6.2.2.3	Entgegennahme von Anzeigen	120
6.2.2.3.1	Zurechnung von Erklärungen	120
6.2.2.3.2	Zurechnung von Erklärungen im GAFTA-Vertrag	121
6.2.2.3.3	Vergleich mit dem deutschen Recht	122
6.2.3	Zusammenfassung	123
6.3	Die Ware	123
6.3.1	Identität, Qualität und Beschaffenheit der Ware	123
6.3.1.1	Erscheinungsformen in den Verträgen	124
6.3.1.2	Erfüllung hinsichtlich der Gattung (Art)	125
6.3.1.2.1	GAFTA-Kontrakte als sale by description	125
6.3.1.2.1.1	Grundlagen zum Kauf nach Beschreibung	125
6.3.1.2.1.2	Erweiterung der Beschreibung auf sonstige Transaktionsumstände	126
6.3.1.2.2	Rechte des Käufers bei Lieferung gattungsfremder Sachen	127
6.3.1.2.3	Rechtsvergleich	129
6.3.1.2.3.1	Deutsches Recht / Einheitsbedingungen	129
6.3.1.2.3.2	UN-Kaufrecht	133
6.3.1.2.3.3	Bewertung	133
6.3.2	Erfüllung bzgl. der Beschaffenheit der Ware (Qualität / Kondition)	135
6.3.2.1	Unterscheidung in Qualität und Kondition	135
6.3.2.2	Vereinbarungen bezüglich der Qualität (<i>quality</i>)	135
6.3.2.2.1	Beschaffenheitsanforderungen	135
6.3.2.2.2	Kontraktliche Rechtsfolgen bei abfallender Qualität	136
6.3.2.2.2.1	Recht auf Kaufpreisminderung	138
6.3.2.2.2.2	Vertragsaufhebung	139
6.3.2.2.3	Exkurs: Ergänzung durch den Sale of Goods Act 1979	141
6.3.2.2.3.1	Zufriedenstellende Qualität, s. 14 SoGA	141

6.3.2.2.3.2	Eignung der Ware für einen bestimmten Zweck.....	143
6.3.2.2.3.3	Anforderungen an Zweck und Mitteilung.....	143
6.3.2.2.3.4	Rechtsfolgen bei ungeeigneter Ware.....	144
6.3.2.2.4	Rechtsvergleich.....	146
6.3.2.2.5	Bewertung.....	150
6.3.2.3	Besondere Qualitätsklauseln.....	151
6.3.2.3.1	Die Klausel: tale quale („Tel-Quel“).	151
6.3.2.3.2	Die Klausel: fair average quality (FAQ).....	153
6.3.2.3.2.1	Erscheinungsformen.....	153
6.3.2.3.2.2	Rechtsvergleich und Bewertung.....	155
6.3.2.3.3	Ware nach Probe “sale as per sample”.....	156
6.3.2.3.4	Verkauf nach Naturalgewicht (Hektolitergewicht).....	158
6.3.2.4	Zeitpunkt der Mangelfreiheit.....	159
6.3.3	Vereinbarungen bezüglich der Kondition (<i>condition</i>).....	160
6.3.3.1	Die Klausel „Shipment / Delivery in good condition“.....	160
6.3.3.1.1	Die Entscheidung Cehave NV v. Bremer Handelsgesellschaft mbH.....	161
6.3.3.1.2	Bewertung und Einordnung aus heutiger Sicht.....	163
6.3.3.2	Zwischenergebnis und Rechtsvergleich.....	164
6.3.4	Abschließende Bewertung zur Beschaffenheit.....	165
6.3.5	Quantität.....	165
6.3.5.1	Gewicht und Menge.....	165
6.3.5.1.1	Gewichtseinheiten.....	166
6.3.5.1.2	Gewichtsfeststellung: die GAFTA Weighing Rules No. 123.....	166
6.3.5.1.2.1	Vorgehensweise bei der Verwiegung.....	166
6.3.5.1.2.2	Kosten der Verwiegung.....	167
6.3.5.2	Rechtsfolgen bei Differenzen in der Quantität.....	169
6.3.5.2.1	Englisches Recht.....	169
6.3.5.2.2	Rechtsvergleich und Bewertung.....	170
6.3.5.2.2.1	Teilerfüllung unter Einheitsbedingungen; deutschem Recht.....	170
6.3.5.2.2.2	Teilerfüllung im UN-Kaufrecht.....	172
6.3.5.2.2.3	Zwischenergebnis.....	172
6.3.5.3	Spielräume in der Menge.....	173
6.3.5.3.1	Optionsberechtigter.....	173
6.3.5.3.2	Annahme der Ware und Verrechnung.....	175
6.3.5.3.3	Schadensersatz bei Toleranzklauseln.....	176
6.3.5.3.3.1	Englisches Recht und GAFTA-Kontrakte.....	176
6.3.5.3.3.2	Deutsche Sichtweise.....	178
6.3.5.3.4	Bewertung zu Mengenspielräumen.....	179
6.3.5.4	Sukzessivlieferungsverträge.....	180
6.3.5.4.1	Teilbarkeit der Leistung.....	180
6.3.5.4.2	Rechtsfolgen bei Nicht- oder Schlechterfüllung.....	182
6.3.5.4.2.1	Hinsichtlich der einzelnen Rate.....	182
6.3.5.4.2.2	Hinsichtlich des ganzen Vertrages.....	183
6.3.5.4.3	Teillieferungen und Toleranzgrenzen.....	185
6.3.5.4.4	Zwischenergebnis.....	186
6.3.5.5	Bewertung.....	187

6.3.6	Zertifikate und Proben.....	187
6.3.6.1	Proben und Analysezertifikate	188
6.3.6.1.1	Probenentnahme nach den GAFTA Sampling Rules No. 124	188
6.3.6.1.1.1	Ort und Zeit der Probenentnahme	189
6.3.6.1.1.2	Modus der Probenentnahme	190
6.3.6.1.1.3	Rechtsvergleich und Bewertung	192
6.3.6.1.2	Analysezertifikate	192
6.3.6.1.2.1	Vertragliche Vereinbarungen	193
6.3.6.1.2.2	Vorrangwirkung der <i>sampling rules</i>	193
6.3.6.1.3	Bindungswirkung der Zertifikate (final as to quality / quantity)	194
6.3.6.1.3.1	Rechtsnatur der Zertifikate	197
6.3.6.1.3.2	Vertragliche Vereinbarung der Bindungswirkung	197
6.3.6.1.3.3	Reichweite der Bindungswirkung	198
6.3.6.1.3.4	Ausnahmen der Bindungswirkung	199
6.3.6.1.4	Zwischenergebnis und Rechtsvergleich	201
6.3.6.2	Ursprungszeugnis (certificate of origin)	203
6.4	Die Lieferung beim CIF Geschäft	204
6.4.1	Die Pflicht zur Verschiffung (<i>shipment</i>)	204
6.4.1.1	Vertragliche Ausgestaltung und Grundlagen	204
6.4.1.2	Rechte des Käufers bei Nichtlieferung	205
6.4.1.3	Rechtsvergleich	205
6.4.1.3.1	Deutsches Recht / Einheitsbedingungen	205
6.4.1.3.2	UN-Kaufrecht	209
6.4.1.4	Bewertung	211
6.4.2	Abgabe der Verschiffungsanzeige (<i>notice of appropriation</i>)	212
6.4.2.1	Erscheinungsformen, Sinn und Zweck	212
6.4.2.1.1	Konkretisierung (contractual appropriation)	213
6.4.2.1.2	Abgrenzung zum Eigentumsübergang	216
6.4.2.1.2.1	Voraussetzungen des Eigentumsüberganges	216
6.4.2.1.2.2	Besonderheiten bei CIF-Geschäften	219
6.4.2.1.2.3	Zwischenergebnis	220
6.4.2.1.3	Rechtsvergleich	221
6.4.2.2	Inhalt der Anzeige	222
6.4.2.2.1	Regelungen der GAFTA-Kontrakte	222
6.4.2.2.2	Rechtsvergleich	223
6.4.2.3	Empfänger der Anzeige	224
6.4.2.4	Anzeigefrist	224
6.4.2.4.1	Vertragliche Bestimmungen	224
6.4.2.4.2	Besonderheiten in Lieferketten	224
6.4.2.4.3	Rechtsvergleich	227
6.4.2.4.4	Bewertung	227
6.4.2.5	Korrektur der notice of appropriation	228
6.4.2.5.1	Keine Bindung an unwirksame Verschiffungsanzeigen	228
6.4.2.5.2	Korrektur inhaltlich falscher Anzeigen	229

6.4.2.5.3	Rechtsvergleich und Bewertung	230
6.4.2.5.3.1	Einheitsbedingungen / deutsches Recht	230
6.4.2.5.3.2	UN-Kaufrecht	232
6.4.2.5.3.3	Bewertung	233
6.4.3	Unwirksame oder verspätete <i>notice of appropriation</i>	233
6.4.3.1	Vertragliche Einordnung der Klausel	233
6.4.3.1.1	Pflicht zur Erbringung der Anzeige als „condition“	233
6.4.3.1.2	Rechtsvergleich und Bewertung	234
6.4.3.1.2.1	Deutscher Ansatz: Einordnung als Hauptleistungspflicht	234
6.4.3.1.2.2	Position des UN-Kaufrechts	237
6.4.3.2	Entgegennahme unwirksamer Anzeigen	238
6.4.3.2.1	Englische Sichtweise	238
6.4.3.2.2	Rechtsvergleich und Bewertung	239
6.4.4	Abschließende Bewertung	241
6.5	Die Lieferung beim FOB-Geschäft	242
6.5.1	Käuferpflicht zur Erteilung von FOB-Instruktionen	242
6.5.1.1	Benennung eines Seeschiffes (<i>nomination of ship</i>)	242
6.5.1.1.1	Nominierungsanzeige	243
6.5.1.1.1.1	Erscheinungsformen und Zweck der Anzeige	243
6.5.1.1.1.2	Zeitpunkt der Anzeige	244
6.5.1.1.2	Austausch des Schiffes	245
6.5.1.1.2.1	Vertragliche Vereinbarungen	245
6.5.1.1.2.2	Ohne Absprache: grundsätzlicher Austausch möglich	246
6.5.1.1.2.3	Ersatzansprüche bei Austausch des Schiffes	247
6.5.1.1.3	Rechtsfolgen bei fehlerhafter Nominierungsanzeige	248
6.5.1.1.4	Rechtsvergleich und Bewertung	250
6.5.1.1.4.1	Einheitsbedingungen und deutsches Recht	250
6.5.1.1.4.2	UN-Kaufrecht	251
6.5.1.1.4.3	Schlussfolgerung	252
6.5.1.2	Benennung eines Verladehafens (<i>nomination of port</i>)	252
6.5.1.2.1	Pflicht zur Bestimmung des Ladehafens	253
6.5.1.2.1.1	Kontraktliche Absprachen	253
6.5.1.2.1.2	Generell: Recht des Käufers zur Nominierung	253
6.5.1.2.2	Rechtsfolgen bei Nichtbestimmung	254
6.5.1.2.3	Rechtsvergleich und Bewertung	255
6.5.1.2.3.1	Einheitsbedingungen	255
6.5.1.2.3.2	UN-Kaufrecht	255
6.5.1.2.3.3	Schlussfolgerung	256
6.5.1.3	Ergebnis zu den FOB-Instruktionen	257
6.5.2	Die Verkäuferpflicht zur Beladung	257
6.5.2.1	Verladeort	258
6.5.2.2	Zeitpunkt des Verladebeginns	258
6.5.2.2.1	Englische Sichtweise	258
6.5.2.2.1.1	Generell: Optionsrecht des Käufers, („ <i>delivery at buyer's call</i> “)	258

6.5.2.2.1.2	Optionsrecht des Verkäufers, („ <i>delivery at seller's call</i> “)	260
6.5.2.2.2	Rechtsvergleich	260
6.5.2.2.3	Einheitsbedingungen	260
6.5.2.2.4	UN-Kaufrecht	261
6.5.2.2.5	Bewertung	262
6.5.2.3	Frist für die Beladung	262
6.5.2.3.1	Grundsätzlich	262
6.5.2.3.2	Laderaten in den GAFTA-Verträgen	263
6.5.2.3.3	Schadensersatz bei Nichteinhaltung der Laderaten	264
6.5.2.4	Weiterbeladung nach Zeitablauf	265
6.5.2.4.1	Ausnahmeregelung in den Kontrakten der GAFTA	266
6.5.2.4.2	Voraussetzungen: benanntes Schiff, begonnene Beladung	266
6.5.2.4.3	Rechtsfolgen	267
6.5.2.4.4	Rechtsvergleich und Bewertung	268
6.5.3	Exkurs: Eigentumsübergang bei FOB-Geschäften	269
6.5.4	Abschließende Bewertung	270
6.6	Die Extension of shipment clause	272
6.6.1	Vertragliche Erscheinungsformen	272
6.6.2	Voraussetzungen: Erklärung der „ <i>extension</i> “	273
6.6.3	Rechtsfolgen	274
6.6.3.1	Verlängerung des Leistungszeitraumes	274
6.6.3.2	Bei FOB: Benennung eines Seeschiffes nötig	274
6.6.3.3	Ausgleichszahlungen des Käufers (<i>carrying charges</i>)	276
6.6.3.3.1	Erscheinungsformen	276
6.6.3.3.2	Wirksamkeit von Ausgleichszahlungen	276
6.6.3.3.2.1	Wirksamkeit von <i>carrying charges</i>	277
6.6.3.3.2.2	Wirksamkeit von anderen Ausgleichszahlungen	278
6.6.3.3.3	Ergebnis: Wirksamkeit von Ausgleichszahlungen	279
6.6.3.4	Verhältnis zur force majeure clause	280
6.6.4	Zusammenfassung und Bewertung	280
6.7	Ersatz von Liegegeld (<i>demurrage</i>)	282
6.7.1	Liegegeldklauseln	282
6.7.2	Rechtsnatur der Klauseln	283
6.7.2.1	Zahlung als Freihalteerklärung (<i>indemnity</i>)	283
6.7.2.2	Zahlung als originärer Zahlungsanspruch	284
6.7.3	Weitere Schadensersatzposten	286
6.7.3.1	Vergleich zum Recht der Charterpartien	286
6.7.3.2	Übertragung auf Kaufverträge	289

6.7.4	Rechtsvergleich und Bewertung	291
6.7.4.1	Einheitsbedingungen und deutsches Recht	291
6.7.4.2	UN-Kaufrecht	293
6.7.4.3	Bewertung	294
6.8	Kontraktliche Besonderheiten der Gefahrtragung	295
6.8.1	Modifikation der Gefahrtragung	296
6.8.2	Gewichtsverluste während der Seereise	296
6.8.2.1	Grundsätzliche Gefahrtragung bei Gewichtsverlusten	296
6.8.2.2	Eingeladenes Gewicht	297
6.8.2.3	Ausgeliefertes Gewicht (<i>deficiency-clause</i>)	298
6.8.2.3.1	Erscheinungsformen	298
6.8.2.3.2	Verhältnis zu den Mengenspielfräumen	299
6.8.2.3.3	Vereinbarkeit mit CIF-Grundsätzen	300
6.8.2.3.3.1	Die älteren englischen Ansichten	301
6.8.2.3.3.2	Die neuere englische Rechtsprechung	302
6.8.2.3.3.3	Zwischenergebnis	302
6.8.2.3.4	Rechtsvergleich und Bewertung	304
6.8.2.3.4.1	„Ausgeliefertes Gewicht Klauseln“ im deutschen Recht	304
6.8.2.3.4.2	„Ausgeliefertes Gewicht Klauseln“ im CISG	305
6.8.2.3.4.3	Bewertung	306
6.8.2.4	Ausgelieferte Qualität (<i>rye terms-clause</i>)	306
6.8.2.4.1	Erscheinungsformen	306
6.8.2.4.2	Anwendungsbereich	307
6.8.2.4.3	Rechtsfolgen	308
6.8.2.4.3.1	Minderungsrecht des Käufers	308
6.8.2.4.3.2	Unterstützung beim Regress des Verkäufers	309
6.8.2.4.3.3	Modifikationen im Schiedsverfahren	309
6.8.2.4.4	Vereinbarkeit mit CIF-Grundsätzen	310
6.8.2.4.5	Rechtsvergleich und Bewertung	311
6.8.2.5	Ergebnis	312
6.8.3	Besonderheiten bei schwimmender Ware	313
6.8.3.1	Leistungsstörungen vor Vertragsschluss	314
6.8.3.1.1	Verkauf von nicht existenter Ware	314
6.8.3.1.1.1	Rechtslage nach s. 6 SoGA	314
6.8.3.1.1.2	Keine Anwendung bei nichtexistenter Ware	314
6.8.3.1.1.3	Keine Anwendung im Rohstoffhandel bei Gattungsschulden	315
6.8.3.1.1.4	Rechtslage nach dem <i>common law</i>	316
6.8.3.1.2	Verkauf von verschlechterter Ware	318
6.8.3.1.3	Zwischenergebnis	318
6.8.3.2	Leistungsstörungen nach Vertragsschluss	318
6.8.3.2.1	Nach der Verladeanzeige	319
6.8.3.2.2	Vor der Verladeanzeige	319
6.8.3.2.2.1	Verschlechterung vor der Verladeanzeige	319
6.8.3.2.2.2	Untergang vor der Verladeanzeige	320

6.8.3.2.2.3	Die Entscheidung C. Groom Ltd. v. Barber	320
6.8.3.2.2.4	Die Entscheidung Manbré Saccharine C. Ltd. v. Corn Products Co. Ltd.	321
6.8.3.2.2.5	Schlussfolgerung	321
6.8.3.3	Rechtsvergleich und Bewertung	322
6.8.3.3.1	Gefahrtragung nach deutschem internen Recht	322
6.8.3.3.2	Gefahrtragung nach UN-Kaufrecht	324
6.8.3.3.3	Bewertung	326
6.8.4	Schlussfolgerungen	327
6.9	Sammelsendungen (pro-rata clause)	329
6.9.1	Die Sammelsendung	329
6.9.1.1	Definition einer Sammelsendung	329
6.9.1.2	Rechtliche Würdigung von Sammelsendungen	331
6.9.2	Vertragliche Vereinbarungen, <i>pro-rata clause</i>	332
6.9.2.1	Verteilung zwischen den Empfängern	332
6.9.2.1.1	Realer Ausgleich anhand der Beteiligungsquoten	332
6.9.2.1.2	Alternativ: Ausgleich in Geld	333
6.9.2.1.3	Anspruch auf Auseinandersetzung bzw. Ausgleichung	334
6.9.2.1.3.1	Deutsche Sichtweise	334
6.9.2.1.3.2	Englische Sichtweise	335
6.9.2.1.3.3	Vereinbarung als Vertrag zugunsten Dritter	336
6.9.2.1.3.4	Pro-rata Vereinbarung als <i>collateral contract</i>	337
6.9.2.1.3.5	Collateral contract und die fehlende consideration	338
6.9.2.1.3.6	Erst-recht-Schluss zu Art. 20B SoGA	340
6.9.2.1.3.7	Zwischenergebnis	340
6.9.2.2	Verrechnung mit dem Verkäufer	341
6.9.3	Rechtsvergleich und Bewertung	342
6.10	Verpflichtung zur Kaufpreiszahlung	344
6.10.1	Kasse gegen Dokumente	344
6.10.1.1	Abwicklung der Zahlung	345
6.10.1.1.1	Anzudienende Dokumente	345
6.10.1.1.2	Abwicklung des dokumentären Inkassos	346
6.10.1.1.3	Zahlungsmodalitäten im Detail	347
6.10.1.1.3.1	Zeitpunkt der Zahlung	347
6.10.1.1.3.2	Ort der Zahlung	348
6.10.1.2	Nichtverfügbarkeit der Dokumente	348
6.10.1.3	Zulässigkeit der Praxis „Ware gegen Empfängerrevers“	350
6.10.2	Dokumente gegen Akkreditiv	352
6.10.2.1	Vertragliche Voraussetzungen	352
6.10.2.2	Bewertung	353

6.10.3	Rechte des Verkäufers bei Nichtzahlung / Verweigerung der Dokumentenannahme.....	355
6.10.3.1	Rücktritt und Schadensersatz	355
6.10.3.2	Kaufpreiszahlung, s. 49 SoGA	356
6.10.4	Schlussfolgerungen	357
6.11	Nichtleistung: die <i>default clause</i>	359
6.11.1	Anwendungsbereich: Begriff des <i>default</i>	359
6.11.1.1	Die Pflichtverletzungen	359
6.11.1.2	Konkurrenzverhältnis zu anderen Klauseln.....	360
6.11.1.2.1	Verhältnis zur extension of shipment clause.....	361
6.11.1.2.2	Verhältnis zur circle clause	362
6.11.1.3	Vertragsaufhebung	363
6.11.1.3.1	Bestehen der Voraussetzungen zur Vertragsaufhebung.....	363
6.11.1.3.2	Vornahme der Vertragsaufhebung	364
6.11.1.3.2.1	Erklärung durch die enttäuschte Partei.....	364
6.11.1.3.2.2	Erklärung der Vertragsaufhebung durch die säumige Partei	364
6.11.1.3.2.3	Fehlen einer Vertragsaufhebung	365
6.11.1.4	Rechtsvergleich und Zwischenergebnis	365
6.11.2	Rechtsfolgen und Schadensberechnung	366
6.11.2.1	Grundsätze der Schadensberechnung	367
6.11.2.2	Bei Vornahme eines Deckungsgeschäftes.....	367
6.11.2.3	Ohne wirksames Deckungsgeschäft	368
6.11.2.3.1	Wirtschaftliche Betrachtung bei der Wertbestimmung.....	369
6.11.2.3.2	Ort der Ermittlung	370
6.11.2.3.2.1	Marktort bei CIF-Geschäften	370
6.11.2.3.2.2	Marktort bei FOB-Geschäften.....	372
6.11.2.3.3	Zeitpunkt der Ermittlung.....	373
6.11.2.4	Weitere Schadensposten	375
6.11.2.4.1	Grundsätzliches	375
6.11.2.4.2	Kein Ersatz des entgangenen Gewinns	376
6.11.2.5	Rechtsvergleich und Bewertung.....	377
6.11.2.5.1	Deutsches Recht und Einheitsbedingungen	377
6.11.2.5.1.1	Deckungsgeschäft, § 19 Abs. 3 EB (§ 376 Abs. 3 HGB)	377
6.11.2.5.1.2	Preisfeststellung, § 19 Abs. 4 EB (§ 376 Abs. 2 HGB)	378
6.11.2.5.2	UN-Kaufrecht.....	379
6.11.2.5.3	Bewertung	380
6.11.3	Zusammenfassung und Ergebnis.....	382
6.12	Unmöglichkeit der Vertragserfüllung (force majeure, Streik, Eis, Exportverbote)	384
6.12.1	Lösungsansätze des staatlichen Rechts	385

6.12.1.1	England: Doctrine of frustration.....	385
6.12.1.1.1	Voraussetzungen der frustration	385
6.12.1.1.2	Rechtsfolgen der frustration	387
6.12.1.2	Leistungshindernisse im deutschen Recht.....	388
6.12.1.3	UN-Kaufrecht, Art. 79 CISG	390
6.12.1.4	Zwischenergebnis	392
6.12.2	<i>Force Majeure</i> in der Kontraktpraxis	392
6.12.2.1	Die Vorteile von <i>force majeure</i> Klauseln.....	392
6.12.2.2	Exkurs: <i>Force Majeure</i> Klauseln als exemption clauses	395
6.12.3	Regelungen in GAFTA-Kontrakten	396
6.12.4	Eigentliche <i>force majeure</i> -clause	396
6.12.4.1	Hintergrund: Die Mississippi-Überflutung	396
6.12.4.2	Regelungsinhalt der <i>force-majeure</i> Klausel	397
6.12.4.2.1	Vertragliche Definition von <i>force majeure</i>	397
6.12.4.2.2	Anzeige des Leistungshindernisses	398
6.12.4.2.3	Rechtsfolgen bei <i>force majeure</i>	399
6.12.4.2.3.1	Verlängerung des Verschiffszeitraumes um 30 Tage	400
6.12.4.2.3.2	Rücktritt bei andauerndem Leistungshindernis	401
6.12.4.2.3.3	Zweimalige Verlängerung auf insgesamt 60 Tage.....	402
6.12.4.2.4	Beweislast	403
6.12.5	Exportverbot-Klauseln (<i>prohibition clause</i>)	403
6.12.5.1	Pflicht zur anderweitigen Eindeckung	405
6.12.5.2	Rechtsfolgen der <i>prohibition clause</i>	406
6.12.5.3	Verhältnis zur <i>force majeure clause</i>	407
6.12.6	Streik-Klauseln (<i>loading strike clause</i>)	408
6.12.6.1	Anwendungsbereich	408
6.12.6.2	Rechtsfolge	409
6.12.7	Eis-Klauseln (<i>ice clause</i>).....	410
6.12.8	Rechtsvergleich	411
6.12.8.1	Regelungen in den Einheitsbedingungen	411
6.12.8.1.1	Erfüllungsverhinderung.....	411
6.12.8.1.2	Erfüllungsbehinderung	412
6.12.8.2	Rechtsvergleich und Bewertung	413
6.12.9	Schlussfolgerungen	414
6.13	Sonstige Besonderheiten	415
6.13.1	Lieferketten und Rückkäufe (<i>circle clause</i>)	415
6.13.1.1	Entstehung von Käuferketten	415
6.13.1.2	Vertragliche Vereinbarungen in Käuferketten	416
6.13.1.2.1	Vereinbarungen bei reinen Lieferketten.....	416

6.13.1.2.2	Vereinbarungen beim Zirkel (<i>circle</i>).....	417
6.13.1.2.2.1	Vorliegen eines <i>circle</i>	418
6.13.1.2.2.2	Vertragliche Modifikationen durch die <i>circle</i> -Klausel	419
6.13.1.2.2.3	Kaufpreiszahlung im <i>circle</i>	419
6.13.1.2.2.4	Gegenseitige Kaufpreisverrechnung („ <i>book out</i> “)	420
6.13.1.2.2.5	Kaufpreiszahlung bei verschiedenen Währungen	422
6.13.1.2.2.6	Verhältnis zur <i>prohibition clause</i>	423
6.13.1.2.2.7	Verhältnis zur <i>default clause</i> : Leistungsstörungen im <i>circle</i>	423
6.13.1.2.2.8	Verhältnis zur <i>insolvency clause</i>	424
6.13.1.3	Rechtsvergleich und Bewertung.....	425
6.13.2	Bestimmungen über Mitteilungen: die <i>notice clause</i>	427
6.13.2.1	Geschäftstage-Klausel	427
6.13.2.2	Erklärungsfristen	428
6.13.2.3	Zwischenergebnis	430
6.13.3	Die <i>Shipment and classification clause</i>	430
6.13.3.1	Anforderungen an das Seeschiff.....	432
6.13.3.2	Benanntes Schiff („ <i>sales by named vessel</i> “)	433
6.13.3.3	Verschiffungsrouten	434
6.13.3.4	Rechtsfolgen nichtkontraktlicher Verschiffung	436
6.13.3.5	Bewertung	438
6.13.4	Versicherung	439
6.13.4.1	Abschluss der Transportversicherung	439
6.13.4.2	Zusammenfassung und Bewertung	441
6.13.5	Export- und Importgenehmigungen	442
6.13.5.1	Pflicht zur Einholung von Genehmigungen	442
6.13.5.2	Nichterbringung der Genehmigung und Rechtsfolgen.....	443
6.13.5.3	Rechtsvergleich und Bewertung.....	444
6.13.6	Insolvenz-Klausel.....	445
6.13.6.1	Vertragsbestimmungen der GAFTA	445
6.13.6.2	Rechtsvergleich und Bewertung.....	446
6.13.6.2.1	Einheitsbedingungen	446
6.13.6.2.2	UN-Kaufrecht.....	447
6.13.6.2.3	Bewertung	448
7	SCHLUSSFOLGERUNGEN UND ENDERGEBNIS	449
8	ENGLISH ABSTRACT	456
8.1	The GAFTA Contracts from a German Viewpoint.....	456

8.2 German Contract Practice in the Grain and Feed Trade.....	458
8.3 GAFTA Contracts within the Meaning of a <i>lex mercatoria</i>	459
8.4 The Comparison between the GAFTA Contracts and the Unified Contract Terms.....	460
LITERATURVERZEICHNIS	466
ENTSCHEIDUNGSVERZEICHNIS	490
STICHWORTVERZEICHNIS	512

1 Einleitung

1.1 Zielsetzung dieser Arbeit

Der Welthandel neigt dazu, sich selbst regeln zu wollen. Die Folgen sind meist umfangreiche Verträge zwischen den Parteien, die die wirtschaftlichen Vorgänge so genau erfassen, dass staatliches Recht fast schon entbehrlich erscheint. Häufig werden diese Vordrucke von Branchenorganisationen erstellt und den Mitgliedern allgemein verfügbar gemacht. Im Bereich des internationalen Getreide- und Futtermittelhandels ist die maßgebliche Institution die *Grain and Feed Trade Association (GAFTA)* mit Sitz in London. Mittlerweile werden mehr als 80% des Welthandels über die Kontrakte der GAFTA abgewickelt. Das zeigt deren überragende Bedeutung für den Wirtschaftsverkehr. Die vorformulierten Verträge sind so etabliert, dass Kaufleute bei internationalen Geschäften meist völlig unreflektiert auf sie zurückgreifen. Dabei müssen sie sich jedoch darüber im Klaren sein, dass diese Verträge ohne Ausnahme eine Rechtswahlvereinbarung zugunsten des englischen Rechts und eine Schiedsabrede bezüglich der Arbitrage in London vorsehen.¹

Die nachfolgende Darstellung wird sich schwerpunktmäßig mit zwei Fragestellungen befassen:

Wegen ihrer erheblichen Regelungsdichte sollen die GAFTA-Verträge im ersten Teil dahingehend untersucht werden, ob sie als eine Selbstkodifikation des internationalen Handels aufgefasst werden können, die losgelöst vom staatlichen Recht im Sinne einer *lex mercatoria* bestehen kann. Dafür sind zunächst die Merkmale des sogenannten „Welthandelsrechtes“ herauszuarbeiten, um anschließend aufzuzeigen inwieweit sich die GAFTA-Kontrakte vom staatlichen Recht lösen, und deshalb als autonomes Wirtschaftsrecht bezeichnet werden können.

Der zweite Teil beschäftigt sich dann mit den einzelnen Klauseln der GAFTA-Verträge *en detail*. Dazu werden die in den Verträgen geregelten Punkte im Kontext des englischen Rechts und der ergangenen Gerichtsentscheidungen zunächst kommentiert und erläutert. Es soll dabei primär zwischen CIF und

1 Meist wird den Parteien das erst im Streitfall bewusst, sodass sie sich manchmal mit allen Mitteln gegen die Arbitrage in London zu wehren versuchen, wie im Fall Züricher Handelsgericht ZR 1990, 193 ff. dargestellt bei Vischer/Huber/Oser, Internationales Vertragsrecht, Rn. 1444. Siehe auch die Entscheidung Broda Agro Trade (Cyprus) Ltd v. Alfred C Toepfer International GmbH [2009] EWHC 3318 (Comm). Vgl. ferner Poudret/Besson/Berti, Comparative law of international arbitration, S. 173.

FOB Geschäften unterschieden werden, da diese die wohl häufigsten Grundtypen internationaler Kaufverträge darstellen. In einem zweiten Schritt wird dann ermittelt, wie die Bestimmungen der GAFTA unter rechtsvergleichender Betrachtung zu bewerten sind. So soll letztlich geklärt werden, ob aus Sicht eines deutschen Ex- oder Importeurs die Vereinbarung eines GAFTA Kontraktes rechtlich sinnvoll erscheint. Zur Beurteilung dieser Frage werden sowohl das UN-Kaufrecht als auch das interne deutsche Recht nach HGB und BGB herangezogen. Zudem werden die *Einheitsbedingungen im Deutschen Getreidehandel* (nachfolgend: Einheitsbedingungen) für den Vergleich maßgeblich berücksichtigt. Diese stellen im nationalen Getreide- und Futtermittelhandel das direkte Pendant zu den Kontrakten der GAFTA dar. Sie sind als allgemeine Geschäftsbedingungen² überaus häufig im Inland anzutreffen.

Die Arbeit soll ferner einen Beitrag dazu leisten, die Verbindung zwischen Seerecht und Kaufrecht herzustellen. Oft sind beide Materien in der deutschen Literatur voneinander in einen kaufrechtlichen und einen seerechtlichen Teil getrennt.³ Beide Rechtsgebiete haben allerdings Ausstrahlungswirkungen auf das jeweils andere Gebiet und die Parteien treffen oft im Kaufvertrag transportrechtliche Vereinbarungen, sogenannte *maritime terms*.⁴

Zu den Kontrakten der GAFTA gibt es bislang keine zusammenhängende Darstellung. Die vertraglichen Regelungen sind meist nur exemplarisch im Zusammenhang mit anderen Themen aufgeführt. Das gilt insbesondere für die Schiedsgerichtsbarkeit, die häufig behandelt wird.⁵ Seltener stehen materielle

2 Zum Charakter der Einheitsbedingungen als Allgemeine Geschäftsbedingungen, vgl. OLG München Beschluss v. 29.03.2012, Az.: 34 SchH 12/11.

3 Lediglich Trappe macht dankenswerterweise erste Versuche, die Verknüpfung zwischen beiden Themen herzustellen, vgl. Trappe, IHR 2008, 157 und Trappe, European Transport Law (27) 1992, 3, 3 ff.

4 Trappe, FG-Herber (2010), 19, 22 f.

5 Rubino-Sammartano, International arbitration law, S. 550; Bernstein/Tackaberry/Marriott, Bernstein's handbook of arbitration and dispute resolution practice, Rn. 16–89; Guo, FS-Horn (2006), 959, 970; Redfern/Hunter/Blackaby, Law and practice of international commercial arbitration, S. 407; Carr/Stone, International trade law, S. 629; Krause, Anti-suit injunctions als Mittel der Jurisdiktionsabgrenzung, S. 140 Fn. 235; Schlosser, Das Recht der internationalen privaten Schiedsgerichtsbarkeit, S. 135, 338; Naumann, Englische anti-suit injunctions zur Durchsetzung von Schiedsvereinbarungen, S. 148; ferner Oleaginoso Moreno Hermanos Sociedad Anónima Comercial Industrial Financiera Inmobiliaria y Agropecaria (Argentina) v. Moinho Paulista Ltda (Brazil), Yearbook Commercial Arbitration 33 (2008), 371 ff.

Probleme im Vordergrund.⁶ In der englischen Literatur sind lediglich die Arbeiten von Slabotzky⁷ und Bridge⁸ hervorzuheben, die sich eingehender mit den Kontrakten der GAFTA beschäftigen. In Frankreich findet sich das Buch von Schwob⁹ über die Verträge der London Corn Trade Association (LCTA), der Vorgängerorganisation der GAFTA, welches aber auch schon von 1928 datiert. Aus deutscher Sicht gibt es hingegen noch keine Abhandlung.

1.2 Angewendete Methode der Rechtsvergleichung

Für den im Rahmen dieser Arbeit angestrebten Rechtsvergleich ist zunächst zu klären, welche Methode dabei zur Anwendung kommen soll. Weitgehend hat sich die Vorgehensweise einer sogenannten funktionalen Rechtsvergleichung durchgesetzt,¹⁰ die schon von *Ernst Rabel* begründet wurde.¹¹

Die funktionale Rechtsvergleichung setzt dabei nicht an einer Gesetzesnorm oder einem Rechtsinstitut an, sondern untersucht, welche sozialen Probleme in der Gesellschaft vorliegen. Hintergrund ist, dass das Recht nicht als Selbstzweck verstanden wird, sondern als ein probates Mittel um menschliches Verhalten zu

6 So bei Vischer/Huber/Oser, Internationales Vertragsrecht, S. 659; Gehrke, Das elektronische Transportdokument, S. 113; Bridge, in: Cranston/Goode (Hrsg.), Making commercial law (1997), 277, 281; Wilson, Carriage of goods by sea, S. 156; Schrammen, Grenzüberschreitende Verträge im Internet, Bd. 3, S. 253; Schlechtriem, Internationales UN-Kaufrecht, S. 47; Anderegg, Ausländische Eingriffsnormen im internationalen Vertragsrecht, S. 54 Fn. 278; ausführlicher Schmidt-Kessel, Standards vertraglicher Haftung nach englischem Recht, S. 100 ff.; Hammerschmidt, Kollision allgemeiner Geschäftsbedingungen im Geltungsbereich des UN-Kaufrechts, S. 55 Fn. 192.

7 Slabotzky, Grain contracts and arbitration.

8 Bridge, Canadian Business Law Journal (19) 1991, 485; Bridge, in: Cranston/Goode (Hrsg.), Making commercial law (1997), 277; Bridge, in: Worthington (Hrsg.), Commercial law and commercial practice (2003), 213; Bridge, Pace Int'l L. Rev (15) 2003, 55; Bridge, The international sale of goods.

9 Schwob, Les contrats de la London Corn Trade Association.

10 Maßgeblich vertreten von Zweigert/Kötz/Zweigert-Kötz, Einführung in die Rechtsvergleichung, S. 33; ferner Basse, Das Schweigen als rechtserhebliches Verhalten im Vertragsrecht, S. 8 f.; Schneider, Verwaltungsrecht in Europa, S. 30 f.; kritisch zur Frage, was wirklich funktional ist Großfeld, FS-Sandroch (2000), 329, 336. Auch englische Rechte betonen ein funktionales Vorgehen bei der Rechtsvergleichung, siehe Fairchild v. Glenhaven Funeral Services Ltd. [2002] 3 All E.R. 305.

11 Emmenegger, Gesetzgebungskunst, S. 72 Fn. 108 mwN; Zweigert/Kötz/Zweigert-Kötz, Einführung in die Rechtsvergleichung, S. 60; Rainer, Europäisches Privatrecht, Bd. 12, S. 44.

ordnen (*ubi societas ibi ius*).¹² Da die Ordnungsbedürfnisse in jeder Gesellschaft gleich sind, kann untersucht werden auf welche Art und Weise unterschiedliche Rechtssysteme die Konflikte zu lösen versuchen.¹³ Es ist beispielsweise nicht zu vergleichen, wie die „Unmöglichkeit“ in den beteiligten Rechtsordnungen geregelt ist. Wer so vorgeht, der kategorisiert eine Erscheinung bereits in der Systematik des eigenen Rechts, was den Blick in die Auslandsrechtsordnung einschränkt. Insofern muss vielmehr untersucht werden, wie das Recht die Parteien schützt, wenn äußere Ereignisse auftreten, die die Vertragsdurchführung behindern oder ausschließen.

Die funktionale Rechtsvergleichung soll Ausgangspunkt dieser Arbeit sein: Die Vertragspartner kennen als Kaufleute die sich im internationalen Handel ergebenden Probleme regelmäßig am besten und versuchen diese schon im Vorwege vertraglich zu regeln. Der sie verbindende Kontrakt ist sozusagen eine Fundgrube typischerweise auftretender Probleme. Eine funktionale Betrachtungsweise dieser Regelungen ist daher die hier einzig zielführende Vorgehensweise. Da die englischen Verträge auf den Rechtsvorstellungen des *common law* basieren und die deutschen auf denen Kontinentaleuropas, ist die Untersuchung vertraglicher Bestimmungen gleichzeitig auch eine Rechtsvergleichung zwischen *common law* und *civil law* selbst. Ergänzend soll das UN-Kaufrecht als weiterer „Rechtskreis“ in den Vergleich einbezogen werden. Da dieses in der Praxis häufig abgewählt wird, mögen so Erkenntnisse über die „Unbeliebtheit“ des internationalen Kaufrechts gewonnen werden.

Um beim obigen Beispiel zu bleiben, finden sich beispielsweise in beiden Verträgen Klauseln für den Fall, dass die Erfüllung des Vertrages unmöglich wird und Ausführungen dazu, wer das jeweilige Risiko zu tragen hat. Deren unterschiedliche Ausgestaltungen können dann untersucht werden. Dabei steht letztlich die Frage im Vordergrund, welche Lösung zweckmäßiger und gerechter ist.¹⁴ Freilich lässt sich diese Frage meist nicht völlig abstrakt klären, was auch ein wesentlicher Kritikpunkt an der funktionalen Rechtsvergleichung ist.¹⁵ Das Kriterium ist daher, welche Regelungen aus Sicht des Exporteurs bzw. Importeurs vorteilhaft erscheinen. Letztlich kann damit die Frage geklärt werden, für

12 Übersetzung des Satzes von Hugo Grotius: „Wo es eine Gesellschaft gibt, gibt es ein Gesetz“, vgl. S. Heinrich von Cocceji, Grotius illustratus seu commentarii ad Hugonis Grotii de Jure belli et pacis libros tres, hrsgg. v. Samuel von Cocceji, Bd. 1 (Breslau 1744), zu Proleg § 8.

13 Schmidtbleicher, Die Anleihegläubigermehrheit, S. 146; Kocher, Funktionen der Rechtsprechung, S. 7 ff.; Steininger, Das russische Kaufrecht, S. 52.

14 Zweigert/Kötz/Zweigert-Kötz, Einführung in die Rechtsvergleichung, S. 46.

15 Siehe nur Großfeld, FS-Sandroch (2000), 329, 336.

welche Partei eine Vereinbarung der englischen GAFTA-Kontrakte vorzugs-
würdig erscheint und in den Vertragsverhandlungen angestrebt werden sollte.

Die Untersuchung darf dabei jedoch nicht lediglich an der Einzelregelung verhaften bleiben. Vielmehr sind kulturelle, historische, ökonomische und soziologische Gründe mit einzubeziehen, da sich gerade zwischen Zivilrechtsordnungen und dem *common law* sogar erhebliche Mentalitätsunterschiede zeigen.¹⁶ Aus diesem Grunde sollen – soweit diese feststellbar sind – an ausgewählten Stellen auch diese Hintergründe mit einfließen. Dazu ist insbesondere auf die Entstehungsgeschichte und die ökonomischen Bedürfnisse einzugehen.

Wer Rechtsvergleichung betreibt, muss sich dabei in die Lage eines Auslandsjuristen versetzen und bei seinem Vorgehen insbesondere dieselben Rechtsquellen zu benutzen. Dazu zählt letztlich alles, was das Rechtsleben der herangezogenen Ordnung mitgestaltet,¹⁷ insbesondere also Gesetzesnormen, Lehrmeinungen sowie die Leitsätze der Gerichte.¹⁸ Im englischen Rechtssystem kommt vor allem letzteren maßgebliche Bedeutung zu.¹⁹ Lehrmeinungen werden nur am Rande berücksichtigt.²⁰ Dieses Rangverhältnis soll sich auch im Rahmen dieser Darstellung widerspiegeln, indem Präzedenzfälle maßgeblich erläutert werden. Die Kontrakte der GAFTA unterliegen dabei einer eigenen Schiedsgerichtsbarkeit. Die dort ergangenen Schiedssprüche werden regelmäßig nicht veröffentlicht und konnten daher nur untergeordnet Eingang in die Darstellung finden. Allerdings steht es jeder Partei nach *s. 69 Arbitration Act 1996* frei, die ordentlichen Gerichte anzurufen, wenn sie der Meinung ist, dass ein Schiedsgericht das Recht falsch angewendet hat.²¹ Im Laufe der Jahre sind über diesen

16 Legrand, I.C.L.Q. (45) 1996, 52, 63 spricht sogar von unüberwindbaren Gegensätzen: „that the common law mentalité is not only different, but is actually irreducibly different, from the civil law mentalité as found in Continental Europe.”

17 Zweigert/Kötz/Zweigert-Kötz, Einführung in die Rechtsvergleichung, S. 34.

18 Vgl. Sacco/Joussen, Einführung in die Rechtsvergleichung, S. 60.

19 vgl. Doerfert, JA 1998, 435; Döser, NJW 2000, 1451, 1452; Plötzgen, Präjudizienrecht im angelsächsischen Rechtskreis, S. 33; Pilny, Präjudizienrecht im anglo-amerikanischen und im deutschen Recht, Bd. 122, S. 18 ff.; Niemann, Die rechtsgeschäftliche und organschaftliche Stellvertretung und deren kollisionsrechtliche Einordnung, S. 79.

20 Blumenwitz, Einführung in das anglo-amerikanische Recht, S. 80 ff.

21 Siehe auch *Shell Egypt West Manzala GmbH v. Dana Gas Egypt* [2009] 2 C.L.C. 481. In dieser Entscheidung wurde klargestellt, dass der Schidsspruch immer vor den ordentlichen Gerichten angreifbar ist. Der Satz in der Schiedsordnung der GAFTA, der Schiedsspruch sei „final, conclusive and binding“ (cl. 12.6 GAFTA 125), schließt dieses Recht nicht aus.

Weg zahlreiche Gerichtsentscheidungen ergangen, die für die Darstellung maßgeblich herangezogen wurden.

Die größte Schwierigkeit in der Rechtsvergleichung bleibt im Übrigen die Sprache. Ausländische Begriffe sind oft nur schwierig in ihr inländisches Äquivalent zu übersetzen – wenn es überhaupt ein solches gibt. Wer dieses dennoch versucht, der setzt sich leicht über sprachliche Nuancen hinweg. Wann immer möglich, sollen im Rahmen dieser Arbeit daher die englischen Originalbegriffe verwendet und nur am Rande auf das deutschsprachige Äquivalent hingewiesen werden. Aus diesem Grunde werden auch die relevanten Passagen aus Urteilen und Verträgen nicht übersetzt.

2 Der Überseehandel und seine Erscheinungen im Getreide- und Futtermittelhandel

2.1 Der Überseekaufvertrag

Der Überseekauf²² ist juristisch gesehen ein normaler Kaufvertrag, der lediglich rechtlich und wirtschaftlich im Zusammenhang mit dem Transport über See steht.²³ Er unterliegt grundsätzlich dem Recht der nach dem internationalen Privatrecht determinierten nationalen Rechtsordnung.²⁴ In der Praxis liegen jedoch meist umfangreiche Verträge der Parteien vor, die nicht nur eine Rechtswahl- und Gerichtsstandsvereinbarung enthalten, sondern auch das dispositive Recht durch zahlreiche Einzelabsprachen modifizieren.

Wegen der Besonderheit, dass beide Parteien in weit voneinander entfernten Ländern ansässig sind, kommt es bei der Abwicklung zu einer Vielzahl faktischer und juristischer Probleme, auf die die Parteien mit ihren Verträgen reagieren müssen.

2.1.1 Faktische Probleme im Überseehandel

In der Regel verschifft der Verkäufer die Ware von einem Hafen, in dem der Käufer nicht persönlich anwesend ist und daher weder direkten Einfluss noch Kontrolle ausüben kann, ob auch kontraktliche Ware eingeladen wurde. Erst einmal verschifft befinden die Güter sich längere Zeit in der Obhut des Reeders. Das erfordert es, den Eigentumsübergang besonders auszugestalten. Da die Ware während dieser Zeit nicht übergeben werden kann, wird sie durch ein Konnossement repräsentiert. Das Konnossement wird vom Verfrachter ausgestellt und anschließend dem Ablader übergeben.²⁵ Bei diesem handelt es sich um ein Wertpapier mit Traditionsfunktion. Durch dessen Übertragung wird die Übergabe der Ware ersetzt, sodass es einen derivativen Eigentumserwerb ermöglicht, auch wenn die Parteien keinen aktuellen Besitz an der noch auf dem Transport

22 Der Überseekauf wird häufig auch als Abladegeschäft bezeichnet, vgl. Haage, Das Abladegeschäft.

23 HGB-Großkommentar-Koller, vor § 373 HGB, Rn. 5; Vierheilig, Das Kaufrecht der Bedingungen der Bremer Baumwollbörse, S. 27.

24 Herber, Seehandelsrecht, S. 426.

25 Vgl. für das deutsche Recht § 642 Abs. 1 HGB.

befindlichen Ware haben.²⁶ Auch die Abwicklung der Zahlung bereitet regelmäßig Probleme, da der Käufer meist nicht zahlen wird, ohne zu wissen, was der Verkäufer überhaupt verschifft hat. Daher wird diese oft mittels eines Dokumentenakkreditivs abgewickelt. Es handelt sich dabei um eine regelmäßig unwiderriefliche Anweisung des Bankkunden an seine Bank, den Kaufpreis an den Verkäufer zu zahlen. Dazu müssen der Bank die Dokumente vorgelegt werden, die die verschifftete Ware als vertraglich ausweisen.²⁷ Dieses erlaubt eine bargeldlose Zahlung des Kaufpreises und sichert die Vertragsparteien im Hinblick auf den Kaufpreis bzw. den Warenerhalt.²⁸ Potenziert werden diese Probleme, wenn die Ware während des Transportes noch weitergehandelt wird.

Während des langen Transportes kann sich die Ware ferner durch äußere Einflüsse verschlechtern. Zudem besteht bei organischer Ware, wie beispielsweise Getreide, die Gefahr, dass sich die Ware durch ablaufende Stoffwechselprozesse selbst schädigt, indem sie beispielsweise überhitzt. Der Zustand der Ware muss daher spätestens bei der Ankunft verlässlich festgestellt werden und es können Probleme entstehen, wenn zu klären ist, zu welchem Zeitpunkt die Beschädigung eintrat, mithin wer das Risiko dafür zu tragen hat.

Häufig wird an Bord eines Schiffes nicht nur Ware für einen, sondern für mehrere Empfänger transportiert. Handelt es sich dabei um Schüttgut, so entstehen spezifische Probleme hinsichtlich der Auseinandersetzung der Ware im Lösshafen, wenn ein Teil der Ladung auf dem Transport beschädigt wurde.

Kommt die Ware erst einmal in beschädigtem Zustand beim Importeur an, so lässt sich die Transaktion meist nur schwer wieder rückgängig machen. Meist würden erhebliche Kosten für die Rückverschiffung in das Exportland anfallen.

Dennoch versuchen die Parteien, sich aus teilweise rein taktischen Gesichtspunkten wieder vom Vertrag zu lösen. Rohstoffpreise sind oft sehr volatil, das heißt, sie unterliegen großen Preisschwankungen. Das führt dazu, dass der Marktpreis sich im Laufe der Seereise stark verändern kann und der Käufer bei der Ankunft feststellt, die Güter zu teuer eingekauft zu haben. In einem fallenden Markt wird dieser daher versuchen eine Vertragsverletzung des Verkäufers zu finden, um den Vertrag zu beenden, die Ware nicht annehmen zu müssen, und sich dann anderweitig günstiger einzudecken.²⁹ Diese Tatsache ist häufig

26 Vgl. für das deutsche Recht § 650 HGB.

27 Herber, Seehandelsrecht, S. 428.

28 Dieses kann hier nicht weiter vertieft werden, vgl. dazu Herber, Seehandelsrecht, S. 428.

29 Vgl. Bridge, *The international sale of goods*, Rn. 10.101.

wirtschaftlicher Anlass für juristische Streitigkeiten.³⁰ Gerade im Überseehandel sind die Parteien einer Vielzahl von Pflichten ausgesetzt, sodass es dem Käufer meist leichter fällt, eine Pflichtverletzung des Verkäufers zu entdecken, als das bei nationalen Transaktionen der Fall wäre.³¹

2.1.2 Rechtliche Schwierigkeiten im Überseehandel

In rechtlicher Hinsicht treten ebenfalls verstärkt Probleme auf.³² Der Verkäufer ist im Überseekauf nicht nur dazu verpflichtet, die Ware physisch zu liefern; regelmäßig treten wie bereits gezeigt Dokumente an die Stelle der Ware. Insofern laufen Pflichten bezüglich der Ware und der Dokumente oft parallel. Vor allem aber existiert eine Vielzahl von Rechtsverhältnissen nebeneinander. Das primäre Bindeglied zwischen Käufer und Verkäufer ist dabei der Kaufvertrag. Ferner muss eine der Parteien einen seerechtlichen Frachtvertrag abschließen³³ und die Ware für den Transport versichern, sodass insgesamt mindestens drei Verträge vorliegen.

Diese Verhältnisse sind rechtlich alle voneinander losgelöst zu betrachten. Das führt vor allem dazu, dass sie unterschiedlichen Rechten und damit insbesondere Verjährungsfristen sowie Gerichtsständen unterstehen können. Zudem kommen Rechte und Pflichten grundsätzlich nur zwischen den am Vertrag unmittelbar Beteiligten in Betracht.

Käufer und Verkäufer müssen im Überseekaufvertrag daher darauf achten, dass Sie die jeweiligen Verträge aneinander anpassen. Überseekaufverträge enthalten daher häufig sogenannte *maritime terms*, um die Verknüpfung zum Seetransportvertrag herzustellen.³⁴ Liegt beispielsweise ein FOB-Verkauf vor, so schließt der Käufer regelmäßig eine Reisecharter für ein bestimmtes Schiff ab, mit dem er die Ware im Verladehafen abholen will. Die Charterverträge erlauben dem Charterer dabei nur eine bestimmte Ladezeit. Ist diese überschritten, so muss der Käufer an den Reeder Liegegeld zahlen. Der Käufer muss daher im

30 Dieses wird besonders drastisch deutlich im Fall *Cehave NV v. Bremer Handelsgesellschaft mbH* („The Hansa Nord“) [1975] 3 All E.R. 739. Diese Versuche sind aber nicht immer fruchtbar, vgl. auch *Vargas Pena Apezteguia Y Cia v. Peter Cremer* [1987] 1 Lloyd’s Rep. 394, 399; ferner *Gebrüder Metelmann GmbH & Co KG v. NBR (London) Ltd.* [1984] 1 Lloyd’s Rep. 614, 634.

31 Vgl. auch Takahashi, J.B.L. 2003, 102, 105.

32 Hierzu Hölker, Die Rolle der *lex mercatoria* im Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts, S. 25 f.

33 So auch Trappe, FG-Herber (2010), 19, 21.

34 vgl. Trappe, IHR 2008, 157 und Trappe, *European Transport Law* (27) 1992, 3, 3 ff.

Kaufvertrag festhalten, dass der Verkäufer die Ware innerhalb der Ladezeit der Charterpartie verlädt oder anderenfalls jedenfalls für das entstandene Liegegeld aufkommt. Eine ähnliche Problematik stellt sich auch bei CIF-Geschäften, da der Käufer das Schiff im Bestimmungshafen innerhalb einer bestimmten Zeit löschen muss. In diesen Fällen beziehen sich Kaufverträge daher für derartige Fragen häufig auf die Charterpartie selbst („*as to charterparty*“). Kennt eine der Parteien die Charterpartie nicht, so können Unsicherheiten über den Vertragsinhalt entstehen.

2.2 CIF- und FOB-Transaktionen

Verträge des Überseehandels werden häufig unter Verwendung von handelsüblichen Vertragsformeln geschlossen.³⁵ Diese wurden von den Kaufleuten im Laufe der Jahrhunderte entwickelt und legen abgekürzt die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien in internationalen Kaufverträgen fest. Diese Klauseln wurden entweder in den nationalstaatlichen Kodifikationen aufgenommen³⁶ oder haben sich als Handelsbrauch durchgesetzt.³⁷ In dem Bestreben die teilweise nationalstaatlich geprägten Klauseln zu vereinheitlichen, hat die Internationale Handelskammer ICC ein Kompendium der häufigsten Klauseln herausgegeben – die INCOTMERS, welche allerdings keine Gesetzeskraft haben, sodass man auch von *soft law* spricht.³⁸ Grundsätzlich differenzieren die INCOTERMS nach dem Umfang des Pflichtenprogramms des Verkäufers. Am geringsten ist dieses bei einer reinen Holschuld, wenn dieser die Ware nur an seinem Werk zur Abholung bereitstellen muss („*ex works*“, EXW). Das Gegenteil ist eine Bringschuld des Verkäufers, die ihm sämtliche Anstrengungen bis ins Käuferland auferlegt („*delivered, duty paid*“, DDP). Diese kompromisslosen Klauseln werden in der Praxis freilich selten vereinbart. Am häufigsten verwendet sind die Klauseln CIF

35 Gebräuchlich ist auch der Ausdruck „*Trade Terms*“. Dieser Begriff meint aber nicht nur die Klauseln an sich sondern bezeichnet vor allem die von der ICC herausgegebene Zusammenstellung typischer Klauseln auf Landesebene, vgl. v. Westphalen, Rechtsprobleme der Exportfinanzierung, Bd. 11, S. 171.

36 So insbesondere im amerikanischen UCC in para. 2.320 „*C.I.F. and C.&F. Terms*“ und para. 2-319. „*F.O.B. and F.A.S. Terms*“.

37 Shah, *European Transport Law* (16) 1981, 67, 72; v. Westphalen, *Rechtsprobleme der Exportfinanzierung*, Bd. 11, S. 172; Beyer, AWD 1954, 20; Sieg, RIW 1995, 100, 101; vgl. auch OLG Karlsruhe RIW/AWD 1975, 225; aA Sonnenberger, *Verkehrssitten im Schuldvertrag*, S. 79.

38 Trappe, *European Transport Law* (27) 1992, 3, 4.

und FOB,³⁹ bei denen die Pflichten zwischen den Parteien geteilt werden. Deswegen wird sich die nachfolgende Darstellung auch auf die Verträge mit diesen Klauseln beschränken. Nachfolgend sollen die Grundmodi dieser Geschäfte daher kurz aus deutscher Sicht skizziert werden. Auf die Abweichungen und Besonderheiten im englischen Recht ist dann im Rahmen der späteren Darstellung der einzelnen Vertragsklauseln einzugehen.

2.2.1 Der CIF-Vertrag

Das CIF-Geschäft (*cost, insurance, freight*) zählt zu den am häufigsten vereinbarten Bedingungen.⁴⁰ Hier verpflichtet sich der Verkäufer dazu, die kontrahierte Ware an Bord des Seeschiffes zu liefern⁴¹ und den Transport zu organisieren. Dazu wird er bei der Lieferung von Getreide und Futtermitteln, welche als Schüttgut anfallen, in der Regel eine Reise- oder Zeitcharter mit dem Reeder über ein Schiff abschließen, das für den Transport von Getreide geeignet ist.⁴² Das ist für ihn dann vorteilhaft, wenn er Rabatte von Schifffahrtskonferenzen erhält und deswegen über das transportierende Schiff disponieren möchte.⁴³

Da bei Massengütern in der Regel ein Gattungskauf vorliegt, trägt der Verkäufer die Leistungsgefahr bis zur Konkretisierung (§ 243 Abs. 2 BGB). Aus deutscher Sicht ist dazu nicht nur die Individualisierung der Ware durch Markierung oder Aussonderung nötig, sondern es muss ebenfalls eine Verladeanzeige abgesendet⁴⁴ werden.⁴⁵ Diese muss so genau sein, dass sich die Abladung zu ei-

39 Vierheilig, Das Kaufrecht der Bedingungen der Bremer Baumwollbörse, S. 27; Sassoon, European Transport Law (16) 1981, 50, 50 ff. insbesondere zur Geschichte dieser Klauseln.

40 Sassoon, C.I.F. and F.O.B. contracts, Rn. 1, der allerdings auch darauf hinweist, dass teilweise FOB-Transaktionen überwogen haben und dieses sich durchaus von Zeit zu Zeit ändern kann; vgl. auch Ireland v. Livingston [1872] L.R. 5 H.L. 395, 406 (Lord Blackburn): „The terms at a price to cover cost, freight and insurance, payment by acceptance on receiving shipping documents, are very usual and are perfectly well understood in practice“; zu den Vorteilen von CIF gegenüber FOB Brändle, Die Übersee-kaufklauseln cif und fob, S. 56 f.

41 Shah, European Transport Law (16) 1981, 67, 73. Im englischen Recht ist von shipment die Rede, was die Verschiffung und damit das Verbringen an Bord meint.

42 Slabotzky, Grain contracts and arbitration, S. 23.

43 HGB-Großkommentar-Koller, vor § 373 HGB, Rn. 7.

44 RGZ 88, 389, 393 (Deutsch-Niederländische Getreideverträge); OLG Hamburg HansGZ 1919 Nr. 98. In den Vorinstanzen wurde die Notwendigkeit des Zugangs noch herausgestellt, die das Reichsgericht dann jedoch verneinte.

dem bestimmten Vertrag eindeutig zuordnen lässt.⁴⁶ Ebenso verhält es sich im englischen Recht. Die Mitteilung der Abladung (*notice of appropriation*) muss dem Käufer schnellstmöglich zugesendet werden.⁴⁷ Anderenfalls kann dieser die Andienung der Dokumente zurückweisen.⁴⁸ Dadurch erfolgt auch hier eine eindeutige Individualisierung der Ware.⁴⁹

Die Gefahr für die Seestrecke trägt der Käufer, sobald die Ladung an Bord gebracht wurde.⁵⁰ Aus diesem Grunde ist der Verkäufer auch dazu verpflichtet, eine Transportversicherung für die Seestrecke abzuschließen. Der genaue Inhalt des zu besorgenden Versicherungsschutzes ergibt sich dabei meist aus dem Kaufvertrag selbst.⁵¹ Die Besorgung der Versicherung ist dabei mit dem Kaufpreis abgegolten; der Käufer zahlt also für die Ware selbst, die Versicherung und die Fracht für den Transport der Ware.

Besitzt der Verkäufer die Ware selbst physisch, so erfüllt seine Lieferpflichten dadurch, dass er die Ware innerhalb des vereinbarten Zeitraumes an den Käufer verschifft.⁵² Hat ein Dritter die Ware in Besitz, so kann er diesen zur Abladung veranlassen. Besitzt der Käufer die Ware selbst nicht physisch, so kann er auch mit Ware erfüllen, die er oder ein Dritter bereits zuvor verschifft und

45 RGZ 88, 389; RGZ 92, 128, 131; OLG Hamburg HansGZ 1916 Hauptbl. Nr. 39; Digenopoulos, Die Abwandlung der CIF- und FOB-Geschäfte im modernen Überseeskaufrecht, S. 69; Hager, Die Gefahrtragung beim Kauf, S. 114; anscheinend nur auf die Verladeanzeige abstellend Lebuhr, European Transport Law (16) 1981, 24, 37; HGB-Großkommentar-Koller, vor § 373 HGB, Rn. 65 hält hingegen lediglich eine Markierung für ausreichend und stellt weniger auf die Verladeanzeige ab.

46 Hager, Die Gefahrtragung beim Kauf, S. 116 f.

47 vgl. GAFTA 100 cl. 10.

48 Société Italo-Belge pour le Commerce et l'Industrie v. Palm & Vegetable Oils (Malaysia) Sdn. Bhd. ("The Post Chaser") [1981] 2 Lloyd's Rep. 695, 702 (QBD); Guest, Benjamin's sale of goods, Rn. 19-018.

49 Hager, Die Gefahrtragung beim Kauf, S. 119.

50 Siehe A4 CIF-INCOTERMS 2010. Unter den INCOTERMS 2000 war entscheidend, dass die Ware die Reling überschreitet. Dieses entspricht auch dem althergebrachten Verständnis zu CIF- und FOB Geschäften: Digenopoulos, Die Abwandlung der CIF- und FOB-Geschäfte im modernen Überseeskaufrecht, S. 41 f. In den INCOTERMS 2010 ist nunmehr das Verbringen der Ware an Bord relevant. Damit nähren sich die INCOTERMS dem englischen Recht an. Denn auch hier ist weniger von der Reling als Abgrenzungspunkt die Rede, sondern davon, dass die Gefahr mit Verbringen an Bord resp. Verschiffung übergeht.

51 Sieg, RIW 1995, 100, 102.

52 Nach deutscher Terminologie ist dann von einem direkten Abladegeschäft die Rede: Haage, Das Abladegeschäft, S. 7.

die noch auf dem Transport ist.⁵³ Die dogmatische Begründung dafür ist im deutschen Recht zuweilen schwierig.⁵⁴ Eine Wahlschuld wird regelmäßig abgelehnt, da § 265 BGB dem Verkäufer ein zu großes Risiko auferlegen würde. Stattdessen ist der Verkäufer primär dazu verpflichtet, selbst abzuladen. An Erfüllung statt kann er jedoch nach § 364 BGB die Abladung dadurch ersetzen, dass er von einem Dritten abgeladene Ware ankauft und sich die Dokumente darüber verschafft. Diese muss jedoch dem Vertragsgegenstand entsprechen und während des vereinbarten Verschiffungszeitraumes von dem Dritten verschifft worden sein, um vertragsgemäß zu sein.⁵⁵ Diese Ware wird dem Verkäufer dann durch Konkretisierung zugewiesen.

Zudem muss der Verkäufer dem Käufer die Dokumente hinsichtlich der Ware andienen. Auch dieses ist nach deutschem Verständnis eine Hauptleistungspflicht.⁵⁶ Daher bestehen zwei Pflichten, die bei der Nichtbefolgung einen Schadensersatzanspruch nach sich ziehen können. Zu den Dokumenten gehören nicht nur das Konnossement, sondern auch die Versicherungspolice und eine Handelsrechnung (Faktura). Wegen der Repräsentationsfunktion der Dokumente ist der Käufer auch nur verpflichtet Zug-um-Zug gegen deren Andienung zu zahlen.⁵⁷ Die Dokumente enthalten insofern den prima-facie Beweis, dass die vertragsgemäße Ware verschifft wurde.⁵⁸ Da die Dokumente die maßgebliche Rolle in der Transaktion spielen, ist deshalb teilweise von einem Dokumenten- und nicht von einem Warenkauf die Rede.⁵⁹ Richtigerweise handelt es sich aber um einen

53 In diesen Fällen ist in Deutschland von einem indirekten Abladegeschäft die Rede: Haage, Das Abladegeschäft, S. 8; vgl. auch Looock/Straatmann, Handelsrechtliche Schiedsgerichts-Praxis, Schiedsspruch J 5a Nr. 46, die sich insoweit auf einen Handelsbrauch berufen.

54 Vgl. dazu mit umfangreichen Überlegungen zum deutschen Recht Haage, Das Abladegeschäft, S. 7 f.

55 Bradgate/Fennell/White, Commercial law, S. 209. Teilweise schließen die Kontrakte eine sogenannte „indirekte Abladung“ aber auch aus. Der Verkäufer schuldet dann eigene Abladung.

56 HGB-Großkommentar-Koller, vor § 373 HGB, Rn. 42; Digenopoulos, Die Abwandlung der CIF- und FOB-Geschäfte im modernen Überseekaufrecht, S. 125.

57 Brändle, Die Überseekaufklauseln cif und fob, S. 58; Digenopoulos, Die Abwandlung der CIF- und FOB-Geschäfte im modernen Überseekaufrecht, S. 132 f.; vgl. auch BGHZ 14, 61, 62 für den Fall der Klausel „netto Kasse gegen Dokumente“ worin ein Barzahlungsversprechen mit Vorauszahlungsabrede zu sehen ist; siehe aber auch BGH MDR 1957, 404.

58 Lebuhn, European Transport Law (16) 1981, 24, 42.

59 Vgl. Arnholt Karberg & Co. v. Blythe, Green, Jourdain & Co. [1915] 2 K.B. 379, 388 (CA); Sassoon, C.I.F. and F.O.B. contracts, Rn. 26. Möglich ist aber auch ein reiner

Kaufvertrag über die Lieferung von Ware, der lediglich durch die Andienung der Dokumente erfüllt wird.⁶⁰

2.2.2 Der FOB-Vertrag

Das FOB Geschäft zählt zu den ältesten Formen des Überseeekaufes⁶¹ und belastet den Verkäufer verhältnismäßig gering. Bei klassischen FOB-Verträgen muss der Verkäufer die Ware auf seine Kosten nur bis in den Abladehafen und dort an Bord des Schiffes liefern.⁶² Der Käufer muss diesem dazu ein ladebereites Schiff benennen, nachdem der Verkäufer seine Ladebereitschaft angezeigt hat.⁶³ Mit der Verschiffung⁶⁴ geht sodann auch die Preisgefahr auf den Käufer über.

Um den Transport zu ermöglichen, muss der Käufer selber den Seefrachtvertrag mit der Reederei abschließen und die Ware gegebenenfalls für die Seestrecke versichern.⁶⁵ In den Fällen von Schüttgutlieferungen wird der Käufer

Wertpapierkauf des Konnossements, bei dem der Verkäufer lediglich für die Existenz und Einredefreiheit der Forderung haftet.

60 So auch HGB-Großkommentar-Koller, vor § 373 HGB, Rn. 13, der klarstellt dass die Warenlieferung Hauptleistungspflicht des Verkäufers bleibt; auch im englischen Recht: *Manbré Saccharine Co. Ltd. v. Corn Products Co. Ltd.* [1919] 1 K.B. 198, 203 (KBD); *Hindley & Co. Ltd. v. East Indian Produce Co. Ltd.* [1973] 2 Lloyd's Rep. 515, 517 (QBD); *Arnhold Karberg & Co. v. Blythe, Green, Jourdain & Co.* [1916] 1 K.B. 495, 510, 514 (CA); *James Finlay & Co. Ltd. v. NV Kwik Hoo Tung Handel Maatschappij* [1929] 1 K.B. 400, 407 f. (CA).

61 HGB-Großkommentar-Koller, vor § 373 HGB, Rn. 85; zu den Hintergründen *Sassoon, C.I.F. and F.O.B. contracts*, Rn. 431 ff.

62 *Shah, European Transport Law* (16) 1981, 67, 74; zum englischen Recht vgl. *Wimble Sons & Co. v. Rosenberg & Sons* [1913] 3 K.B. 743, 756 CA; *Newman Industries Ltd. v. Indo-British Industries Ltd.* [1956] 2 Lloyd's Rep. 219, 235 (QBD); *Tiberg, The law of demurrage*, S. 665. Teilweise muss die Ware auch noch verstaut oder getrimmt werden, z.B. bei der Klausel FOB stowed (FOBS), FOB trimmed (FOBT) oder sogar FOB stowed and trimmed (FOBST).

63 *Slabotzky, Grain contracts and arbitration*, S. 22.

64 Bis zur Geltung der INCOTERMS 2010 war für den Gefährübergang das Überschreiten der Reling maßgeblich. Numehr kommt es darauf an, ob die Ware an Bord gebracht wurde.

65 *Digenopoulos, Die Abwandlung der CIF- und FOB-Geschäfte im modernen Überseeekaufrecht*, S. 42; *Brändle, Die Überseeekaufklauseln cif und fob*, S. 56 f.; *Trappe, European Transport Law* (27) 1992, 3, 12; Rechtlich gesehen hat der Verkäufer wegen des Übergangs der Preisgefahr kein Interesse an der Versicherung der Ware. Sofern der Verkäufer eines FOB-Vertrages aber noch nicht bezahlt wurde, kann er zumindest wirtschaftlich ein Interesse an einer Versicherung haben, falls der Kaufpreis nicht ent-

auch hier meist das ganze Schiff über einen Schiffsmakler chartern.⁶⁶ Der FOB Kauf ist daher meist nur dann für den Käufer von Interesse, wenn die Frachtraten stark schwanken oder er selbst gerade ein Schiff unter Charter hat, das er beschäftigen muss. Ansonsten sind FOB-Verträge für den Käufer eher nachteilig. Erhält er mehrere Angebote, die den Transport von verschiedenen Abladehäfen vorsehen, so kann er diese nicht direkt vergleichen, da der Endpreis von den jeweiligen Kosten des Seetransports abhängt.⁶⁷

Heute tritt das FOB-Geschäft allerdings nicht nur in seiner klassischen Form auf, sondern wird zunehmend auch modifiziert. Deshalb war in der Vergangenheit immer wieder streitig, welche Pflichten genau von einer Lieferung FOB umfasst sind.⁶⁸ So kann der Verkäufer im Einzelfall dazu verpflichtet sein, den Seefrachtvertrag für den Käufer abzuschließen. Er tritt dann entweder als mittelbarer Stellvertreter auf, indem er in eigenem Namen und für fremde Rechnung handelt oder als direkter Stellvertreter nach § 164 Abs. 1 BGB. Diese Verpflichtung folgt entweder aus einem separaten Geschäftsbesorgungsvertrag (§ 675 BGB) oder als Hauptleistungspflicht aus dem Kaufvertrag selbst. Gerade in letzteren Fällen wird das FOB-Geschäft den CIF-Verträgen sehr stark angenähert, da der Transport der Ware in die Hand des Verkäufers gelegt wird.⁶⁹

2.2.3 Kettengeschäfte

Eine Besonderheit bei CIF Verträgen ist, dass die Ware meist bis aufs Äußerste gattungsmäßig bestimmt und typisiert ist. Ein Beispiel dafür wäre eine Lieferung von kanadischem Weizen, die lediglich mit „5000 bushels Manitoba II“ bezeichnet wäre.⁷⁰ Damit liegt eine weitgehend unbeschränkte Gattungsschuld vor. Diese Standardisierung der Kontrakte erlaubt es den beteiligten Händlern, diese ohne Mühe weiterzuhandeln. Bedingt durch den langen Seetransport kön-

richtet wird. In diesen Fällen hilft eine Exportschutzversicherung. Vgl. dazu Sieg, RIW 1995, 100, 101 mwN.

66 Bridge, The international sale of goods, Rn. 1.09.

67 Vierheilig, Das Kaufrecht der Bedingungen der Bremer Baumwollbörse, S. 28.

68 Pyrene Co. Ltd. v. Scindia Steam Navigation Co Ltd [1954] 2 Q.B. 402, 424 (QBD), per Lord Devlin; Sassoon, C.I.F. and F.O.B. contracts, Rn. 439; Schmitthoff/Cheng, Clive M. Schmitthoff's select essays on international trade law, S. 300 f.

69 Lebuhn, European Transport Law (16) 1981, 24, 43 spricht deswegen auch von einem „unechten“ und einem „erweiterten“ FOB Geschäft; vgl. auch Trappe, European Transport Law (27) 1992, 3, 12 f.

70 Brändle, Die Überseekaufklauseln cif und fob, S. 60 f.; HGB-Großkommentar-Koller, vor § 373 HGB, Rn. 13.

nen sich am Markt zwischenzeitlich schon Preisveränderungen ergeben, sodass die Ware gegebenenfalls weiterverkauft werden soll. Insofern können sowohl Zwischenhändler als auch Spekulanten beteiligt sein, die gar kein Interesse an der physischen Lieferung der Ware selbst haben, sondern an der Differenz zwischen Ein- und Weiterverkaufspreis verdienen wollen.⁷¹ In der Praxis werden daher meist wesentlich mehr Verträge geschlossen, als tatsächlich Ware geliefert werden kann.⁷² Aus diesem Grunde ist es dem Verkäufer eines CIF-Verkaufs auch verwehrt, lediglich die Ware in natura zu liefern. Da der Käufer grundsätzlich erwartet die Dokumente weiter handeln zu können, müssen gerade diese angedient werden. Das gilt auch dann, wenn die Ware bereits im Bestimmungshafen eingetroffen ist.⁷³ Letztlich entstehen dadurch mehr oder minder lange Lieferketten (engl. *string-trading*). Ein Sonderfall dieser Kettengeschäfte ist der, dass eine der Vertragsparteien in der Kette doppelt auftritt, da er die Ware beispielsweise wieder zurückgekauft hat. In diesen Fällen liegt eine in sich geschlossene Lieferkette (engl. *circle*) vor.

Kettengeschäfte sind auch bei FOB-Transaktionen möglich. In der Regel wird die FOB gekaufte Ware dann CIF weiterverkauft, da der erste Käufer die Verschiffung organisiert, den Verfrachter instruiert und damit die Ware auf den Transport gebracht hat.⁷⁴ Möglich ist jedoch auch eine Kette von FOB-Verkäufen.⁷⁵ In diesen Fällen muss der letzte Käufer seinem Verkäufer gegenüber das Schiff benennen. Der Verkäufer hat in der Käuferkette die Benennung

71 Brändle, Die Überseekaufklauseln cif und fob, S. 3; Digenopoulos, Die Abwandlung der CIF- und FOB-Geschäfte im modernen Überseekaufrecht, S. 51 weist aber darauf hin, dass der Spekulationsmarkt sich zurückentwickelt hätte. Ebenso: Lebuhn, European Transport Law (16) 1981, 24, 36; vgl. auch Altfuldisch, Haftung und Entschädigung nach Tankerunfällen auf See, S. 159, der für den Ölhandel darauf hinweist, dass dieses während des Transports meist bis zu einhundertmal den Eigentümer wechselt. Dazu auch Voest Alpine Intertrading v. Chevron International Oil Co. [1987] 2 Lloyd's Rep. 547: Monatlich wurden circa 400 Verträge hinsichtlich 45 Waren „FOB Sullom Voe Brent crude oil“ abgeschlossen.; eine plastische Beschreibung zur Entstehung von derartigen Ketten bei MacKendrick, Force majeure and frustration of contract, S. 196 ff.

72 Takahashi, J.B.L. 2003, 102, 104.

73 Siehe für Deutschland BGH LM § 373 HGB Nr. 3; HGB-Großkommentar-Koller, vor § 373 HGB, Rn. 62; Digenopoulos, Die Abwandlung der CIF- und FOB-Geschäfte im modernen Überseekaufrecht, S. 126.

74 HGB-Großkommentar-Koller, vor § 373 HGB, Rn. 129.

75 Dazu mehr bei den Kettenverkäufen, unten Seite 415.

bis zum ersten Verkäufer weiterzuleiten, damit dieser die Ware an die Bordwand anliefern kann.⁷⁶

76 HGB-Großkommentar-Koller, vor § 373 HGB, Rn. 129.

3 Kontraktwesen im internationalen Handel

3.1 Wichtige Branchenorganisationen und Kontrakte im Getreide- und Futtermittelhandel

Im internationalen Handel mit Agrarrohstoffen gibt es eine Vielzahl an Branchenorganisationen. Diese Zusammenschlüsse von Kaufleuten dienen deren Interessensvertretung. So gibt es nicht nur die hier behandelte *Grain and Feed Trade Association (GAFTA)* sondern auch die *Federation of Oils, Seeds and Fats Association (FOSFA)*. Daneben existieren eine Vielzahl weiterer Organisationen, wie die *London Rice Brokers Association (LRBA)* oder auch die *Refined Sugar Association (RSA)*. In den Vereinigten Staaten existiert hingegen die *North American Export Grain Association (NAEGA)*.

3.1.1 Die Grain and Feed Trade Association (GAFTA)

3.1.1.1 Geschichte der GAFTA

Die GAFTA blickt schon auf eine lange Geschichte zurück.⁷⁷ Am 15. Mai 1878 traten vier etablierte Händler im *Baltic Sale Room* in London zusammen und erwogen eine Gemeinschaft für den internationalen Getreidehandel, um die Vormachtstellung Großbritanniens als Zentrum des internationalen Getreidehandels zu stärken.⁷⁸ So entstand die *London Corn Trade Association (LCTA)*, die nicht nur eigene Musterverträge und Standardbedingungen sondern bereits eine erste Schiedsgerichtsbarkeit entwickelte.⁷⁹ Der erste Mustervertrag war auf den Verkauf von Weizen aus Ostindien zugeschnitten. Später kamen Verträge für das Schwarze Meer und Amerika dazu. Die effiziente und als fair geltende Schiedsgerichtsbarkeit führte dazu, dass schnell sogar kontinentaleuropäische Händler die Schiedsrichter der LCTA beauftragten.⁸⁰ Im Jahr 1906 spalteten sich einige Händler von der LCTA ab. Sie handelten überwiegend mit pflanzlichen Eiweißen und sahen ihre Interessen in der bisherigen Organisation nicht hinrei-

77 Ausführlich zur Geschichte der London Corn Trade Association und der GAFTA bei Barty-King, *Food for Man and Beast*.

78 Barty-King, *Food for Man and Beast*, S. 18.

79 Röder, *Rechtsbildung im wirtschaftlichen "Weltverkehr"*, S. 45; Barty-King, *Food for Man and Beast*, S. 18 f.

80 Barty-King, *Food for Man and Beast*, S. 24.

chend vertreten.⁸¹ Sie gründeten daher eine weitere Organisation, die *London Cattle Food Trade Association (LCFTA)*. Beide Organisationen entwickelten ihre eigenen Verträge und arbeiteten über 60 Jahre lang unabhängig voneinander. Jedoch veränderte sich der Handel im Laufe der Zeit. Viele Unternehmen waren nicht lediglich im Getreide- oder Futtermittelhandel, sondern in beiden Geschäftsfeldern tätig. Eine Trennung beider Institutionen wurde daher nicht mehr für sinnvoll erachtet und so entstand der Gedanke, beide zu einer gemeinsamen Organisation zusammenzuführen.⁸² Am 31. März 1971 wurde daher die Grain and Feed Trade Association (GAFTA) gegründet, die beide Institutionen vereinte.

3.1.1.2 Standardkontrakte der GAFTA

Die GAFTA stellt ihren Mitgliedern mittlerweile mehr als 80 Verträge zur Verfügung. Den Parteien steht es frei, die Verträge zu ändern oder zu ergänzen.⁸³ Der Inhalt variiert nach der Art der verschifften Ware und den Vertragspflichten. So gibt es Formulare für Futtermittel (z. B. Nr. 100, 119), Getreide (z. B. Nr. 12, 32, 64), Sirup (Nr. 115) oder auch Reis (z. B. 120, 122). Die Formulare sind meist an die INCOTERMS der Internationalen Handelskammer angelehnt,⁸⁴ wobei generell zwischen CIF und FOB Transaktionen unterschieden wird. Hinsichtlich der Qualität wird entweder auf die sogenannte „Tale Quale“ (TQ) Klausel oder die „Rye Terms“ (RT) Bezug genommen. Unter der „Tale Quale“-Klausel müssen die Güter nur so geliefert werden, wie sie anfallen,⁸⁵ nach *rye terms* garantiert der Verkäufer hingegen den Zustand der Ware bei der Ankunft, sodass er das Transportrisiko trägt.⁸⁶

Folgende Verträge werden im Einzelnen von der GAFTA zur Verfügung gestellt.

81 Barty-King, *Food for Man and Beast*, S. 39 ff.

82 Barty-King, *Food for Man and Beast*, S. 79 ff.

83 Valluis, *Rice in global markets* (2005), 56, 56.

84 Allerdings werden die INCOTERMS selbst ausdrücklich ausgeschlossen, vgl. unten Seite 45.

85 Siehe unten Seite 151..

86 Siehe unten Seite 306.

Tab. 1.1: Übersicht: Verträge der GAFTA

Nr.	Beschreibung	Einheit	Umfang	Verschiffung	Qualität
1.	<i>General Feedingstuffs</i>	Bags		CIF	TQ
2.	<i>Chinese Goods</i>	<i>Bags</i>	<i>Parcels</i>	CIF	TQ
4.	<i>UK Produced Cakes/Meal</i>				
5.	<i>Pet Food Raw Materials</i>	<i>Bulk/Bags</i>	<i>FCL⁸⁷</i>	<i>CIF</i>	
6.	<i>Pet Food Raw Materials</i>	<i>Bulk/Bags</i>	FCL	FOB	
8.	<i>Locust Beans Bulk/Bags</i>			CIF	TQ
9.	<i>Imported Feeding Meat Meal/Meat & Bone Meal</i>	<i>Bags</i>		CIF	TQ
10.	<i>Fish meal</i>	Bags		CIF	TQ
12.	<i>Australian Grain</i>	<i>Bulk</i>	<i>Cargoes</i>	CIF	TQ
13.	<i>Australian Offals</i>	<i>Bags</i>	<i>Parcels</i>	CIF	TQ
14.	<i>Australian Grain</i>	<i>Bulk</i>	<i>Parcels</i>	<i>CIF</i>	<i>TQ</i>
14A.	<i>Australian & New Zealand Peas</i>	Bags	Parcels	CIF	TQ
15.	<i>Imported Feedingstuffs</i>	Bags		CIF	TQ
16.	Australian Seed	Bags	Parcels	CIF	TQ
17.	General Short form			CIF	
21.	<i>Intra-Asia Feedingstuffs</i>	<i>Bulk/Bags</i>		CIF, C&F	TQ
23.	<i>Pulses for Human Consumption</i>	<i>Bulk/Bags</i>		FOB	
23A.	<i>FAS Addendum</i>		FAS		
23B.	<i>C&F Terms Addendum</i>			C&F	
24.	<i>Pulses for Human Consumption</i>	<i>Bulk/Bags</i>		CIF, C&F	TQ

87 FCL = Full Container Load.

25.	<i>Pulses for Feed</i>	<i>Bulk</i>		CIF	TQ
27.	<i>Canadian & USA Grain</i>	<i>Bulk</i>	Cargoes	CIF	TQ
30.	<i>Canadian & USA Grain</i>	<i>Bulk</i>	Parcels	CIF	TQ
31.	<i>Canadian Pacific Coast</i>	<i>Bulk</i>	Parcels	CIF	TQ
32.	<i>La Plata Grain</i>	<i>Bulk/Bags</i>	Cargoes	CIF	RT ⁸⁸
35.	<i>La Plata Grain</i>	<i>Bulk/Bags</i>	Parcels	CIF	TQ
36.	<i>La Plata Grain</i>	<i>Bulk/Bags</i>	Parcels	CIF	RT
38.	<i>La Plata Grain</i>	<i>Bulk/Bags</i>	Parcels	FOB	
39.	<i>Feedingstuffs from Argentina</i>	<i>Bulk</i>		FOB	
41.	<i>La Plata Grain</i>	<i>Bulk</i>	Parcels	CIF	RT
43.	<i>South American Offals</i>	<i>Bulk</i>	Parcels	CIF	RT
48.	<i>Central & Eastern Europe</i>	<i>Bulk</i>	Parcels/ Cargoes	CIF	TQ
49.	<i>Central & Eastern Europe</i>	<i>Bulk/Bags</i>		FOB	
54A.	<i>Baltic Grain</i>	<i>Bulk/Bags</i>	Parcels/ Cargoes	CIF	RT
59.	<i>South African Grain</i>	<i>Bulk</i>	Cargoes	CIF	TQ
60.	<i>South African Grain</i>	<i>Bulk</i>	Parcels	CIF	TQ
61.	<i>Mediterranean & Moroccan</i>	<i>Bulk/Bags</i>	Cargoes	CIF	TQ
62.	<i>Mediterranean & Moroccan</i>	<i>Bulk/Bags</i>	Parcels	CIF	TQ
64.	<i>General Grain</i>	<i>Bulk</i>		FOB	
76.	<i>Addendum-Malting Barley</i>				
78.	<i>Goods by Rail</i>	<i>Bulk</i>			RT
79.	<i>UK & Ireland Grain</i>	<i>Bulk</i>		CIF	RT
79A.	<i>UK & Ireland Grain</i>	<i>Bulk</i>		FOB	

88 RT = Rye Terms.