

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 standard terms	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 „contra proferentem rule“	111
6.1.2.2 Widersprüchliche Klauseln und „main purpose rule“	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 Mittelpersonen (<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 notice of appropriation.....	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 „ <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
6.6.3.4	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 <i>prohibition clause</i>	406
6.12.5.3	Verhältnis zur <i>force majeure</i> 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 Verschiffungsroute	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-Kauffrecht 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 „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
5.6.2.3.1 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 „ <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 Mittelpersonen (<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 <i>sale by description</i>	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
6.3.2.2 Vereinbarungen bezüglich der Qualität (<i>quality</i>).....	135
6.3.2.2.1 Beschaffenheitsansforderungen	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 Vertragsauflösung	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: <i>tale quale</i> („Tel-Quel“).....	151
6.3.2.3.2 Die Klausel: <i>fair average quality</i> (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 “ <i>sale as per sample</i> ”.....	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 „ <i>Shipment / Delivery in good condition</i> “.....	160
6.3.3.1.1 Die Entscheidung <i>Cehave NV v. Bremer Handelsgesellschaft mbH</i>	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 <i>force majeure clause</i>	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 Mengenspielräumen	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	Vertragsauflösung	363
6.11.1.3.1	Bestehen der Voraussetzungen zur Vertragsauflösung.....	363
6.11.1.3.2	Vornahme der Vertragsauflösung	364
6.11.1.3.2.1	Erklärung durch die enttäuschte Partei.....	364
6.11.1.3.2.2	Erklärung der Vertragsauflösung durch die säumige Partei	364
6.11.1.3.2.3	Fehlen einer Vertragsauflösung	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: 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
6.12.4.2.1	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 Verschiffungszeitraumes 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</i> 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
6.12.8.1.1	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 (circle).....	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 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 Verschiffungsroute	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