

James Pinnells
Arndt Eversberg

Internationale Kaufverträge optimal gestalten

Leitfaden mit zahlreichen
Musterklauseln

3., überarbeitete Auflage



GABLER

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 3. Auflage.....	v
1 Vertrag und Recht.....	1
1.1 Öffentliches Recht, Privatrecht und Verträge.....	2
1.2 Rechtsfamilien und das anwendbare Recht.....	8
1.2.1 Romanisches Recht (Continental Law).....	8
1.2.2 Anglo-amerikanisches Recht.....	9
1.2.3 Islamisch-religiöses Recht.....	9
1.2.4 Anglo-amerikanisches und romanisches Recht.....	10
1.2.5 Anglo-amerikanisches Recht: Zwei Länder, eine Tradition.....	11
1.2.6 Der Einfluss europäischer Rechtsetzung.....	14
1.3 Die Wahl des anwendbaren Rechts.....	15
1.3.1 Prinzipien der Wahl.....	15
1.3.2 Das UN Kaufrecht.....	20
2 Vertragsauslegung.....	25
2.1 Unterschiedliche Auslegungsregeln.....	25
2.1.1 Auslegung nach deutschem Recht.....	25
2.1.2 Auslegung in den Vereinigten Staaten.....	28
2.1.3 Historische Auslegung und die „Parol Evidence Rule“.....	29
2.1.4 Grenzen der Auslegung: Kein Vertrag.....	32
2.2 Auslegung und Vertragsdokumente.....	34
2.3 Auslegung und Präambel.....	38
2.4 Auslegung und Definitionen.....	41
3 Vertrag oder kein Vertrag?.....	47
3.1 Überblick.....	47
Test 1: Angebot und Annahme.....	48
Test 2: Geschäftsfähigkeit.....	57
Test 3: Rechtmäßigkeit.....	59
Test 4: Der Austausch von Leistungen.....	61
Ein schwieriger Fall: Das Memorandum of Understanding.....	67
4 Bankgarantien.....	75
4.1 Was ist eine Bankgarantie?.....	75
4.2 -Verschiedene Arten einer Bankgarantie.....	78
4.3/ Die Patronatserklärung.....	81
4.4 Garantie auf erstes Anfordern - Demand Guarantee.....	82
4.5 Die Rückgarantie.....	87

5	Vertragsumfang und Lieferung.....	91
5.1	Einleitung.....	91
5.2	Vorfrage: Umfassende Lieferbeschreibung oder umfassende Lieferung?.....	92
5.3	Die fünf Bausteine der Lieferklausel.....	95
	Baustein 1: Incoterms.....	96
	Baustein 2: Transport.....	101
	Baustein 3: Risiko, Eigentum und Versicherung.....	107
	Baustein 4: Ort der Lieferung.....	113
	Baustein 5: Zeitpunkt der Lieferung und Verzug.....	116
6	Preis und Bezahlung.....	135
6.1	Die Preisklausel.....	135
6.2	Zahlung: Drei Verhandlungsschritte.....	136
6.3	Die Zahlungsweise.....	136
6.4	Zeit, Ort und Transfer der Zahlung.....	140
6.5	Entschuldigter/unentschuldigter Verzug und Folgen.....	142
6.6	Zahlung gegen offene Rechnung.....	145
6.7	Zahlung durch Inkasso.....	148
6.8	Akkreditive: Grundlagen.....	152
6.9	Das Akkreditiv: Unwiderruflich, bestätigt und auf Sicht zahlbar.....	158
	6.9.1 Widerruflich und unwiderruflich.....	158
	6.9.2 Bestätigt und unbestätigt.....	158
	6.9.3 Der „Stand-by Letter ofCredit“.....	161
	6.9.4 Das Sichtakkreditiv und seine Alternativen.....	161
6.10	Die Vereinbarung der Akkreditivbedingungen.....	164
6.11	Das Akkreditiv und damit verbundene Dokumente.....	168
7	Gewährleistung.....	175
7.1	Qualitätshürden.....	175
7.2	Terminologie.....	180
7.3	Die Bausteine der Gewährleistungsklausel.....	182
	Baustein 1: Untersuchung, Annahme und Ablehnung.....	183
	Baustein 2: Definition - Mangel oder kein Mangel?.....	194
	Baustein 3: Zeitablauf der Gewährleistung.....	199
	Baustein 4: Mängelbeseitigung.....	206
	Baustein 5: Mangelfolgeschäden.....	213
8	Der rechtliche Rahmen.....	223
	<i>i</i>	
8.1	Die Vertragsparteien.....	224
	8.1.1 Identität.....	224
	8.1.2 Benachrichtigung.....	226
	8.1.3 Abtretung von Rechten und Pflichten.....	229
8.2	Der Status des Vertrags.....	231
	8.2.1 Der Vertrag als „einziges Dokument“.....	231
	8.2.2 Die Beendigung eines Vertrags.....	232

8.2.3	Die Vertragssprache.....	238
8.2.4	Maßeinheiten.....	239
8.3	Die Behebung von Meinungsverschiedenheiten.....	240
8.3.1	Außergerichtliche Einigung, Mediation und Schlichtung.....	240
8.3.2	Außergerichtliche Streitbeilegung (Adjudication).....	243
8.3.3	Schiedsgerichtsverfahren.....	245
8.3.4	Gerichtliche Entscheidung.....	248
8.3.5	Die Vollstreckung von Urteilen.....	249
9	Haftungsbegrenzung.....	253
	Taktik 1: Eine Obergrenze setzen.....	253
	Taktik2: Blockade durch ein Hindernis.....	256
	Taktik 3: Der „Eiserne Vorhang“.....	258
	Taktik 4: Den „Schwarzen Peter“ weitergeben.....	259
	Problem: Gültigkeit der Haftungsbeschränkungen.....	260
	Literatur.....	267
	Stichwortverzeichnis.....	271
	Die Autoren.....	279