SCHRIFTEN DES
DEUTSCHEN VEREINS FÜR INTERNATIONALES SEERECHT
*REIHE A: BERICHTE UND VORTRÄGE*

HEFT 42

PROF. DR. GÜNTER H. ROTH

# Währungsprobleme im internationalen Seerecht

# WÄHRUNGSPROBLEME IM INTERNATIONALEN SEERECHT

Vortrag
von
Professor Dr. Günter H. Roth

gehalten vor dem
Deutschen Verein für internationales Seerecht
am 28. Februar 1980

---

Hamburg 1980

# Währungsprobleme im internationalen Seerecht

## Inhalt


I. Der wirtschaftliche Hintergrund
   1. Das Fremdwährungsrisiko
   2. Währungsrisiken im Seefrachtgeschäft
   3. Devisenkurs und Inflationsrate
   4. Floaten, Wechselkursversicherung, Devisentermingeschäft

II. Die rechtliche Behandlung des Fremdwährungsrisikos
   1. Richterliche Vertragskorrektur und Nominalismus
   2. Geldwertschulden, Verzugsschaden
   3. Goldstandard vs. Sonderziehungsrecht

III. Vertragliche Währungswahl, Kurssicherungsklauseln, Währungsanpassungsfaktoren
   1. Kurssicherungsklauseln
   2. Währungswahl und Kurssicherung in rechtlicher Sicht
   3. Die Währungsanpassungsfaktoren der Linienkonferenzen
      a) Währungsrecht
      b) Der Verhaltenskodex für Linienkonferenzen
   4. Die kartellrechtliche Zulässigkeit insbesondere
      a) Art. 85 EWGV
      b) Die Problematik des Erlösarguments
      c) Nominale und reale Wechselkursveränderung
      d) Die CAFs als Subventionssurrogat
      e) Zusammenfassung

IV. Umrechnung des Schuldbetrages auf andere Währung
   1. Währung des Zahlungsorts
   2. Urteil nur in Landeswährung

# Währungsprobleme im Internationalen Seerecht

## I. Der wirtschaftliche Hintergrund

1. Das Thema Wechelkursrisiko ist mit dem Recht der Seeschiffahrt auf zweifache Weise zwangsläufig verbunden. Der eine Grund ist die Internationalität, ist doch der Seeschiffahrt die Transzendenz nationaler Grenzen vor allen anderen Wirtschaftssektoren wesenseigen. Der zweite Grund ist die Langfristigkeit der Rechtsverhältnisse, gemessen nach dem Zeitraum zwischen der Festlegung auf einen bestimmten Geldbetrag als Schuldinhalt - Vertragsschluß, bindendes Angebot - einerseits und der Leistung der Schuldsumme andererseits. Sie ist dafür verantwortlich, daß etwa der Schiffbauvertrag weit über die esoterischen Kreise der Seerechtler hinaus als Paradebeispiel währungsrechtlicher Probleme erfahrungsgemäß in jeder einschlägigen Diskussion seinen Stammplatz hat.[1)] Und es leuchtet ja auch unmittelbar ein, welche Rolle das Wechselkursrisiko für einen deutschen Schiffbauer und einen amerikanischen Reeder spielte, wenn diese 1972, als der US-Dollar noch 3.30 DM und mehr wert war, einen Schiffbauvertrag zu einem fixen Preis abschlossen und die Zahlungen 1974 oder 1975 fällig wurden, bei einem Kurs von 1:2,50 - 1:2,20. Entweder erhält der Schiffbauer einen Dollarbetrag, der an inländischem Wert nur noch 2/3 - 3/4 der ursprünglichen Erwartungen repräsentiert, oder der Besteller findet sich in der unerfreulichen Situation, in seiner Heimatwährung 30-50% mehr für den DM-Preis aufwenden zu müssen.

Angesichts dessen nimmt es nicht wunder, daß die deutsche Schiffbauindustrie schon ihren Schiffbautag 1974 unter das Thema der Währungssituation gestellt hat. Im Prinzip dasselbe Problem stellt sich aber auch für viele Vertragsverhältnisse des Seerechts i.e.S., z.B. für die Langzeitcharter oder allgemein für längerfristige Frachtverträge. Und im Ergebnis trifft das Wechselkursrisiko hier die deutschen Beteiligten noch entschieden härter, vermag ein deutscher Reeder doch schwerlich von sich zu sagen, was immerhin 6 von 7 befragten Schiffswerften zu Protokoll gaben, daß sie nämlich ihre Aufträge zu 100% in DM abschließen konnten. [2)]

Dieses Risiko, von dem soeben die Rede war, ist das sog. Fremdwährungsrisiko. [3)] Es besagt, daß diejenige Partei der wirtschaftliche Vor- oder Nachteil aus einer Paritätsänderung trifft, für die die Geldschuld eine Fremdwährungsschuld ist, d.h. für die die Schuldwährung eine fremde Währung ist. Letzteres wiederum beurteilt sich nach der wirtschaftlichen Situation der Partei, etwa nach dem Verwendungszweck des Gläubigers ( er konvertiert den empfangenen Betrag in seine heimische Währung ), den Erfüllungsabsichten des Schuldners ( er konvertiert die Tilgungssumme aus seiner heimischen Währung ).

So trägt der deutsche Reeder bzw. Verfrachter, der einen Frachtvertrag auf Dollarbasis abschließt, das Fremdwährungsrisiko. Er muß befürchten, daß der Dollar, wenn er ihn endlich erhält, ihm wirtschaftlich, d.h. umgerechnet in DM, weniger wert ist; er kann andererseits auch auf Gewinne aus einer Kurssteigerung des Dollar im Verhältnis zur DM hoffen. Ist der Verlader dieses Geschäfts wirtschaftlich in den USA lokalisiert, so trifft ihn kein Fremdwährungsrisiko; andernfalls, also wenn eine Drittwährung seine Heimatwährung ist, trifft ihn ebenfalls ein Fremdwährungsrisiko, welches aber dem der deutschen Partei nicht - oder nur zufälligerweise - reziprok ist. Reziprok ist das Risiko, wenn beide Parteien dem Währungs-

der einen Partei exakt dem der anderen Partei drohenden Nachteil. Dann und nur dann kann übrigens auch das Fremdwährungsrisiko schlechthin eliminiert werden, indem man die Schuld auf die gemeinsame Heimatwährung umstellt.

2. Jedoch liegen die Dinge, wirtschaftlich gesehen und speziell im Seefrachtgeschäft, noch um einiges komplizierter.
Zum einen bedarf hier schon die Definition der Fremdwährungsschuld einer differenzierteren Betrachtung. Es ist ja nicht so, daß der deutsche Verfrachter die vereinnahmten Frachtentgelte schlechthin in DM konvertiert. Zu einem gewissen Teil fallen auch seine Ausgaben in fremder Währung an, hier wiederum teilweise in der Währung der Frachtrate, und insofern ist, wirtschaftlich gesehen, seine "Heimatwährung" nicht durchwegs die DM. Vielmehr kommt es darauf an, aus welchen Währungen sich seine Kostenkalkulation zusammensetzt. Geht man etwa davon aus, daß allein die Treibstoffkosten mit einem Viertel zu Buche schlagen, so steht jedenfalls zu diesem Anteil (**und im Normalfall**) **kein** Fremdwährungsrisiko auf dem Spiel, sondern das - freilich nicht geringere - Energiekostenrisiko. Und allgemein bestimmt sich das Fremdwährungsrisiko hier nach einem gewichteten Verhältnis der Kontraktwährung zu den Währungen, in denen die einzelnen Kostenelemente anfallen.

Zweitens erfaßt das so definierte Fremdwährungsrisiko nur einen Teilausschnitt aus dem Problemspektrum, das in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur unter dem Stichwort Währungsrisiko diskutiert wird, nämlich das sog. transaction risk, welches wiederum nur ein Unterfall des economic risk ist. Nicht erfaßt ist damit vor allem das allgemeine Wettbewerbsrisiko, also die Einbuße an internationaler Wettbewerbsfähigkeit. [4] Dieses Risiko spielt sich zeitlich vor der vertraglichen Bindung auf einen bestimmten Preis ab und ist von der Kontraktwährung unabhängig. Dabei mag für den Kaufmann - und speziell in der Schiffahrt - das Wettbewerbsrisiko das gravierendere Problem sein; doch von rechtlicher Relevanz

wenn in Schiffahrtskonferenzen international einheitliche Tarife in Fremdwährung festgelegt werden, und auf diesem Weg spielen dann im speziellen Fall doch auch Aspekte des allgemeinen Wettbewerbsrisikos in die spezifisch juristische Erörterung herein. Auf der Basis des Tarifs kann der Reeder eines Hartwährungslandes möglicherweise nicht mehr kostendeckend anbieten, und die Berechnungsgrundlage in Fremdwährung schafft für ihn vor Abschluß des einzelnen Vertrages ein ebensolches Fremdwährungsrisiko, wie es sonst nach der vertraglichen Bindung auf einen fixen Preis in fremder Währung eintritt.

Und schließlich gibt es noch eine weitere spezifisch seerechtliche Fallgestaltung, in der bereits vor und unabhängig von einer vertraglichen Bindung ein Fremdwährungsrisiko eintritt, weil eine gesetzliche Berechnungsgrundlage auf eine ausländische Währung oder einen währungsgemischten Index abstellt. Ich spreche von den gesetzlichen Haftungshöchstbeträgen und den damit zusammenhängenden Problemen der Umrechnung des Goldfranken.

Das Fremdwährungsrisiko als solches ist, um es nochmals zu wiederholen, "janusköpfig"; es schließt die Gefahr von Verlusten wie die Chance von Gewinnen gleichermaßen ein. [5] Nur hat sich der deutsche Gläubiger einer Fremdwährungsforderung in den letzten Jahren und Jahrzehnten daran gewöhnen müssen, dem Fremdwährungsrisiko praktisch immer nur von Verliererseite her zu begegnen.

3. Zusätzliche Komplexität hat schließlich in den letzten Jahren auch die Änderung des Wechselkurses als solche gewonnen. Früher dachte man unter dem Begriff der Paritätsänderung in erster Linie an die fixen Paritäten, die von Staats wegen bestimmten und durch Auf- und Abwertung veränderten Wechselkurse. Eine viel größere Rolle aber spielt heute natürlich das "Floaten" einschließlich der Zwischenstufen des sog. "verschmutzten Floatens". Das Floaten setzt in der wirtschaftlichen wie in der juristischen Betrachtung in mannigfacher Hinsicht

Eine erste und beiläufige juristische Schlußfolgerung hieraus ist, daß man gegenüber einer unkritischen Verwendung des Begriffes "Paritätsänderung" Vorsicht anzuraten hat, und zwar insbes. auch in vertraglichen Anpassungsklauseln, will die Partei nicht Gefahr laufen, daß eine solche Klausel im Streitfall möglicherweise zu restriktiv interpretiert wird. [6]

Ungleich wichtiger sind freilich die (wirtschaftlichen und juristischen) Konsequenzen aus der Erkenntnis, daß die Außenwertänderung einer Währung (als Oberbegriff für alle wirtschaftlichen Tatbestände einer Verschiebung im internationalen Wertverhältnis von Währungen zueinander, ungeachtet der Art ihrer Auslösung [7]) nicht nur systematisch ein Parallelphänomen zur (inflationsbedingten) Änderung von deren Binnen- oder Kaufkraftwert ist, sondern daß auch ein maßstabsgetreuer Kausalzusammenhang um so deutlicher zutage tritt, je unbeeinflußter die Mechanismen des Devisenmarktes walten können. Theoretisch entspricht die Außenwertänderung zwischen zwei bestimmten Währungen dem Unterschied der beiderseitigen Inflationsraten - der Differenzinflationsrate - im Vergleichszeitraum. [8] Das Fremdwährungsrisiko erweist sich dann inhaltlich als eine Transposition von Inflationsrisiken: die damit belastete Partei trägt statt des Inflationsrisikos ihrer Heimatwährung nun dasjenige der fremden. Auch in dem eingangs zitierten Beispiel des langfristigen Schiffbauvertrags ist das Fremdwährungsrisiko für den Schiffbauer nur eine zusätzliche Verschärfung der Risiken, die ihm aus der binnenwirtschaftlichen Kosteninflation erwachsen und die er nicht mit währungsbezogenen Maßnahmen, sondern nur mit einer allgemeinen Wertsicherungsklausel unter Kontrolle halten kann.

Auf diesen Zusammenhang stützen sich, richtig verstanden, die Argumente, die eine Benachteiligung der deutschen Reeder gegenüber der ausländischen Konkurrenz aus der Bindung an Fremdwährungstarife in Abrede stellen. In der Tat sind, wenn die Währungsrelationen unverfälscht den Differenzinflationsraten

leiden alle gemeinsam nur dann, wenn die Tarife nicht der allgemeinen Kosteninflation nachziehen bzw. die Personalkosteninflation die Branche wegen eines unterdurchschnittlichen Rationalisierungsgrades überproportional trifft. Freilich: "Grau, teurer Freund, ist alle Theorie" - auf die Frage wird im praxisgerechten Zusammenhang mit den Währungszuschlägen zurückzukommen sein (**unten** III 4).

4. Von beträchtlicher juristischer Relevanz sind auch zwei weitere Aspekte der Außenwertänderung, die vor allem im System des Floatens hervortreten. Zum einen ist das Floaten charakterisiert durch beständige Wertverschiebungen aller Währungen gegen alle, so daß die Außenwertänderung als relative Außenwertänderung zutage tritt und der Vorgang sich als kontinuierliche Marktbewegung vollzieht. Im System fixer Kurse vollzog sich die Paritätsänderung demgegenüber so, daß eine Währung plötzlich gegenüber allen anderen "aus der Reihe tanzte"; dies konnte als absolute Außenwertänderung dieser Währung begriffen, gewissermaßen ihr allein zugerechnet und darüber hinaus zumeist auch noch auf einen speziellen Rechtsakt der hinter ihr stehenden staatlichen Autorität zurückgeführt werden. In juristischer Sicht lag dann schon auf kollisionsrechtlicher Ebene die Konsequenz nahe, das Ganze als ein Problem des Währungsstatuts, also der Rechtsordnung des Währungsstaats, anzusehen und vielleicht auch schon die Lösung in einer Nichtanwendung dieses Währungsrechts zu suchen. Zu diesem Zweck konnte man dann auf das Territorialitätsprinzip zurückgreifen, Parallelen zum konfiskatorischen Eingriff ziehen etc.

Demgegenüber hat spätestens das System des Floatens den Blick dafür freigemacht, daß die Lösung vom jeweiligen Schuldstatut abhängt und insbesondere bei einer "Entwertung" vertraglicher Gegenleistungen die Abhilfe allenfalls von dessen Ausgleichsmechanismen erwartet werden kann. [9] Und gleichzeitig hat eben dieses Floaten die Außenwertänderung zur alltäglichen Begleiterscheinung grenzüberschreitender Wirtschaftsbeziehungen ge-

Wertung "entdramatisiert".

Zum anderen sind im Zuge dieser Entwicklung auch die wirtschaftlichen Instrumentarien zur Bewältigung des Fremdwährungsrisikos stärker in den Vordergrund und ins kaufmännische Bewußtsein getreten. Soweit eine solche Bewältigung aber möglich und zumutbar ist, muß sich das auch in der rechtlichen Risikozurechnung niederschlagen.

Instrumente dieser Art dienen einerseits der Risikoverlagerung und kosten dann zwangsläufig eine Risikoprämie. Die preiswertesten sind staatliche Wechelkursversicherungen, Garantien und Bürgschaften mit einer Kostenbelastung von ca. 0,6 - 0,7% pro Jahr; sie setzen allerdings erst jenseits einer Zumutbarkeitsschwelle von 3% ein und schöpfen Gewinne ebenso ab, wie sie Verluste auffangen. [10] Andererseits ist auch eine wirkliche Eliminierung des Risikos möglich, und zwar durch ein Deckungsgeschäft, in dem die gegenläufigen Risiken zweier Parteien sich im Ergebnis aufheben. Der praktisch wichtigste Weg ist das Devisentermingeschäft. Der deutsche Exporteur, der in 12 Monaten den Eingang eines bestimmten Fremdwährungsbetrages erwartet, tritt über Vermittlung des Devisenmarktes mit einer Partei in Verbindung, die in 12 Monaten DM gegen eben diese Währung abgeben will. Der Aufschlag (Report) oder Abschlag (Deport) des Terminkurses gegenüber dem Kassakurs folgt im Grundsatz genau der Zinsdifferenz zwischen den beiden Währungen und gehört daher ebensowenig zu den Kurssicherungskosten i.e.S. wie umgekehrt die mögliche Differenz zwischen dem jetzigen Terminkurs und dem späteren tatsächlichen Kassakurs. Die Kurssicherungskosten, richtig verstanden, sind vielmehr beim Devisentermingeschäft minimal. [11]

Allerdings werden gerade im seewirtschaftlichen Zusammenhang die praktischen Grenzen des Devisentermingeschäfts offensichtlich. Ein Abschluß über 12 Monate hinaus ist nur noch in wenigen Währungen ohne größere Schwierigkeiten möglich - wovon beispiels-

genau bekannt sein, und daher dürfte beispielsweise in dem wichtigen Fall der Frachttarife eine derartige Kurssicherung praktisch kaum vorstellbar sein.

## II. Die rechtliche Behandlung des Fremdwährungsrisikos

1. Das extensive Bemühen um eine Aufhellung des wirtschaftlichen Hintergrunds war als Vorspann der juristischen Erörterung erforderlich; denn kaum ein anderes Thema macht so deutlich wie das internationale Währungsrecht, wie unablösbar eine handelsrechtliche Fragestellung in den wirtschaftlichen Sachzusammenhang eingebettet ist. Hinzu kommt eine zweite, für das internationale Währungsrecht charakteristische Komplikation: Die eigentliche sachrechtliche Fragestellung tritt in eine kaum entwirrbare Gemengelage mit der international-privatrechtlichen Vorfrage. "There is probably no branch of the law where the intrinsic connection between private international law and municipal law is more apparent and more difficult than that relating to foreign currency." [12]

Ein Ergebnis der juristischen Beurteilung des Fremdwährungsrisikos allerdings läßt sich dessenungeachtet und mit großer internationaler Allgemeingültigkeit feststellen: Im typischen Fall einer vertraglichen Schuld mit eindeutig denominierter Schuldwährung kann die durch Wechselkursänderungen benachteiligte Partei - jedenfalls im Rahmen der derzeit erwartbaren Kursschwankungen - eine Abhilfe von Rechts wegen grundsätzlich nicht erwarten[13]. Dieser Aussage unterfallen gerade auch die praktisch wichtigsten Fälle des Seerechts.

Das bedeutet, daß das Fremdwährungsrisiko grundsätzlich dort bleibt, wohin die Parteien es in Wahrnehmung ihrer Vertragsautonomie verlagert haben. Die entscheidende Weichenstellung erfolgt in der Wahl der Schuldwährung, eine Art von Feinregulierung des Risikos ist durch Währungs- oder Kurssicherungsklauseln möglich. Auf diese Weise kommt der vertraglichen Ausgestaltung des Risikos die zentrale Bedeutung zu (unten III), wobei die Vorkehrungen im Rahmen der Frachttarife der Schiffahrtskonferenzen eine besondere Rolle spielen.

Freilich ist die Rolle des objektiven Rechts, des Schuldstatuts, dennoch nicht zu unterschätzen. Es leistet den Schlüsselbeitrag zur Verteilung des Fremdwährungsrisikos durch die Bestimmung der Schuldwährung, und dies nicht nur bei fehlender Parteibestimmung und bei gesetzlichen Schuldverhältnissen, sondern selbst bei ausdrücklich und unzweideutig vereinbarter Schuldwährung kann es der **Erlaubtheit und Wirksamkeit der Währungswahl** einschließlich einer etwaigen Kurssicherungsabrede Grenzen ziehen (s.z.B. § 3 WährG in Verb.m. § 49 AWG) und ggf. die Schuld auf eine andere, zumeist die nationale Währung umstellen[14]. Praktisch noch wichtiger sind die Spielräume, die ein nicht ganz eindeutiger Parteiwille für das Einbringen von Interessenwertungen unter dem Deckmantel ergänzender Vertragsauslegung läßt. Schließlich kann unter besonderen Umständen auch nachträglich noch die Schuldwährung umgestellt oder sogar - kollisionsrechtlich - das Schuldstatut ausgewechselt werden[15].

Doch von weit grundsätzlicherer Bedeutung wäre eine allgemeine richterliche Vertragskorrektur wegen Verschiebung des Leistungsgleichgewichts (der vertraglichen Äquivalenz), wenn eine solche nachträglich infolge von Geldwert- bzw. Außenwertänderungen eintritt. Nun stellt zwar die deutsche Rechtsordnung in § 242 BGB ein Instrument zur Verfügung, welches potentiell geeignet wäre, auch in derartigen Fällen Abhilfe zu gewähren, und in der Tat hat das Reichsgericht in den 30er Jahren auf dem Höhepunkt seiner Aufwertungsrechtsprechung in den Fremdwährungsfällen einen Ausgleich für Währungsverluste (wegen Wegfalls der Geschäftsgrundlage) großzügig, nämlich bereits bei einer Abwertung der ausländischen Währung um 13%, zugelassen[16]. Jedoch darf man heute mit soviel Hilfsbereitschaft nicht mehr rechnen[17], und zwar hauptsächlich aus zwei Gründen.
Erstens: Das Bekenntnis zum geldschuldrechtlichen Nominalismus hat sich wieder gefestigt und wird unbesehen - trotz unterschiedlicher Interessenlage: das öffentliche Interesse an der Stabilität der Währung steht bei fremder Währung nicht auf dem Spiel[18] - auf Fremdwährungsschulden erstreckt. Wo Mark =

Prinzip als solches oder zumindest seine strikte Anwendung auf Fremdwährungsschulden in Zweifel gezogen wird [19], doch mag dies dahinstehen; denn tragfähig ist in der Tat der zweite Grund: Die wirtschaftlichen Gegebenheiten, speziell im System des Floatens - die Vorhersehbarkeit des Risikos, seine bewußte vertragsautonome Zuordnung, die Möglichkeiten wirtschaftlicher Absicherung - lassen, nimmt man die Grundsätze der Geschäftsgrundlage ernst [20], für richterliche Vertragskorrektur nicht mehr viel Raum.

Außerdem ist im internationalen Zusammenhang zu beachten, daß, kollisionsrechtlich gesehen, die Gewährung eines solchen Ausgleichs in erster Linie eine Angelegenheit des Schuldstatuts ist und die meisten ausländischen Rechtsordnungen einer derartigen Billigkeitsrechtsprechung seit eh und je reservierter gegenüberstehen [21]. Auf dem Rechtsweg sollte man sich also eine Wiederherstellung vertraglicher Äquivalenz nur in extremen Fällen erwarten. Bezeichnenderweise verschwenden daher die zahlreichen bankwirtschaftlichen Texte, die zum Fremdwährungsrisiko und seiner Beherrschbarkeit vorliegen, auf die Verheißungen objektiv-rechtlicher Abhilfe kein einziges Wort. Andererseits weiß man freilich, daß die Parteien langfristiger Vertragsverhältnisse sich in derartigen Fällen nicht so selten auf Neuverhandlungen über die Vertragskonditionen einlassen [22]. Am aufschlußreichsten für die Rechtswirklichkeit und die in ihr vorherrschende Rechtsüberzeugung wäre wohl die schiedsgerichtliche Praxis, und gerade sie entzieht sich einer systematischen Auswertung.

Eine differenziertere Antwort gibt allerdings bereits das objektive Recht in einigen speziellen Punkten, die durchaus auch von seerechtlicher Relevanz sind. Das gilt etwa für den Zahlungsverzug und den deliktischen Schadensersatz (unten 2). In diesen Zusammenhang möchte ich auch die spezifisch seerechtlichen Fälle einer gesetzlichen Bemessungsgrundlage in anderen Einheiten als denjenigen der nationalen Währung stellen, insbes.

Ein Sonderproblem sind schließlich die Umrechnungsfälle: unterschiedliche Umstände, die dazu Anlaß geben können, eine Schuld von Rechts wegen nachträglich auf eine andere Währung umzustellen (unten IV).

2. Die soeben angedeuteten Ausnahmen vom geldschuldrechtlichen Nominalismus betreffen Fallgruppen, in denen Geldschulden anerkanntermaßen valorisiert sind, womit das Geldwertrisiko schlechthin, einschließlich des Fremdwährungsrisikos, eliminiert ist. Es wird ein bestimmter Wert geschuldet und erst auf den Zeitpunkt der Erfüllung in Geld beziffert, so daß auch die Währung, in der geleistet werden muß, keine Rolle mehr spielt (freie Konvertierbarkeit unterstellt). Geldwertschulden dieser Art sind unter anderem Schadenersatzverpflichtungen. Erleidet beispielsweise der Reeder aus einem Schiffszusammenstoß einen Schaden, so hat das Schadenersatzrecht den Ausgleich des realen Wertverlusts zum Ziel, und der Geschädigte kann den Geldbetrag beanspruchen, der im Zeitpunkt der Zahlung bzw. der Urteilsfällung den Wertausgleich darstellt[23]. Komplikationen können allerdings auch in solchen Fällen auftreten; so wird beispielsweise keineswegs einhellig anerkannt, daß der Geschädigte, der den Schaden zwischenzeitlich in einem Drittstaat reparieren läßt, auch für Nachteile aus den damit verbundenen Währungstransaktionen schadlos gestellt werden muß[24].

Bei ursprünglich reinen Geldsummenschulden kann der Schuldnerverzug, wiederum unter den Gesichtspunkt des Schadenersatzes, ebenfalls eine Dynamisierung bewirken. Als Verzugsschaden ist nach deutschem Recht auch der Schaden aus einer zwischenzeitlichen Wechselkursänderung liquidierbar[25]. Ausländische Rechtsordnungen sehen allerdings zum Teil auch diesen Schaden als durch gesetzliche Verzugszinsen pauschaliert an (so Art. 1153 Code Civil)[26], und darüber hinaus ist im internationalen Überblick die Rechtslage in manchen Einzelheiten uneinheitlich bzw. unklar. Den Vereinheitlichungsbestrebungen der Europ. Konvention über Fremdwährungsschulden von 1967 war bisher nur

Diese Vienna Rules sind heute noch wegen einer Besonderheit von grundsätzlichem Interesse: sie bemaßen die erstattungsfähigen Fremdwährungsverluste nicht an der Heimatwährung des Gläubigers, sondern am Goldstandard.

3. Damit ist ein Stichwort ausgesprochen, dessen Problematik speziell im Seerecht notorisch ist. Hier sind die auf ältere internationale Konventionen zurückgehenden Haftungshöchstbeträge ebenfalls an einem Goldstandard orientiert. Im deutschen HGB verweist der auf dem Brüsseler Abkommen beruhende § 487a unmittelbar auf eine Goldwerteinheit, den sog. Poincaré-Franken. In etwas anderer Form hat man den Goldstandard in die Haager Regeln eingeführt; Art. 4 § 5 beziffert den Haftungshöchstbetrag mit 100 £ Sterling, und Art. 9 Abs. 2 bezieht sich dann in einem einigermaßen unklaren Sinn auf den Goldwert der Währungseinheit. § 660 HGB fixiert den korrespondierenden Betrag, dem Vorbehalt in Art. 9 Abs. 2 der Regeln folgend, in DM ohne Bindung an irgendeine Wertklausel. Dementsprechend gingen auch die meisten ausländischen Rechtsordnungen vor. Auf diese Weise ergaben sich im Laufe der Zeit zwangsläufig erhebliche Abweichungen in den Wertansätzen von Land zu Land. Während in den USA der Betrag auf 500 US-$ festgesetzt ist, reicht die Spannweite der anderen Länder, umgerechnet in US-$, von 75 $ (Spanien) und 160 $ (Finnland) bis rd. 1.200 $ (Schweiz)[26a]. Die englische Rspr. unter dem COGSA von 1924, das wörtlich die 100 £-Grenze nebst Goldklausel übernommen hatte, handhabt die Haftungssumme i.S. einer rein währungsbezogenen Bezifferung[27]. Das Gold Clause Agreement von 1950 verdoppelte deswegen zunächst den Höchstbetrag auf 200 £ und neuerdings (1977) nochmals auf 400 £. Die Visby Rules wollen auch für den Bereich der Haager Regeln den Poincaré-Franken einführen[28].

Mit dem Goldstandard konnte man einen doppelten Zweck verfolgen: erstens internationale Wertvereinheitlichung, unabhängig von Außenwertänderungen der nationalen Währungen, zweitens Real-wertsicherung, unabhängig von Geldwertänderungen überhaupt[28a].

das Gold nur als Recheneinheit, nicht als Zahlungseinheit. Es hat also eine Umrechnung in nationale Währungen zu erfolgen, und diese macht § 487 a III S. 3 HGB von der "Parität der DM zum Gold" abhängig[29]. Insoweit hier also ein offizieller und damit in gewissem Maße artifizieller Goldgegenwert maßgeblich ist, muß freilich die zweitgenannte Funktion, die Realwertsicherung, schon wieder in den Hintergrund treten. In diesem Sinne funktionierte der Goldstandard des Poincaré-Franken, solange der Wert der DM in offiziellen Goldparitäten ausgedrückt wurde, letztmalig in einer Bekanntmachung des Wirtschaftsministeriums von 1969[30].

Die Situation änderte sich mit der Lösung der Währungen vom Gold. Theoretisch hätte man sich vielleicht vorstellen können, daß nunmehr eine freie Bewertung am Markt das Gold auch in seiner Rolle als realer Wertmesser von allen Verfälschungen befreien würde. Das Gegenteil war bekanntlich der Fall: ungehemmte Spekulation, erratische Preissprünge machten den Goldwert zum unstabilsten Standard überhaupt, als Bewertungsmaßstab jedenfalls denkbar ungeeignet. Folgerichtig orientiert sich auch keine Rechtsordnung bei der Umrechnung von Poincaré-Francs an der Bewertung des Goldmarkts[30a]. Teilweise werden auch heute noch, ebenso wie früher in Deutschland, für diesen Zweck amtliche Paritäten veröffentlicht[30b]; teilweise baut man auf dem letzten amtlichen Goldwert des US-$ auf und rechnet dann gemäß den seither eingetretenen Wechselkursverschiebungen zwischen $ und nationaler Währung weiter[30c]. Gemeinsam ist all diesen Berechnungsarten, daß sie nicht nur vom Marktwert des Goldes weit entfernt bleiben, sondern auch dem allgemeinen Geldwertverfall der letzten 10 Jahre keine Rechnung tragen - im Gegenteil, die so ermittelten Ansätze tendieren eher nach unten. Im einzelnen allerdings ergeben sich von Land zu Land selbst bei der Umrechnung der brandneuen Goldwertmarke der Visby-Rules (10.000 PF) nicht unerhebliche Unterschiede; sie reichen, selbst wenn man die beiden Extreme Jugoslawien (180 $) und Schweiz (über 1.600 $) vernachlässigt, immerhin noch von[30d]

Unter § 487 a HGB hat die deutsche Rechtsprechung contra legem den mutigen Schritt getan, sich am Leitkurs der DM zu den Sonderziehungsrechten (SZR) des Internationalen Währungsfonds (IWF) zu orientieren[31]. Im Jahre 1973 hatte das nur den auf den ersten Blick bescheidenen Effekt, den letzten amtlichen Wert von 243 DM für 1000 Poincaré-Franken auf den Betrag von 214 DM zu verringern. Immerhin schlägt schon diese Differenz bei einem 100.000 Tonnen-Tanker in der Haftung für Personenschäden mit über 9 Mill. DM zu Buche. Bis 31.3.1978 hat sich der Wert pro 1000 Poincaré-Franken, berechnet über das Sonderziehungsrecht, weiter auf 166 DM verringert. Zum Vergleich: zu Goldmarktpreisen hätte sich zum damaligen Zeitpunkt der vier- bis fünffache Wert[32] und derzeit wohl der zehn- bis fünfzehnfache Wert ergeben.

Der genannten Umrechnung lag ein amtlicher Goldwert des SZR zugrunde, der rund 15 Poincaré-Franken entsprach. Ab 1.4.1978 wurde dann aber auch die Goldbindung des SZR ausgesetzt. Dessenungeachtet, oder gerade deswegen, dürfte dem SZR die rechtspolitische Zukunft gehören. Dies entspricht einer allgemeinen Tendenz, in diesem und vergleichbaren Währungskorbindices (z.B. ECUs) den währungsneutralen Wertmesser zu sehen, der die Rolle des Goldes zu übernehmen hat[33], und speziell auf der Ebene der internationalen seerechtlichen Konventionen zeichnet sich der Übergang vom Goldstandard zu den SZR schon ganz deutlich ab.

Unmittelbar mit dem SZR arbeiten die Hamburger Regeln von 1978 zur Haftungsbeschränkung i.S. von § 660 HGB (Art. 6 mit 26) und das Londoner Abkommen von 1976 (Art. 6-8) zur Reform des Brüsseler Abkommens (§ 487 a HGB). Von mehr interimistischer Zielsetzung, dafür aber um so aktuellerer Bedeutung sind Vorhaben, die geltenden Goldstandards auf SZR umzustellen, so die Brüsseler Protokolle vom Dezember 1979 zu den Visby Rules und dem Brüsseler Abkommen und das deutsche Goldfrankenumrechnungsgesetz zu § 487 a HGB und einigen anderen see- bzw. transport-

Die bloßen Umstellungsprojekte schreiben einheitlich den letzten amtlichen Goldwert des SZR von 15 Poincaré-Franken fest. Das Wertverhältnis einer nationalen Währung zum Sonderziehungsrecht - die Umrechnung für Zwecke der Anspruchsbezifferung und Zahlung hat hier ebenso zu erfolgen wie unter dem alten Goldstandard - bemißt sich dann nach den vom IWF fortlaufend ermittelten Ansätzen, die sich aus den Tageskursen des Devisenmarkts ergeben[36]. So belief sich Ende Januar 1980 1 SZR auf 2.28 DM, 1000 Poincaré-Franken demgemäß auf 152 DM.

Angesichts dieses Übergangs vom Gold zu den Sonderziehungsrechten muß man sich allerdings darüber klar werden, was diese Rechnungseinheiten zu leisten vermögen. Sie stellen gewichtete Durchschnittswerte einer Mehrheit nationaler Währungen dar und sind als solche nicht eigentlich währungsneutrale Bezugsstandards. Sie stehen nicht außerhalb der Außenwert- bzw. Wechselkursbewegungen der Währungen, sondern markieren deren durchschnittliche Entwicklung. Insbesondere drücken sie auch keinen wie immer gearteten Realwertbezug aus, sondern ganz im Gegenteil die durchschnittlichen Realwertschwankungen aller Währungen. Im theoretischen Idealfall repräsentiert das SZR genau die inflationäre Geldentwertung des internationalen Währungsdurchschnitts[37]. Als Bemessungsgröße der seerechtlichen Haftungsbeschränkung leistet das SZR also die Funktion der <u>internationalen Vereinheitlichung, nicht</u> aber diejenige der <u>Realwertgarantie.</u> Das muß man bedenken, wenn man etwa den Rückgriff auf das SZR auch als Basis für Frachttarife oder individualvertragliche Gleitklauseln in Erwägung zieht. Das SZR eignet sich für Zwecke einer Währungsklausel (currency clause), nicht aber für solche einer allgemeinen Wertsicherungs- (escalation) Klausel.

## III. Vertragliche Währungswahl, Kurssicherungsklauseln, Währungsanpassungsfaktoren

1. Abgesehen von den erwähnten Besonderheiten bleibt es für Vertragsschuldverhältnisse bei dem Grundsatz, daß das Fremdwährungsrisiko jede Partei in dem Maße trifft, in dem es ihr durch die parteiautonome Währungswahl, evtl. in Verbindung mit Kurssicherungsklauseln rechtswirksam aufgebürdet wurde. Bei der Kurs- oder Währungssicherung handelt es sich um eine besondere Art von Wertsicherung, die nicht das Geldwertrisiko schlechthin, sondern eben nur das Außenwertrisiko betrifft. Praktisch ist dies das wichtigste Instrument, um die Auswirkungen von Auf- und Abwertungen auf Vertragsverhältnisse, insbes. solche langfristiger Art, zu steuern[38].

Währungswahl und Kurssicherung erweisen sich so als zwei Vereinbarungen zu demselben Regelungsgegenstand, der Verteilung des Fremdwährungsrisikos - im Ansatz richtig daher auch die gemeinsame Regelung in § 3 WährungsG[39].

Kurssicherungsklauseln sind in unterschiedlichster Forms denkbar[40], die wichtigsten Arten sind die folgenden:
a) Der in der Schuldwährung geschuldete Betrag wird abhängig gemacht vom Kurswert eines korrespondierenden Betrags einer anderen Währung im Zeitpunkt der Zahlung. Der Effekt ist eine vollständige Transposition des Fremdwährungsrisikos auf diese andere Währung, nicht anders als wenn diese als Schuldwährung gewählt worden wäre.
b) Die Vergleichswährung wird nur i.S. einer Meistbegünstigung der geschützten Partei einbezogen, d.h. deren Fremdwährungsrisiko bestimmt sich nach der Währung, deren Außenwert sich mehr zu ihren Gunsten bzw. weniger zu ihren Ungunsten verändert.
Beispiel: Der österreichische Schuldner verpflichtet sich dem deutschen Gläubiger gegenüber zur Zahlung von 14.000 öS, mindestens aber des Gegenwertes von 1.000 US-$ (d.h. mindestens

(option de change), bei der die begünstigte Partei zwischen bestimmten Geldbeträgen in zwei oder mehreren Währungen wählen kann. Die jeweiligen Beträge wurden nach Maßgabe der ursprünglichen Kursverhältnisse bestimmt[41]. Auf dieser Linie liegen übrigens auch die Empfehlungen der Schiffahrtskonferenzen von 1975[41a]. Von der option de change zu unterscheiden ist eine Währungswahl als bloße Zahlungsmodalität, bei der also eine Währung als money of account allein wertbestimmend bleibt.

d) Die Kombination mehrerer Währungen ersetzt den Effekt der Meistbegünstigung durch einen Mittelwert des Fremdwährungsrisikos. So kann man beispielsweise eine Schuld zur Hälfte in Gläubigerwährung, zur Hälfte in Schuldnerwährung denominieren und auf diese Weise das Fremdwährungsrisiko hälftig verteilen, oder man kann den Schuldbetrag an einen Währungskorbindex, ein gewichtetes Mittel mehrerer Währungen, binden und damit jeder Partei ein international durchschnittliches Geldwertrisiko auferlegen (s. bereits oben II 3 a.E.)[42].

e) Möglich ist auch, daß die gewählte Kurssicherung erst jenseits einer bestimmten Toleranzgrenze eingreift oder daß jenseits einer solchen Grenze andere Anpassungsmechanismen vorgesehen sind.

2. Von Rechts wegen kann bereits die Freiheit der Währungswahl eingeschränkt sein, erst recht die Freiheit der Währungssicherung. § 3 WährG exemplifiziert beide Schranken. Im internationalen Rechtsvergleich zählt die deutsche Rechtsordnung damit zu den restriktivsten, wenngleich gewisse Grenzen, insbes. für Goldklauseln und allgemeiner für die Vereinbarung ausländischer Währungen, auch andere Rechte setzen[43]. Daher gewinnt hier schon die international-privatrechtliche Weichenstellung besondere Bedeutung.

In erster Linie ist das Schuldstatut maßgeblich[44]. Und da sich dieses bei Vertragsverhältnissen wiederum in erster Linie nach der parteiautonomen Rechtswahl richtet, müssen die Parteien schon bei dieser Vereinbarung darauf Bedacht nehmen, ob das zu

Beispiel: Der deutsche oder griechische Schiffseigner, der sich mit seinen französichen oder brasilianischen Charterer prinzipiell auf die DM oder den Schweizer Franken als Schuldwährung oder auf eine diese Währungen einbeziehende Kurssicherung oder auch auf irgendeine andere Art von Wertsicherung, bunker clause etc. geeignet hat, tut gut daran, die in Betracht kommenden nationalen Rechtsordnungen sorgfältig auf ihre Haltung zu der geplanten Regelung zu prüfen.

Allerdings wird im Ergebnis die Maßgeblichkeit des Schuldstatuts ganz entscheidend von territorialen Anknüpfungen überlagert. So kann einerseits im Rahmen des Schuldstatuts eine einschlägige Vorschrift ihren Geltungsanspruch selbst noch weiter verengen, andererseits kann eine solche Vorschrift unabhängig vom Schuldstatut eine territoriale Geltung beanspruchen, die dann zumindest vor einem nationalen Forum der betreffenden Rechtsordnung honoriert, evtl. auch darüber hinaus unter dem Gesichtspunkt des Auswirkungsprinzips anerkannt wird[45].

§ 3 WährG exemplifiziert auch diese beiden Aspekte eines speziellen, immanenten Geltungsanspruchs. Satz 1, das Fremdwährungsverbot mit Genehmigungsvorbehalt, soll gemäß § 49 AWG nur im Verhältnis zwischen zwei gebietsansässigen (§ 4 I Nr. 3 AWG) Vertragspartnern gelten, dann allerdings auch bei (ausnahmsweise) ausländischem Vertragsstatut; Satz 2, das Verbot der Wert- und Kurssicherung, will gemäß seinem eindeutigen Wortlaut zunächst einmal nur für DM-Schulden gelten; die h.M. verlangt darüber hinaus, daß der Schuldner Inländer ist[46].

Daraus folgt, daß ein deutscher Verfrachter mit einem deutschen Verlader nicht ohne weiteres in fremder Währung abschließen darf, gleichgültig wohin die Reise geht. Freilich wird in einem solchen Fall die Neigung zur Fremdwährung an sich gering sein, aber es ist die Situation in Betracht zu ziehen, daß der Abschluß auf der Grundlage eines Konferenztarifs in Fremdwährung erfolgt und die Frachtrate nicht schon bei Ver-

Anwendung des § 49 AWG auch schon dann befürworten, wenn ein ausländischer Empfänger konnossementsgemäß die Frachtrate zu bezahlen hat[47], aber die Deutsche Bundesbank hat sich diesen Standpunkt nicht zu eigen gemacht[48], und im übrigen sichert die Bundesbank in ihren Genehmigungsgrundsätzen zwar für Frachtverträge im grenzüberschreitenden Verkehr die grundsätzliche Genehmigungsfähigkeit nach § 3 S. 1 WährG zu[49], in die "Allgemeine Genehmigung" sind sie aber nicht eingeschlossen[50] und die Genehmigungsbedürftigkeit bleibt daher bestehen. Freilich mag das für praktische Zwecke dann nicht mehr so sehr ins Gewicht fallen, kann doch die Genehmigung im Streitfall auch noch nachträglich erteilt werden, mit der Folge einer rückwirkenden Heilung[51]. Und schließlich hat die Hamburgische Landeszentralbank m.W. für derartige Fälle eine Vielzahl von Sammelgenehmigungen erteilt.

Für die Vertragspartei wird freilich das vorrangige Problem der Währungswahl und Währungssicherung lauten, ob sie eine ihren Vorstellungen entsprechende Vereinbarung beim Partner durchsetzen kann. So möchte sicher der deutsche Reeder wie der deutsche Exporteur zumeist liebend gern in deutscher Währung fakturieren, aber wie weit der Markt dies zuläßt, das ist kein Gegenstand rechtlicher Erörterung.

3. In einer praktisch wichtigen Sondersituation sieht sich allerdings die Linienschiffahrt, die sich an internationale Konferenztarife gebunden hat. Diese sehen für Mitglieder unterschiedlicher Nationalität und für die Verschiffung von Häfen mehrerer Länder einheitliche, in einer einheitlichen Währung ausgedrückte Frachtraten vor. Auch wenn diese Ansätze dann für die einzelnen Geschäftsabschlüsse in die jeweilige nationale Währung umgerechnet werden können, also nicht die Verträge als solche auf fremde Währung lauten müssen, so sind doch die Bemessungsgrundlagen damit für einen Großteil der Konferenzmitglieder in fremder Währung statuiert. Das gilt insbes. auch für die deutschen Verfrachter, da die Konferenztarife üblicher-

der Konferenzwährung, so erlösen sie in der Folgezeit aus tarifgebundenen Abschlüssen, umgerechnet in ihre Heimatwährung, entsprechend mehr oder weniger. Um solche Einbußen oder Überschüsse auszugleichen, sind die Konferenzen bekanntlich dazu übergegangen, jene umstrittenen Währungsanpassungsfaktoren (CAFs)[52] einzuführen. Vorgesehen ist dies bereits in Art. 17 des Verhaltenskodex für Linienkonferenzen von 1974.

Bei den CAFs handelt es sich um prozentuale Währungsauf- bzw. -abschläge auf die Tarifraten, wobei diese weder einheitlich für das gesamte Tarifgebiet noch differenziert nach den einzelnen Ländern, sondern i.S. eines sektoralen Währungsausgleichs nach Fahrtgebieten bzw. Hafengruppen errechnet werden (z.B. Großbritannien - kontinentale Nordseehäfen - nördliches Mittelmeer etc.). Im einzelnen sieht die Berechnung eines bestimmten CAF einigermaßen kompliziert aus. Zuerst muß man ermitteln bzw. schätzen, aus welchen Währungen und zu welchen prozentualen Anteilen sich die Kosten aller Mitgliedsreedereien (die den betreffenden Sektor bedienen) im Durchschnitt zusammensetzen. Sodann wird die Kursabweichung jeder dieser Währungen von der Konferenz-(Tarif-)-währung festgestellt und mit dem soeben genannten Kostenanteil gewichtet. Hieraus ergibt sich die durchschnittliche Kursabweichung aller Kostenwährungen, und sie stellt den CAF dar[53]. Im Laufe der Zeit entwickelten sich solche sektorale CAFs recht unterschiedlich; ein Beispiel nennt einen Aufschlag von 9% für Großbritannien und von 47.5% für die deutschen Nordseehäfen[53a].

Umstritten sind die CAFs in den Auseinandersetzungen der Konferenzen mit den Verlader-Organisationen. Dabei dürfte es in erster Linie um die wirtschaftliche Angemessenheit gehen. In der juristischen Beurteilung sind die CAFs in mehrfacher Hinsicht problematisch. Zunächst einmal treffen sie wieder auf den währungsrechtlichen Maßstab des § 3 WährG; die wichtigeren Legalitätskriterien resultieren allerdings aus dem soeben erwähnten Verhaltenskodex, einerseits - insoweit ihm rechtliche

a) Der Beurteilung am Maßstab des § 3 WährG unterliegt nicht der Frachttarif in abstracto, auch nicht die CAFs, sondern der konkrete Frachtvertrag, und dieser wiederum nach dem bereits Ausgeführten nur dann, wenn auch der Verlader gebietsansässig ist. Lautet dann die Frachtrate auf DM, wurde also der Tarif nebst Zuschlägen für den Zeitpunkt des Vertragsschlusses bereits auf DM umgerechnet, so stellen sich währungsrechtliche Probleme von vornherein nicht. Wird demgegenüber unmittelbar auf das Tarifwerk bezug genommen, so handelt es sich gleichzeitg um eine ausländische Schuldwährung und um Währungs- bzw. Wertsicherungsklauseln.

Für die fremde Tarifwährung gilt dann im Hinblick auf § 3 S. 1 WährG das bereits früher Gesagte; die Währungsklausel, die auf einen Währungskorb mehrerer gewichteter Kostenwährungen, darunter auch die DM, verweist, ändert daran im Grundsätzlichen nichts. Allerdings kann die Genehmigungsbehörde Anstoß nehmen, wenn die gewählte Kombination mehrerer Bezugswährungen eine Partei unangemessen begünstigt. Erfahrungsgemäß legt die Bundesbank besonderen Wert darauf, daß Anpassungsklauseln nach beiden Richtungen hin funktionieren, also nicht nur einseitig begünstigen.

Eine zusätzliche Komplikation kann durch die CAFs im Hinblick auf weitere Wertsicherungsklauseln des Frachttarifs, etwa Treibstoffzuschläge, entstehen. Wie erwähnt, unterfallen diese bei Fremdwährungsschulden an sich nicht § 3 S. 2 WährG. In Verbindung mit einem Währungszuschlag, der zumindest teilweise auf die DM zurückverweist, kann aber die wirtschaftliche Betrachtung hier eine Gleichstellung mit DM-Verbindlichkeiten rechtfertigen und so die Anwendbarkeit dieses Genehmigungsvorbehalts auslösen. Handelt es sich dann allerdings um echte, angemessen gewichtete Treibstoffzuschläge, so sind diese als Kostenelementsklauseln gemäß hM trotzdem genehmigungsfrei.[55] Etwas anderes gilt jedoch für Inflationszuschläge, die sich an einem allgemeinen Preisindex o.ä. orientieren.

b) Der Verhaltenskodex für Linienkonferenzen verlangt allgemein, daß die Frachtraten den Schiffseignern einen angemessenen Gewinn ermöglichen und im übrigen möglichst niedrig festgesetzt werden sollen (Art. 12), ferner daß keine unangemessenen Unterschiede zwischen Verladern in ähnlicher Lage gemacht werden (Art. 13 I), und schreibt speziell für die Währungsanpassungsfaktoren vor, daß sie sich für die Mitgliedsreedereien möglichst gewinn- und verlustneutralisierend auszuwirken haben (Art.17). Er stellt auf diese Weise für die rechtliche Beurteilung den Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Angemessenheit her. Gleichzeitig ist die wirtschaftliche Angemessenheit, wie sich sogleich erweisen wird, das ausschlaggebende Kriterium auch in der kartellrechtlichen Perspektive.

4. Das GWB nimmt in § 99 II Nr. 1 die Schiffahrtskonferenzen vom Kartellverbot aus, aber eine Mißbrauchsaufsicht ist ausdrücklich angeordnet (§ 104), und auch das Diskriminierungsverbot des § 26 II S. 2 bleibt gültig. Ferner kommt Art. 85 I EWG-Vertrag in Betracht, und hier ist insbes. litt.d einschlägig, der den Verladern gegenüber die Anwendung unterschiedlicher Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen verbietet, wenn diese dadurch im Wettbewerb benachteiligt werden.

a) Freilich ist die Anwendbarkeit des Art. 85 EWGV auf die Schiffahrtskonferenzen deswegen immer etwas problematisch, weil die Seeschiffahrt von den bisher ergangenen Durchführungsverordnungen ausgenommen ist.[56] Jedoch ist Art. 85 unmittelbar geltendes Recht; sein Verbot entfaltet lediglich nicht schon ipso iure Durchsetzungskraft, sondern es bedarf hierzu einer besonderen Entscheidung der Kommission.[57] Darüber hinaus kann die deutsche Kartellbehörde auf dem Weg über § 104 GWB auch das EG-Kartellrecht anwenden.

Ein weiteres Anwendungsproblem für Art. 85 EWGV resultiert aus der Zwischenstaatlichkeitsklausel. Es ist davon auszugehen, daß die Linienkonferenzen nicht unmittelbar den Verkehr

CAFs sich auf die Wettbewerbsfähigkeit von Verladern aus EG-Ländern auf Drittmärkten auswirken[58]. Im Ergebnis allerdings geht man gemeinhin davon aus, daß die Linienkonferenzen als solche mit dem EG-Kartellrecht vereinbar sind. Was aber speziell die CAFs betrifft, so wurde insoweit **bekanntlich ein Verstoß gegen das EG-Kartellrecht bereits vor der** EG-Kommission gerügt[59]. Und die EG hat zwar mittlerweile in rechtsverbindlicher Form ihre grundsätzliche Billigung des Verhaltenskodex ausgedrückt[60], aber daraus läßt sich nicht auch schon die kartellrechtliche Unbedenklichkeit der dort vorgesehenen CAFs ableiten; ganz im Gegenteil soll die zu erwartende **Verordnung über die Anwendung des Art. 85 auf die Seeschiffahrt, wie es heißt, den Spielraum für Währungszuschläge spürbar einengen.**

b) Materiell ist nach geltendem Recht für die Beurteilung der CAFs unter allen drei Rechtsgrundlagen dieselbe Interessenwertung maßgeblich. Ob ein Mißbrauch i.S. des § 104 GWB vorliegt, ob Verlader i.S. von § 26 II S.2 GWB diskriminiert werden, daß hängt beide Male davon ab, ob die Interessen der Reeder, die die Einführung der CAFs erforderlich machen, in kartellrechtlicher Sicht vorrangig schutzwürdig erscheinen. Und letzteres wiederum beurteilt sich in erster Linie nach dem Sinn und Zweck der in § 99 GWB verankerten Freistellung[61].

Die Bereichsausnahme für die Seeschiffahrt wird damit gerechtfertigt, daß sie notwendige Voraussetzung für ein leistungsfähiges und versorgungspolitisch wünschenswertes Transportsystem ist[62]. Speziell für die Linienschiffahrtskonferenzen ist anerkannt, daß ein regel- und fahrplanmäßiger Liniendienst unter Einbeziehung auch unwirtschaftlicher Routen und mit angemessener Beteiligung deutscher Reeder im öffentlichen Interesse liegt und daß dieser anders als auf Grundlage derartiger Konferenzen nicht zu gewährleisten wäre[63]. Konferenztarife einschließlich der CAFs sind mithin GWB-rechtlich zulässig, insoweit sie erforderlich sind, um die aus den

Rentabilitätsrisiken auszugleichen. Und unter diesen Voraussetzungen können sie nach meiner Überzeugung auch nicht i.S. von Art. 85 EWGV diskriminieren; denn dann stellen unterschiedliche Frachttarife keine "unterschiedlichen Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen" dar.

Vor diesem Hintergrund sieht die Beurteilung der CAFs auf den ersten Blick - und insbes. in der Situation einer "klassischen" DM-Aufwertung - einfach aus. Die Aufwertung der DM gegenüber der Konferenzwährung schmälert die Erlöse der deutschen Reeder, umgerechnet in DM, um eben diesen Aufwertungssatz. Dem steht eine entsprechende Entlastung auf der Ausgabenseite gegenüber, insoweit diese Ausgaben in ausländischen Währungen anfallen, deren Außenwert gegenüber der DM ebenfalls abfiel. Den verbleibenden Aufwertungsverlust vermögen korrekt, d.h. nach gewichteten Kostenanteilen berechnete CAFs auszugleichen, wobei anzumerken ist, daß die regionale Standardisierung der CAFs den deutschen Reeder zumeist noch benachteiligt. - Doch unterschlägt eine solche Argumentation die beiden Hauptprobleme.

aa) Zum ersten sind die aus der Wechselkursänderung resultierenden wirtschaftlichen Nachteile nicht linienschiffahrtstypisch, sondern treffen jedes Unternehmen, das auf Weltmärkten konkurrieren muß, und insbes. auch die nicht im Linienverkehr organisierte Schiffahrt. Angesichts dessen ist fraglich, ob die CAFs noch, ebenso wie die vom BGH entschiedenen Treuerabatte[64], als vom Freistellungszweck des § 99 GWB her gerechtfertigt angesehen werden können.

bb) Zum zweiten kann man die Erlösschmälerung nicht einfach mit Rentabilitätsschmälerung gleichsetzen. Vielmehr ist hier der bereits erwähnte Zusammenhang zwischen Wechselkursänderung und Differenzinflationsrate zu berücksichtigen. Wenn die nominale Kursänderung exakt den Unterschied zwischen den nationalen Inflationsraten widerspiegelt, dann ist die Änderung des realen, d.h. des um die relative Änderung des Preisniveaus

Hierzu ein Zahlenbeispiel (wobei ich für Modellzwecke die Feinheiten der CAF-Berechnung außer acht lasse und einfach unterstelle, daß die Kosten jeweils 100%ig in der Heimatwährung der Beteiligten anfallen): War eine Frachtrate von 100 £ Sterling zunächst gerade kostendeckend, hat sich mittlerweile aber der Kostenindex in Großbritannien auf 150 erhöht, in Deutschland auf 120, und folgerichtig - im theoretischen Sandkastenspiel - der Kurswert der DM gegenüber dem £ von 5 : 1 auf 4 : 1, so erlöst bei unveränderter Frachtrate von 100 £ Sterling zwar der deutsche Reeder nunmehr um ein Fünftel weniger an DM, die Kostendeckung beträgt aber für ihn wie für den englischen Reeder gleichermaßen zwei Drittel. Eine volle Kostendeckung würde dem deutschen Reeder übringens nicht einmal ein Währungszuschlag von 25% verschaffen können.

Unter dieser Voraussetzung zeigt sich in unverfälschter Form, daß das Problem nicht die währungsbedingt sinkenden Erträge, sondern die inflationsbedingt steigenden Kosten sind und daß sie real alle Konferenzmitglieder gleichermaßen treffen. Erforderlich - und kartellrechtlich zulässig - ist dann eine Anpassung der Frachttarife nicht an die Wechselkursänderung, sondern an die Kostensteigerung, und dies für den gesamten Konferenzbereich einheitlich nach Maßgabe der Inflationsrate im Währungsgebiet der Tarifwährung. Insofern ist es ein Trugschluß, wenn gegen regional undifferenzierte CAFs vorgebracht wird, sie würden die Mitglieder aus Weichwährungsländern ungerechtfertigt begünstigen; denn diese haben mit proportional höheren Kostensteigerungen zu kämpfen. Und es erscheint ganz bezeichnend, wenn teilweise im Gleichtakt mit höheren Währungszuschlägen für Hartwährungsländer eigene Inflationszuschläge für Weichwährungsländer eingeführt bzw. propagiert werden.

An Hand des vorigen Zahlenbeispiels: Erhöht man die Frachtrate von 100 auf 150 £ Sterling, so erlöst der deutsche Reeder in DM zwar nur um 20% mehr, nämlich 600 statt 500 DM, aber seine Kosten stiegen auch nur um 20%. Er wie der Engländer arbeiten

Erhöht sich freilich der allgemeine Frachttarif mit all seinen Kostenzuschlägen (bunker clauses, escalation clauses) nicht in diesem Maße - und das scheint ja in der Tat weitgehend das Problem zu sein, daß er hinter der Kosteninflation zurückbleibt -, so hätte ich keine Bedenken, auch CAFs als unter falscher Flagge segelnde, aber nichtsdestoweniger sachlich gerechtfertigte Kostenzuschläge aufrechtzuerhalten. Doch hängt das von der jeweiligen allgemeinen Tarifentwicklung und -gestaltung im Konferenzbereich ab.

c) Im übrigen stehen und fallen meine Bedenken gegen die CAFs mit ihrer Prämisse, der der Differenzinflation proportionalen Wechselkursentwicklung. Nun läßt sich zwar in der statistisch erfaßten Wirklichkeit unschwer nachweisen, daß die Wechselkursänderung dem Inflationsgefälle nie exakt proportional ist. Wie nahe sie ihm kommt, darüber kann man aber streiten. Die Schwierigkeiten beginnen schon bei der Auswahl des Preisindex. Auf der Basis der Großhandelspreise von Industriegütern betrug die reale Wechselkursverschlechterung für die deutschen Anbieter gegenüber dem (gewichteten) ausländischen Währungsdurchschnitt von 1972 bis 1976 nur 5%[65]. Doch läßt sich dem ein Dreifaches entgegenhalten: (1) Dieser Index mag gesamtwirtschaftlich aussagekräftig sein; dennoch können branchenbedingte Abweichungen ins Gewicht fallen. (2) Die annähernde Parallelität gilt nur langfristig; schon von Quartal zu Quartal variiert die reale Wechselkursänderung im genannten Zeitraum zwischen -2 und +16%[66]. (3) Gegenüber einzelnen Währungen sind die Abweichungen weit größer als gegenüber dem Währungskorb, und das gilt gerade gegenüber den Konferenzwährungen US-$ und £-Sterling. Hier schwanken die Quartalswerte überwiegend zwischen 10 und 20%[67]. Aber immer noch ist die reale Wechselkursverschlechterung deutlich geringer als die nominale.

Es läßt sich mithin nicht bestreiten, daß ohne CAFs eine reale Rentabilitätsverschlechterung der deutschen Reeder im Vergleich zu ausländischen Konferenzmitgliedern eintritt. Andererseits ist eine rein währungsorientierte Berechnung der Zuschläge nicht geeignet, das komplizierte Zusammenspiel von Kurs- und Inflationsfaktoren zutreffend auszudrücken. Kurzfristig zwar schenkt, praktisch gesehen, die Berechnung nach einem regionalen Durchschnitt den Reedern mit der härtesten Heimatwährung gewiß keine windfall profits, aber langfristig macht schon das reine Zahlenbild klar, daß etwa die Halbierung des $-Kurses zwischen 1972 und 1979 vernünftigerweise keine Verdoppelung der Frachtrate des deutschen Reeders im Verhältnis zu derjenigen des amerikanischen rechtfertigen kann[68]. Zumindest in der langfristig unveränderten Fortschreibung könnten dann die CAFs auch kartellrechtlich keinen Bestand haben.

d) Doch der letzlich entscheidende Gesichtspunkt liegt möglicherweise auf nochmals anderer Ebene. Die im folgenden zu diskutierende Hypothese lautet, daß es für die Verfrachter aus Hartwährungsländern gar nicht eigentlich um den Ausgleich währungsbedingter Rentabilitätsnachteile geht, sondern darum, daß die Bewegung an der Währungsfront binnenwirtschaftliche Kostenvorteile neutralisiert hat, die ihrerseits einen Ausgleich für anderweitige Wettbewerbsnachteile darstellen sollten. Mit den offenen Worten eines Publizisten: Der künstliche Schirm einer unterbewerteten DM in der Zeit der fixen Paritäten machte eine im Vergleich zum Ausland geringere Subventionierung der Handelsflotte möglich bzw. erträglich[69]. Das Floaten aber beseitigt die währungswirtschaftliche Verzerrung und damit auch das Subventionssurrogat. Im weiteren Sinne geht es nicht nur um mindere Subventionen, sondern auch um geringeren staatlichen Protektionismus und andererseits um größere Soziallasten, aufwendigere Sicherheitsvorkehrungen etc., wofür der Kostenvorteil aus einer niedrigeren Binneninflation einen gewissen Ausgleich abgeben konnte, solange künstlich gehaltene Währungsparitäten dafür sorgten, daß dieser Vorsprung auch im inter-

Die Währungszuschläge sind gewiß ein mögliches Mittel, um per Saldo dem Gleichgewicht wieder näher zu kommen, wenngleich auf diesem Weg nicht das Übel an der Wurzel gepackt, sondern an Symptomen kuriert wird. War der Vorteil aus der unterbewerteten Währung ein Subventionssurrogat, so stellt sich der Währungszuschlag als Surrogat des Surrogats dar. - Das Ganze ist nicht nur eine terminologische Spielerei, sondern führt zu den zutiefst praktischen Problemen, daß das Surrogat, verglichen mit dem "Surrogandum", den fehlenden Subventionen etc., aus anderer Leute Taschen bezahlt wird und ihm vom Bemessungsmechanismus her nicht kommensurabel ist. Und nicht vergessen werden sollte in diesem Zusammenhang auch der Wettbewerb außerhalb der Linienkonferenzen, wo die deutsche Seeschiffahrt wohl oder übel auf der Basis floatender Währungen konkurrieren muß, ohne daß Währungszuschläge als Ausgleich für ungünstigere Ausgangsbedingungen zur Verfügung stünden.

M.E. müssen auf diese Weise hinter der wirtschaftlichen Weisheit der CAFs als Subventionssurrogat einige Fragezeichen bestehen bleiben. Für die kartellrechtliche Unbedenklichkeit allerdings sollte trotzdem die folgende pragmatische Betrachtung genügen. Wenn für die Teilnahme der deutschen Reeder an den Frachttarifen internationaler Linienkonferenzen die Währungsvorteile aus einer unterbewerteten DM zusammen mit den genannten Wettbewerbsnachteilen anderer Art ein insgesamt akzeptables Gleichgewicht herstellten, dann ist auch eine Aufrechtserhaltung dieses Status quo mit den Mitteln der Währungszuschläge weder mißbräuchlich noch diskriminierend. Und im Hinblick auf das erstgenannte Postulat, den Sachbezug auf Sinn und Zweck der Bereichsausnahme (§ 99 GWB), hat eine so interpretierte ratio der Währungszuschläge den zusätzlichen Vorzug, nun tatsächlich von linienschiffahrtsspezifischer Qualität zu sein. - Das Problem besteht allerdings auch hier wiederum in der Grenzziehung, und zwar dort, wo eine langfristige Fortschreibung der CAFs den wirtschaftlichen Boden dieses Status quo unter den Füßen zu verlieren droht - des Status quo, von dem her die

ebenso wie ja auch früher die Unterbewertung der DM nicht ins Uferlose fortschritt.

e)Zusammengefaßt: Die Interessenabwägung erlaubt kein allgemeingültiges Urteil über die CAFs in abstracto, sondern muß unter bezug auf eine konkrete Situation die ganze Komplexität der wirtschaftlichen Gegebenheiten einbeziehen, die Ausgangssituation der unterbewerteten DM als Subventionssurrogat ebenso wie die allgemeine Entwicklung der Frachttarife in Relation zur Kosteninflation und andererseits die reale Wechselkursentwicklung unter Berücksichtigung branchen- und konferenzspezifischer Besonderheiten. Die kartellrechtliche Beurteilung erscheint um so unbedenklicher, je mehr erstens die reale Wechselkursverschiebung der nominalen nahekommt, zweitens die Frachttarife als solche hinter der Kosteninflation zurückbleiben. Und drittens schließlich spielt die absolute Größenordnung eine Rolle, die die CAFs erreichen.

Je stärker die CAFs ins Gewicht fallen, desto nachdrücklicher ist den Linienkonferenzen anzuraten, daß sie auf den psychologischen Scheinvorteil verzichten sollten, die Probleme per Terminus Währungszuschlag zu global der Entwicklung an der Währungsfront zuzuschreiben, und stattdessen genauer nach den vorgenannten Gesichtspunkten differenzieren, noch skrupulöser die tatsächlich währungsbedingten Rentabilitätseinbußen nachweisen sollten. Unverkennbar ist hier freilich sogleich das praktische Problem, daß mit zunehmender Differenzierung die Frachtratenberechnung immer unhandlicher, undurchschaubarer, unkalkulierbarer wird. Aber zumindest eine Einbeziehung der realen Wechselkursveränderung in die CAF-Berechnung, also eine Reduktion exorbitanter CAFs nach Maßgabe der letztverfügbaren Differenzinflationsrate, sollte eigentlich noch durchaus praktizierbar sein und sollte andererseits genügen, um allen Einwänden gegen die CAFs den Wind aus den Segeln zu nehmen. Die auf diese Weise entstehenden Ertragseinbußen auszugleichen, ist dann Sache einer inflationsgerechten Fortschreibung der

## IV. Umrechnung des Schuldbetrags auf andere Währung

Ist die maßgebliche Weichenstellung für das Fremdwährungsrisiko dem Schuldstatut und hier wiederum bei Vertragsverhältnissen in der Hauptsache der Parteiautonomie überlassen, so gibt es allerdings Fälle, in denen das objektive Recht eine Umrechnung in eine andere Währung vorsieht bzw. erlaubt und damit je nach dem Zeitpunkt, auf den diese Umrechnung bezogen wird, evtl. entscheidend in die Risikoverteilung eingreift. Solche Umrechnungsvorschriften können aus dem Schuldstatut, der lex fori oder auch einer kraft Territorialitätsprinzip angewandten Rechtsordnung resultieren. Hierzu abschließend die beiden wichtigsten Fälle.

1. Umrechnung auf die Währung des Zahlungsorts nach Wahl des Schuldners[70]. Beispiel: § 244 BGB, Art. 1 des einheitlichen Rechts nach der Europ. Konvention über Fremdwährungsschulden. Regeln derartige Vorschriften den für die Umrechnung maßgeblichen Zeitpunkt in dem Sinne, daß auf die tatsächliche Zahlung abgestellt wird, so ist ihre Auswirkung auf das Währungsrisiko neutralisiert (§ 244 II BGB, Art. 3 aaO der Europ. Konvention). Demgegenüber erklären aber § 84 II schweiz. OR und Art. 1278 ital. CC ausdrücklich den Wert bzw. Wechselkurs zum Fälligkeitszeitpunkt für maßgeblich und eröffnen damit dem Schuldner eine Möglichkeit, aus einer Außenwertänderung nach Fälligkeit Vorteile zu ziehen[71].

Zusätzliche Komplexität erwächst in diesen Fällen noch aus der Existenz eines gespaltenen Kurses. Ob dann einer solchen Umrechnung der "offizielle" oder der "freie" oder Wechselstubenkurs zugrunde zu legen ist, richtet sich zunächst einmal nach der speziellen Rechtsgrundlage der Umrechnung, wenn diese, wie § 244 II BGB, hierüber etwas aussagt[72]. Im übrigen wird das entscheidende Gericht jedenfalls dann den offiziellen Kurs anwenden, wenn es dessen Festsetzung für sich als verbindlich

zuleiten sein. An dritter Stelle ist die Entscheidung vom Schuldstatut her zu treffen. Erweist sich als Folge einer dieser Überlegungen der "künstliche" Kurs als maßgeblich, so werden allerdings letztlich die Interessenwertungen auf der Grundlage der lex fori als Korrektiv eine erhebliche Rolle spielen.

2. Urteil nur in Landeswährung. Von erheblich größerer Tragweite für das Fremdwährungsrisiko als die erstgenannte Fallgestaltung ist ein Postulat der lex fori, das eine Verurteilung nur in der Währung des Forums gestattet. Das meistdiskutierte Beispiel ist das englische Recht, und eben deswegen ist das Problem auch von beträchtlicher seerechtlicher Relevanz. Das traditionelle englische Recht verlangte von seinem Richter eine Umrechnung von Ansprüchen in fremder Währung auf £-Sterling, und zwar - das ist das Entscheidende ! - bezogen auf den Zeitpunkt der Entstehung oder Fälligkeit des Anspruchs[73].

Seit 1974 allerdings erlaubt auch die englische Rspr. zunehmend eine Verurteilung in ausländischer Währung[74] und impliziert damit gleichzeitg wohl auch für den Fall der Umrechnung ein Bekenntnis zur judgement oder payment date rule[75].

Das bedeutet, an einem praktischen Fall illustriert[76]:
Hatte der Verkäufer einen Zahlungsanspruch über DM 3.750, so entsprach dies am Tag der Fälligkeit im Jahre 1972 rund 450 £. Im Urteilszeitpunkt, 1974, waren aber erst 640 £ der Kaufpreissumme in DM gleichwertig; noch später, im Zeitpunkt einer möglichen Vollstreckung, hätte das £-Äquivalent noch weiter erhöht werden müssen. Es macht also einen erheblichen Unterschied, ob man mit der alten Rspr. in diesem Fall auf £ 450 erkannte, oder auf £ 640, oder mit der neuen Rspr. auch wahlweise zur Zahlung von DM 3.750 verurteilt.

Nach diesem Einschwenken der englischen Rspr. verbleiben allerdings immer noch vergleichbare Probleme vor US-amerikanischen Gerichten[77], die wiederum auch seerechtlich relevant bleiben

1) S. etwa Mann, in: Berichte Dt. Ges. VölkerR Heft 20,S.154.

2) Scharrer/Gehrmann/Wetter, Währungsrisiko und Währungsverhalten deutscher Unternehmer im Außenhandel, 1978,S.172.

3) Roth, Berichte Dt. Ges. VölkerR Heft 20,S.87.

4) Scharrer/Gehrmann/Wetter S.53 ff.

5) S.Hoffmann, Rechtsfragen der Währungsparität, 1969,S.11; Lipfert, Nationaler und internationaler Zahlungsverkehr, 1970,S.105; Wittgen, Währungsrisiko und Devisenkurssicherung, 1977, S.7.

6) S. auch L. Gorton, J. of World Trade Law 1978, S.317,323 ff.

7) Zum Begriff von Maydell, Geldschuld und Geldwert, 1974, S.28; Hoffmann, S.7.

8) Zehetner, Geldwertklauseln, 1976, S.3 ff; Sohmen, The theory of forward exchange, 1966, 27, und Internat. monetary problems and the foreign exchanges, 1963, S.72; Rose, Theorie der Außenwirtschaft, 5. Aufl. S.97; Machlup in Rose, Theorie der internat. Wirtschaftsbeziehungen, 2. Aufl. S.169, 187. Vgl. ferner Magnifico, Eine Währung für Europa, 1977, S. 125 ff; dort allerdings auch S.128 ff zu den Kursturbulenzen des Floatens.

9) Zum Ganzen ausführlich und mit Nachw. Roth aaO.

10) Reichert-Zweig, Devisenhandel - Partner im Auslandsgeschäft, o. D., S. 85; Wittgen S.43.

11) Einzelheiten und Nachw. bei Roth aaO. S.90.

12) F.A.Mann, The legal aspect of money, 3.Aufl. S.167.

13) Vasseur, Banque 1971, S.1095, 1096.

14) S.Mann 186 zum griechischen, van Hecke, in: Internatl. Encyclopedia III 36-13 zum brasilianischen Recht.

15) S. die Hinweise bei Buxbaum, in: Horn, Monetäre Probleme im internat. Handel und Kapitalverkehr, 1976, S.267, 288 ff; für eine besondere Fallgestaltung ferner BGHZ 43, 162.

16) RGZ 141, 212; 147, 286; 163, 324.

17) S. BGH WPM 1965, 843; dort handelte es sich allerdings auch um einen Währungsverlust von nur knapp 5%.

18) S. hierzu Roth aaO. S.105 ff.

19) Zum dänischen deutschen Diskusion s. Münchener Komm./Roth

20) Hierzu Roth, Münchener Komm. § 242 RdNr. 474 ff.

21) S. Mann S.71 ff.

22) S. auch Gorton aaO. S.320.

23) S. The Despina R (1977) 3. W.L.R. 597 (C.A.).

24) Zutr. SEAS v. SVEA (1978) 2. W.L.R. 887 (C.A.); auch BGH IPRspr. 1968-69 Nr. 175.

25) S. Palandt/Heinrichs § 286 BGB Anm. 2b.

26) Anders die niederländ. Rspr. zu Art. 1286 des dortigen BGB, s. Hoge Raad, AWD BB 1974, 49.

26a) Stand 1978; Quelle: Tetley, Marine Cargo Claims, 2.Aufl. 1978, Appendix B 2, S.532.

27) S. Schaps/Abraham § 663 b Anh. III B Art. 4.

28) S. ferner Übereinkommen betr. Ölverschmutzungsschäden von 1969 Art. V; von 1971 Art. 4,5; Brüsseler Reaktorschiff-übereinkommen Art. III.

28a) So Tetley S.448 für die Visby Rules.

29) Übereinkommen betr. Ölverschmutzungsschäden v. 1969 Art.V Abs. 9 S.2: amtlicher Wechselkurs der Währung gegenüber der Goldeinheit.

30) BAnz. v. 28.10.1969, Nr. 201.

30a) S. Hoge Raad, NJ 1972, 269 (Hornlinie v.SNPA); aus dem Schrifttum s. Heller, J. of Maritime Law & Commerce 6, 73 (1974) einerseits, Asser, id. 5, 645 (1974) andererseits.

30b) S. für Canada Tetley aaO.

30c) So für Schweden Palme, in: Tetley aaO. S.525.

30d) Stand 1978; Quelle: Tetley aaO. "Appendix B", S.532. Die Berechnung für Frankreich und die Schweiz ist ungesichert, s. Sarasin und Bouloy, in: Tetley aaO.S.510, 526.

31) OLG Hamburg VersR 1974, 993; s. auch bereits Herber, VersR 1973, 985, sowie neuestens Schön, Schriften des Dt. Vereins für Internat. Seerecht, Reihe A, Heft 39, S.12 ff.

32) S. Begr. zum Reg.-Entwurf eines Goldfrankenumrechnungsgesetzes, BT-Drucks. 8/2596 S.8.

33) Committee on international monetary law (ILA), Value clauses in international operations, Report, Madrid conference 1976,

34) S. die in Art. 1 des Goldfrankenumrechnungsgesetzes (BGBl. 1980 Teil II S. 721) genannten Protokolle, ferner den Gesetzentwurf BT-Drucks. 8/2244.

35) BGBl. 1980 Teil II, S. 721 ff.

36) S. auch Hamburger Regeln Art. 26, Londoner Abkommen Art.8, CMI-Entwurf aaO., GoldfrankenumrechnungsG aaO. Art. 6.

37) Roth aaO. S. 94.

38) S. Committee on international monetary law, aaO.

39) § 3 WährG lautet: "Geldschulden dürfen nur mit Genehmigung ... in einer anderen Währung als DM eingegangen werden. Das gleiche gilt für Geldschulden, deren Betrag in DM durch den Kurs einer solchen anderen Währung oder .... bestimmt werden soll".

40) Schrifttum: Zehetner, insbes. S. 23 ff, 117 ff, Mann S.190 ff.

41) Zur Abgrenzung option de change - option de place s. Nußbaum, Vertraglicher Schutz gegen Schwankungen des Geldwertes, 1928, S.68 ff, und Das Geld, 1925, S. 203 ff.

41a) Second Revised Recommendation, Copenhagen, April 1975, No. 11, Recommendations to Conferences V.

42) Befürwortend Committee on international monetary law aaO. insbes. für Sonderziehungsrecht des IWF. S. auch Horn, Anleihen S.274 ff.

43) Überblick bei Mann aaO. S.185 ff; s. auch van Hecke aaO. 36-9, 13.

44) Roth aaO. S.115 m. Nachw.

45) Habscheid, Berichte Dt. Ges. VölkerR Heft 11, S.47 ff; Roth aaO. S.116.

46) Dürkes, Wertsicherungsklauseln, 8.Aufl., C RdNr. 67; Seetzen, AWD BB 1969, 253, 257; Schulze, AWD BB 1962, 89,92.

47) Vgl. auch Dt. Einheitskonnossement 1940 Regel XVII Ziffer 1.

48) in einer Stellungnahme vom 13.2.1980.

49) Mitteilung Nr. 1015/78 v. 9.6.1978, BAnz. Nr. 109.

50) S. Dürkes, Wertsicherungsklauseln, C 63.

51) BGH BB 1959, 868; Dürkes aaO. E RdNr. 3.

52) Currency adjustment factors.

53) Second Revised Recommendation aaO., Guidelines to Recommendation No. 11.S. auch Hansa 1978, 724.

53a) Seatrade, May 1979, In a spin over cafs.

54) S. EG-Verordnung Nr. 954/79 v.15.5.1979, ABl.Nr. L 121.

55) Dürkes aaO. D 50 ff.; BGH BB 1958, 1220.

56) S. VO Nr. 141 zur Einschränkung der VO Nr. 17.

57) Mestmäcker, Europ. WettbewerbsR § 58 I; Gleiss/Hirsch, EWG-KartellR., 2. Aufl. 1978, S. 645.

58) S. Gleiss/Hirsch Einl. Anm. 39 ff.

59) Nach Seatrade, May 1979, S. 3.

60) S. VO oben Fn. 54.

61) BGH AWD 1973, 555; Langen/Niederleithinger/Schmidt § 104 GWB Anm. 2

62) Begr. z. GWB, BT-Drucks. II/1158, Anl. 1 S. 17.

63) Gleiss/Hootz, § 99 GWB Anm. 32 ff; BGH aaO.

64) aaO.

65) Scharrer/Gehrmann/Wetter S. 82.

66) Scharrer/Gehrmann/Wetter aaO.

67) Scharrer/Gehrmann/Wetter S. 90.

68) Wiederum wird für die Berechnung der CAFs unterstellt, daß die Kosten in der jeweiligen Bezugsregion zu 100% in $ bzw. in DM anfallen.

69) Kreussler, Die Währungsproblematik in der deutschen Seeschiffahrt in "Die Seeschiffahrt der Bundesrepublik Deutschland", herausgegeben vom Institut für Bilanzanalysen, Frankfurt a.M. 1978, Schriftenreihe Branchenanalysen Nr. 31, S. 18 ff (19).

70) S. Birk, AWD BB 1973, 425.

71) Soweit diese nicht über den Weg des Verzugsschadens, s. oben II 2, wieder eliminiert werden können.

72) Van Hecke will unmittelbar auf das Schuldstatut zurückgreifen (36-14).

73) Nachw. und Kritik bei Mann S. 361 ff.

74) Schorsch Meier GmbH v. Hennin, (1974) 3 W.L.R. 823 (CA) = AWD BB 1975, 164; Miliangos v. George Frank Textiles Ltd, (1975) 3 W.L.R. 758 (H.L.); Jean Kraut AG v. Albany Fabrics, (1976) 3 W.L.R. 872 (Q.B.D.); Barclays Bank v. Livin Brothers (1976) 3 W.L.R. 852 (Q.B.D.).

75) So Schmitthoff, in: Horn, Monetäre Probleme S. 94.

76) Schorsch Meier GmbH v. Hennin aaO.

77) Buxbaum, in: Horn, Monetäre Probleme S. 281 ff.