

Schriften zum Wirtschaftsrecht

Band 207

Überseekauf und Abladegeschäft

Von

Fadi Al-Deb'i



Duncker & Humblot · Berlin

Fadi Al-Deb'i · Überseekauf und Abladegeschäft

Schriften zum Wirtschaftsrecht

Band 207

Überseekauf und Abladegeschäft

Von

Fadi Al-Deb'i



Duncker & Humblot · Berlin

Der Fachbereich Rechtswissenschaften
der Philipps-Universität zu Marburg
hat diese Arbeit im Sommersemester 2007
als Dissertation angenommen.

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.

Alle Rechte vorbehalten
© 2008 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fremddatenübernahme: Klaus-Dieter Voigt, Berlin
Druck: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0582-026X
ISBN 978-3-428-12647-7

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☹

Internet: <http://www.duncker-humblot.de>

Meinen Eltern

Vorwort

Die vorliegende Arbeit wurde im Sommersemester 2007 vom Fachbereich Rechtswissenschaften der Philipps-Universität zu Marburg als Dissertation angenommen. Für die Drucklegung sind Rechtsprechung und Literatur auf den Stand von November 2007 gebracht worden.

Mein besonderer Dank gilt meinem Doktorvater, Herrn Prof. Dr. Johannes Wertenbruch. Er hat den Vorschlag zur Untersuchung dieses ebenso interessanten wie praxisrelevanten Themas gemacht, die Arbeit stets mit wertvollen Hinweisen begleitet und mir als Mitarbeiter an seinem Lehrstuhl große Freiräume und optimale Arbeitsbedingungen gewährt. Ihm und Frau Prof. Dr. Katja Langenbacher danke ich weiterhin für die Erstellung der beiden Gutachten.

Der Arbeitskreis Wirtschaft und Recht im Stifterverband für die deutsche Wissenschaft hat die Erstellung dieser Arbeit durch ein Promotionsstipendium und einen Druckkostenzuschuß großzügig unterstützt, wofür ich mich stellvertretend beim Vorsitzenden, Herrn Prof. Dr. Harm Peter Westermann, herzlich bedanke.

Außerdem danke ich allen Freunden, Bekannten und Verwandten, die durch ihre Unterstützung zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen haben. Insbesondere danke ich meiner Lebensgefährtin Sandra Mießner für ihren motivierenden Beistand. Ihr und meinem Kollegen Benjamin Krause danke ich weiterhin für die abschließende Durchsicht der Arbeit und für ihre stets vorhandene Diskussionsbereitschaft.

Besonders herzlicher Dank gilt schließlich meinen Eltern, die mich während meiner gesamten Ausbildung in jeder Hinsicht und vorbehaltlos unterstützt haben.

Fadi Al-Deb'i

Inhaltsverzeichnis

Erster Teil

Einleitung und allgemeiner Teil	15
1. Kapitel: Einleitung	15
2. Kapitel: Der Begriff des Überseekaufs	18
3. Kapitel: Die Rechtsquellen des Überseekaufs	20
§ 1 Staatliches Recht	21
I. Das deutsche BGB/HGB	21
II. Das UN-Kaufrecht	21
§ 2 Verbandsrecht	23
I. Entwicklung und Ziele der Verbände	23
II. Der Begriff und die Erscheinungsformen des Verbandsrechts	23
III. Die Voraussetzungen für die Anwendbarkeit des Verbandsrechts	24
IV. Die gegenständlichen Regelungen des Verbandsrechts	25
V. Beispiel: Zuständiges Schiedsgericht bei der Anwendung des Europäischen Kaffee-Kontrakts	26
§ 3 Das Klauselrecht	26
I. Trade Terms	27
II. Incoterms	27
III. Revised American Foreign Trade Definitions (RAFTD)	28
IV. ECE-Lieferbedingungen	29
4. Kapitel: Die beim Überseekauf beteiligten Personen	30
5. Kapitel: Versuche der systematischen Einteilung nach den verschiedenen Geschäftsarten	32
§ 1 FOB-, CIF- und Ankunftsgeschäft	33
§ 2 Ein-Punkt- und Zwei-Punkt-Klauseln	33
§ 3 „Echte“ und „unechte“ Abladegeschäfte	34
§ 4 C-, F- und D-Geschäfte	35
6. Kapitel: Die Bestimmung des anzuwendenden Rechts	35
§ 1 Das Internationale Privatrecht – Aufgabe und Begriff	35
§ 2 Das deutsche Internationale Privatrecht	36
I. Anwendbarkeit des deutschen IPR	38

II.	Vorrang von völkerrechtlichen Vereinbarungen und EG-Gemeinschaftsrechtsakten	38
1.	Vorrang des UN-Kaufrechts	39
2.	Rom I-Verordnung	41
III.	Die Anwendung der Art. 27 ff. EGBGB auf den Überseekauf	41
1.	Freie Rechtswahl, Art. 27 EGBGB	41
2.	Fehlende Rechtswahl, Art. 28 EGBGB	44
§ 3	Zusammenfassung zum anwendbaren Recht	45
I.	Die deutsche Vertragspartei ist Verkäufer	45
II.	Die deutsche Vertragspartei ist Käufer	45
7. Kapitel:	Zusammenfassung zum Ersten Teil und Gang der weiteren Untersuchung	46

Zweiter Teil

	Der Überseekauf nach deutschem Recht	48
1. Kapitel:	Der Überseekauf nach den Regeln des deutschen BGB/HGB	48
§ 1	Überblick über die maßgeblichen Vorschriften	49
§ 2	Die Pflichten der Kaufvertragsparteien	49
I.	Die Pflichten des Verkäufers	50
1.	Die Pflicht zur Übergabe der verkauften Sache	50
2.	Erfüllung der Übergabeverpflichtung durch Übergabe von Traditionspapieren	51
a)	Die Rechtsprechung des Reichsgerichts	51
b)	Die Rechtsprechung des BGH	53
c)	Die Ansichten in der Literatur nach dem Urteil des Reichsgerichts	54
d)	Der aktuelle Meinungsstand in der Literatur	54
e)	Stellungnahme	55
3.	Die Eigentumsverschaffungspflicht	60
4.	Mangelfreie Leistung	61
5.	Weitere Pflichten des Verkäufers	63
a)	Die Pflicht zur Verpackung der Kaufsache	64
b)	Die Versandungspflicht des Verkäufers	65
c)	Die Pflicht zur Versicherung der Kaufsache	67
d)	Informationspflichten gegenüber dem Käufer – Versandungsanzeige	70
II.	Die Pflichten des Käufers	71
1.	Pflicht zur Zahlung des Kaufpreises	71
2.	Pflicht zur Abnahme der Ware	72

Inhaltsverzeichnis	11
§ 3 Gefahrtragung	74
I. Die Sachgefahr (Leistungsgefahr)	74
1. Die allgemeinen Anforderungen für den Übergang der Sachgefahr nach dem BGB	74
2. Weitere Anforderungen an die Konkretisierung beim Überseekauf aufgrund von Handelsgewohnheitsrecht	77
3. Die Bindung des Verkäufers an die vorgenommene Konkretisierung	80
II. Die Preisgefahr (Gegenleistungsgefahr)	83
1. Der Übergang der Preisgefahr nach § 326 Abs. 2 BGB	83
2. Der Gefahrübergang nach § 446 BGB	84
a) Anwendungsbereich – Abgrenzung zum Versendungskauf	85
b) Die Übergabe i. S. d. § 446 S. 1 BGB als maßgeblicher Zeitpunkt für den Übergang der Preisgefahr	86
c) Der Übergang der Preisgefahr nach § 446 S. 3 BGB	88
d) Untergang oder Verschlechterung der Sache durch Zufall	89
3. Der Gefahrübergang nach § 447 BGB	90
a) Versendung auf Verlangen des Verkäufers	91
b) Versendung nach einem anderen Ort als den Erfüllungsort	91
aa) Vertragliche Festlegung des Orts der Versendung	92
bb) Direktversendung an den Käufer von einem dritten Ort	93
c) Auslieferung an die Transportperson – Transport durch eigene Leute	94
d) Die Pflicht des Verkäufers zur ordnungsgemäßen Versendung	97
aa) Die Befolgung von Weisungen des Käufers nach § 447 Abs. 2 BGB	98
bb) Sorgfaltspflichten des Verkäufers beim Fehlen besonderer Vereinbarungen oder Anweisungen	99
e) Umfang der Gefahrtragung	100
III. Gefahrtragung beim Kauf schwimmender Ware	100
1. Die Sachgefahr (Leistungsgefahr)	101
2. Die Preisgefahr (Gegenleistungsgefahr)	101
a) Die Rechtslage nach den dispositiven Vorschriften des BGB	101
b) Die Rechtslage bei der Vereinbarung spezieller Gefahrtragsklauseln	105
§ 4 Kostentragung	107
I. Umfang der Kostentragungspflicht des Verkäufers	107
II. Umfang der Kostentragungspflicht des Käufers	110
III. Zölle und Abgaben	111
§ 5 Zusammenfassung zum Überseekauf nach den Regeln des deutschen BGB/HGB	112

2. Kapitel: Der Überseekauf nach den Regeln des UN-Kaufrechts	114
§ 1 Überblick über den Regelungsbereich des UN-Kaufrechts	115
§ 2 Die Pflichten der Kaufvertragsparteien nach UN-Kaufrecht	119
I. Die Pflichten des Verkäufers	119
1. Die Lieferpflicht des Verkäufers	120
a) Die Lieferhandlung	121
aa) Beförderungskauf – Pflicht des Verkäufers, dem Beförderer die Ware zu übergeben	122
(1) Vorliegen eines Beförderungskaufs	122
(2) Die Anforderungen an den Beförderer	125
(3) Übergabe der Ware an den Beförderer zur Übermittlung an den Käufer	128
bb) Lieferhandlung in den Fällen des Art. 31 lit. b, c CISG – Zur-Verfügung-Stellen der Ware	129
b) Der Lieferort	130
aa) Der Lieferort beim Beförderungskauf	131
bb) Der Lieferort bei sonstigen Kaufverträgen	132
cc) Der Lieferort beim Kauf schwimmender Ware	132
c) Die Lieferzeit	135
aa) Lieferzeitpunkt nach Art. 33 lit. a CISG	136
bb) Lieferzeitpunkt nach Art. 33 lit. b CISG	137
cc) Lieferzeitpunkt nach Art. 33 lit. c CISG	138
dd) Lieferzeit bei Lieferung nach Abruf	139
2. Weitere Pflichten des Verkäufers	140
a) Pflicht zur Lieferung vertragsgemäßer Ware und Falschliefierung	140
b) Pflicht zur Übergabe von Dokumenten	142
c) Pflicht zur Verpackung der Ware	146
d) Verpflichtungen des Verkäufers in bezug auf die Beförderung der Ware	147
aa) Abschluß des Beförderungsvertrags	148
bb) Informationspflichten gegenüber dem Käufer – Versen- dungsanzeige	149
cc) Pflicht zur Versicherung der Ware	152
II. Die Pflichten des Käufers	155
1. Pflicht zur Zahlung des Kaufpreises	155
a) Zahlungsmittel und -modalitäten	156
b) Zahlungsort	158
c) Zahlungszeit	165
d) Währung	166
2. Pflicht zur Abnahme der Ware	168

§ 3 Gefahrtragung	170
I. Die Sachgefahr (Leistungsgefahr)	170
II. Die Preisgefahr (Gegenleistungsgefahr)	171
1. Überblick über die Gefahrtragungsregeln im UN-Kaufrecht	171
2. Der Gefahrübergang beim Beförderungskauf	172
3. Der Gefahrübergang beim Kauf schwimmender Ware	175
4. Der Gefahrübergang beim Fernkauf und sonstigen Kaufverträgen ...	178
5. Gefahrübergang bei vertragswidrigem Verhalten der Vertragspar-	
teien	179
a) Vertragswidriges Verhalten von seiten des Käufers	179
b) Vertragswidriges Verhalten von seiten des Verkäufers	180
§ 4 Kostentragung	182
I. Umfang der Kostentragungspflicht des Verkäufers	183
II. Umfang der Kostentragungspflicht des Käufers	185
III. Zölle und Abgaben	185
§ 5 Zusammenfassung zum Überseekauf nach den Regeln des UN-Kaufrechts ..	186

Dritter Teil

Die typischen Handelsklauseln des Überseekaufs 190

1. Kapitel: Die Erscheinungsformen und Auslegung von Handelsklauseln	190
2. Kapitel: Die typischen außerhalb des Regelungsbereichs der Incoterms	
verwendeten Klauseln	192
§ 1 Zahlungsklauseln	192
I. Voraus- und Anzahlung	193
II. Zahlung gegen Lieferung	193
III. Zahlung gegen Rechnung	196
IV. Zahlungsabwicklung mit Hilfe von dokumentären Zahlungsklauseln	197
1. Die Klauseln „Kasse gegen Dokumente“ und „Dokumente gegen	
Akzept“	198
2. Die Zahlung mit Hilfe eines Dokumentenakkreditivs	202
a) Grundlagen, Beteiligte und Ablauf	202
b) Akkreditivarten	204
c) Rechtliche Folgen für den Überseekaufvertrag	205
§ 2 Ablade- und Verschiffungsklauseln	210
§ 3 Gewichtsklauseln	216
§ 4 Qualitätsklauseln	221
§ 5 Zusammenfassung zu den typischen außerhalb des Regelungsbereichs der	
Incoterms verwendeten Klauseln	222

3. Kapitel: Die Incoterms 2000	224
§ 1 Rechtsnatur und Geltungsgrund	225
§ 2 Regelungsbereich der Incoterms	230
§ 3 Die verschiedenen Klauseltypen im Überblick	232
§ 4 Die einzelnen für den Überseekauf relevanten Klauseln	233
I. Die Klausel EXW (Ex Works)	234
II. Die Gruppe F der Incoterms	234
1. Die Klausel FCA (Free Carrier)	236
2. Die Klausel FAS (Free Alongside Ship)	239
3. Die Klausel FOB (Free On Board)	241
III. Die Gruppe C der Incoterms	244
1. Die Klausel CFR (Cost and Freight)	245
2. Die Klausel CIF (Cost Insurance Freight)	247
3. Die Klauseln CPT (Carriage Paid To) und CIP (Carriage Insurance Paid To)	249
IV. Die Gruppe D der Incoterms	251
1. Die Klausel DAF (Delivered At Frontier)	253
2. Die Klauseln DES (Delivered EX Ship) und DEQ (Delivered Ex Quai)	254
3. Die Klauseln DDU (Delivered Duty Unpaid) und DDP (Delivered Duty Paid)	256
§ 5 Zusammenfassung zu den Incoterms 2000	258

Vierter Teil

Zusammenfassung und Schlußbetrachtung	260
Literaturverzeichnis	269
Sachverzeichnis	276

Erster Teil

Einleitung und allgemeiner Teil

1. Kapitel

Einleitung

Der Außenhandel spielt in Deutschland seit jeher eine überaus bedeutende Rolle, wobei die Transaktionen zum größten Teil über See vorgenommen wurden und werden. Obwohl die tatsächliche Bedeutung des Seehandels durch die deutsche Statistik, die nur auf die Art der Grenzüberschreitung abstellt, zum Teil erheblich verfälscht wird, entfällt hiernach immer noch ca. ein Fünftel der Ein- und Ausfuhrmengen auf den Seeweg.¹ Nicht berücksichtigt sind dabei Transporte, welche die deutsche Grenze auf dem Landweg überschreiten und etwa erst/schon in Rotterdam oder Antwerpen auf- bzw. abgeladen werden. Betrachtet man also den gesamten Transportweg der Güter, so stellt man fest, daß die Beförderung über See mit etwa 70% des deutschen Außenhandels konkurrenzlos an erster Stelle rangiert.² Dieses Ergebnis spiegelt sich auch im Außenhandel der gesamten EU-Mitgliedstaaten wider. Deren Außenhandel vollzieht sich zu 90% über See, wovon mehr als 30% auf den Binnenhandel zwischen den Mitgliedsländern entfallen. Ähnlich stellen sich die Verhältnisse im weltweiten Handel dar. Schätzungen zufolge werden ca. 90% des gesamten Welt Handels unter Einschluß eines Seetransports abgewickelt.³

Zu dieser Entwicklung hat der Siegeszug des Containertransports maßgeblich beigetragen. Anders als beim herkömmlichen Transport wird die Ware vor der Verladung auf das Beförderungsmittel in einen sog. ISO-Container gestaut. I.d.R. handelt es sich dabei um 20-Fuß- oder 40-Fuß-Container (TEU – Twenty-foot Equivalent Unit bzw. FEU – Fourty-foot Equivalent Unit). Der Vorteil dieser Transporttechnik ist, daß die Container aufgrund ihrer einheitlichen Abmessungen mit den verschiedensten Transportmitteln (Eisenbahn, LKW, Seeschiffen, Binnenschiffen) befördert werden können und der Warenumschlag dadurch erheblich beschleunigt wird. Aufgrund dieser Vorteile ist der Anteil der Containertransporte seit seiner Einführung rasant gestiegen. Für

¹ Statistisches Jahrbuch für die BRD 2004, Nr. 17.15, S. 536.

² *Puttfarken*, SeehandelsR, 2004, Rz. 1.

³ BT-Drucks. 13/4085, S. 1.

Deutschland wird dies insbesondere an den Beispielen der Häfen in Bremen und Hamburg deutlich. So sind im Verlaufe des Einführungsjahres 1966 in den Bremischen Häfen 16.670 TEU umgeschlagen worden.⁴ Im folgenden Jahr verdreifachte sich diese Zahl auf 51.258 TEU und heute werden alleine im Container-Terminal in Bremerhaven jährlich ca. 3,7 Millionen TEU umgeschlagen.⁵ In Hamburg ist das erste Containerschiff im Jahre 1968 ausgelaufen. Heute werden im Hamburger Hafen jährlich ca. 8 Millionen TEU umgeschlagen.⁶ Im Jahre 2005 entfielen dabei 51,9% auf den Empfang und 48,2% auf den Versand von TEU.⁷ Die gleiche Entwicklung war auch im Welthandel zu verzeichnen: Während im Jahre 1986 ca. 50 Millionen TEU umgeschlagen wurden,⁸ sind es im Jahre 2005 über 400 Millionen TEU gewesen.⁹ Von einer Wachstumsstagnation kann aber auch heute nicht die Rede sein. Beflügelt durch die immer fortschreitende Globalisierung des Welthandels – insbesondere aber durch das chinesische Exportwachstum – hält der Siegeszug des Containers mit jährlichen Wachstumsraten von gegenwärtig ca. 10 Prozent weiterhin an. So kam es beispielsweise im Anschluß an die im Jahre 2002 abgeschlossene Modernisierung des Containerterminals Altenwerder im Hamburger Hafen zwischen den Jahren 2001 und 2005 zu einem Umschlagswachstum von 4,7 auf 8,0 Millionen TEU.¹⁰

Parallel dazu hat die Zunahme der Containertransporte zu immer größeren Schiffseinheiten geführt. Denn neben dem vereinfachten Transport und Umschlag der Waren in Containern spielt die Tatsache, daß die Transportkosten für jede TEU um so geringer sind, je größer das eingesetzte Containerschiff ist, eine besondere Rolle für diese Entwicklung. Konnte im Jahre 1968 das seinerzeit größte Containerschiff, die „Hakone Maru“, 752 TEU transportieren, so ist dies im Vergleich zu einem heutigen Standardschiff, das i. d. R. eine Ladekapazität von 8.200 TEU hat, nichts Besonderes. An Deck eines heutigen Standardcontainerschiffs werden 7–8 Lagen Container in 17 Reihen und unter Deck 15 Reihen in 9 Lagen verstaut. Das momentan größte Containerschiff, die „Emma

⁴ Vgl. dazu die Statistik unter: http://www2.bremen.de/wirtschaftssenator/kap2/dokumente/DieBremischenHaefen-Hafenspiegel_2005.pdf, S. 8.

⁵ Vgl. dazu die Statistik unter: http://www2.bremen.de/wirtschaftssenator/kap2/dokumente/DieBremischenHaefen-Hafenspiegel_2005.pdf, S. 8.

⁶ Vgl. dazu die Statistik unter: <http://www.hafen-hamburg.de/content/view/30/33/lang,de/>.

⁷ Vgl. dazu die Statistik unter: <http://www.hafen-hamburg.de/content/view/30/33/lang,de/>.

⁸ Vgl. dazu die Statistik unter: <http://www.hafen-hamburg.de/content/view/33/33/lang,de/>.

⁹ Vgl. dazu die Statistik unter: <http://www.hafen-hamburg.de/content/view/33/33/lang,de/>.

¹⁰ Vgl. dazu die Statistik unter: <http://www.hafen-hamburg.de/content/view/30/33/lang,de/>.

Maersk“, hat eine Aufnahmefähigkeit von über 11.000 TEU, ist 397 m lang und 56,4 m breit.¹¹ Erst der Transport von Gütern in derart riesigen Mengen führt zur Minimierung der Transportkosten und schafft so die wirtschaftliche Grundlage für den weltweiten Warenhandel.

Causa für den Seetransport von Waren und Gütern ist heute überwiegend ein Kaufvertrag. Bis in das 19. Jahrhundert hinein beförderten die Kaufleute ihre Waren auf eigenen Schiffen, um sie in Übersee gewinnbringend zu verkaufen. Mit der Zeit trennte sich jedoch das Waren- vom Transportgeschäft, was letztlich zur Verselbständigung des Seetransportvertrags führte. Heute ist der Seetransport nichts anderes mehr als eines von mehreren Hilfgeschäften für den Überseekauf. Der Überseekauf als solcher stellt dabei das wirtschaftliche Grundgeschäft für den Seetransport dar. In den Überseekaufverträgen sind häufig detaillierte Regelungen darüber enthalten, welche Partei des Kaufvertrages den Seefrachtvertrag abzuschließen, die Kosten und Gefahren der Beförderung über See sowie des Ein- und Ausladens zu tragen und für den Abschluß der Transportversicherung zu sorgen hat. Ferner wird hinsichtlich der Kaufpreiszahlung häufig eine dokumentäre Zahlungsklausel vereinbart. Die rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten des Überseekaufvertrags sind äußerst vielfältig und können – je nach dem, welches Recht Anwendung findet – letztlich auch zu einer unterschiedlichen Beurteilung der Rechtslage führen. Im Hinblick auf die Vertragsgestaltung von besonderem Interesse ist, ob und inwieweit die nationalen und vereinheitlichten Zivilrechtsordnungen sowie die traditionell für den Überseekauf vereinbarten Handelsklauseln (sog. selbstgeschaffenes Recht der Wirtschaft¹²) auf die veränderten Bedingungen im Bereich des Containertransports angewendet werden können und welche Besonderheiten dabei zu beachten sind.

An die vorgenannten wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen des Überseekaufs knüpft die vorliegende Arbeit an. Sie legt die Vertragsgestaltungsmöglichkeiten der Parteien des Überseekaufs anhand von regelmäßig auftretenden und problematischen Fallgestaltungen dar. Neben der Darstellung der dispositiven Gesetzeslage wird besonderes Gewicht auf die verschiedenen Gefahr- und Kostentragungsregelungen sowie der vertraglich übernommenen Pflichten der Vertragsparteien gelegt.

¹¹ http://www.maerskline.com/link/?page=brochure&path=/about_us/facts_and_figures/emma_facts.

¹² Dieser Begriff geht zurück auf Hans Großmann-Doerth. Vgl. dazu *Großmann-Doerth*, Überseekauf, S. 40 ff., 43; *ders.*, Selbstgeschaffenes Recht der Wirtschaft, S. 4 ff.