

ter werden auf Spezialgebieten stets Sachverständige der Branche heranziehen.

Für alle Teile am besten und billigsten jedoch ist es immer, wenn beide Parteien sich in freundschaftlicher Weise ohne Arbitrage, Schiedsgericht und Gericht einigen. Sie sparen nicht allein Kosten, sie erhalten sich auch das gegenseitige Vertrauen und erleichtern sich den Abschluß zukünftiger Geschäfte.

Der Lieferungs-Kontrakt.

Von ganz außerordentlicher Bedeutung ist die Abfassung des Holzkontraktes im überseeischen Handelsverkehr zwischen Exporteur (Agenten) und Importeur einerseits sowie zwischen Importeur und Holzgroßhändler oder Fabrikanten andererseits. Wie viele Differenzen ließen sich durch Austausch eines vom Agenten oder Makler sachgemäß ausgestellten Kontraktes vermeiden! Die Grundlage eines solchen Schlußzettels, der über den Ankauf schwimmender Partien, häufig aber auch über noch an der Küste des Ursprungslandes und im Walde liegender oder gar noch einzuschlagender Ware lautet, soll das gegenseitige Vertrauen der Kontrahenten bilden. Jeglicher Versuch, die Gegenpartei durch Einfügen arglistiger, zweideutiger, ungünstiger Bedingungen zu übervorteilen und zu täuschen, sollte im reellen Lieferungsgeschäft vermieden werden. Der Verkäufer sollte nur das im Kontrakt versprechen, was er menschlicher Berechnung nach im festgesetzten Termin zu liefern in der Lage ist. Der Käufer sollte es vermeiden, im Verkäufer eine feindliche Partei zu erblicken, die man bei der geringsten Abweichung ohne weiteres haftbar zu machen sucht. Der Käufer sollte niemals vergessen, mit welchen ungewöhnlichen, unberechenbaren Schwierigkeiten der Ablader in überseeischen Ländern häufig zu kämpfen hat. Es dürfte wohl in den seltensten Fällen Böswilligkeit seitens des Verkäufers zugrunde liegen, wenn in der Lieferung Verzögerungen oder sonstige Schwierigkeiten eintreten.