

(verkündet am 26.11.2003)

für Recht:

- I. Die Beklagte wird verurteilt, an die Klägerin USD 108.000,00 (i. W.: US-Dollar einhundertachttausend 00/100) nebst jährlichen Zinsen hierauf in Höhe von 8 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit dem 23.04.2002 zu zahlen.
- II. Die Beklagte hat die Kosten des Rechtsstreits zu tragen.
- III. Das Urteil ist für die Klägerin gegen Sicherheitsleistung in Höhe von 110 % des jeweils zu vollstreckenden Betrages vorläufig vollstreckbar.

TATBESTAND:

Die Klägerin macht gegen die Beklagte Schadensersatz wegen Nichterfüllung eines Kaufvertrages über Chemikalien geltend. Im einzelnen:

Die Klägerin ist ein koreanisches Handelsunternehmen mit Sitz in Seoul. Die Beklagte ist eine in Hamburg ansässige Chemikalienhändlerin.

Der Geschäftsführer der Klägerin führte am 14.03.2002 mit dem in Korea ansässigen Repräsentanten der Beklagten, Herrn C. H. Y., ein Telefonat, in dem Herr Y. der Klägerin die Lieferung von Phthalic Anhydride durch die Beklagte offerierte. Anschließend übermittelte Herr Y. der Klägerin eine E-Mail der Beklagten vom selben Tage (Anlage K 1) mit einer genauen Spezifikation der angebotenen Chemikalie. Im Anschluss daran telefonierte der Geschäftsführer der Klägerin erneut mit Herrn Y.

Am folgenden Tage (15.03.2002) teilte die Beklagte Herrn Y. per E-Mail (Anlage K2 unterer Teil) sinngemäß mit, dass sie (die Beklagte) die Lieferung von 1.000 mt Phthalic Anhydride bestätigen könne. Sofern er (Y.) nicht 3,-- bis 5,-- USD zusätzlich bekommen könne, akzeptiere die Beklagte einen Preis von USD 550,-- / mt, CFR Shanghai, bei 60-Tage-Letter of Credit und Verschiffung in zwei Partien in 25-kg-Säcken. Die Beklagte erwarte seine (Y.) Bestätigung morgen, bei ihrer Öffnung. Diese für ihn bestimmte E-Mail gab Herr Y. in vollem Wortlaut seinerseits mit E-Mail vom 15.03.2002 (Anlage K 2 oberer Teil) um 7.47 Uhr Ortszeit an die Klägerin weiter, mit dem Bemerkten: "I got this confirmation from P... Please comment".

Die Klägerin bat Herrn Y. noch am selben Tage um 11.20 Uhr Ortszeit per E-Mail (Anlage K3) um Bestätigung, dass sie von ihm oder seinem Prinzipal 1.000 mt Phthalic Anhydride, ex Mexico, zu USD 550,-- / mt, CFR Shanghai, 60-Tage-Letter of Credit, gemäß der zuvor mitgeteilten Spezifikation und Verpackung und zu prompter Verschiffung gekauft habe. Weiterhin bat die Klägerin Herrn Y. darin u.a. um Mittei-

lung der genauen Verschiffungsdaten und der notwendigen Angaben für den Letter of Credit.

Nach dieser E-Mail erfolgte ein Telefonat zwischen dem Geschäftsführer der Klägerin und Herrn Y über die von der Klägerin bestellte Lieferung. Weiterhin erhielt die Klägerin ebenfalls noch am 15.03.2002 um 14.18 Uhr Ortszeit (2:18 p.m.) eine E-Mail (Anlage K22) von Herrn Y, in der sich dieser für die Auftragsbestätigung der Klägerin bedankte und weitere Informationen zur der Nachfrage der Klägerin für ca. 6.00 Uhr ankündigte.

Mit E-Mail vom 18.03.2002 (8.46 Uhr, Anlage K 4) teilte Herr Y der Klägerin dann mit, dass er deren Nachfrage an die Beklagte weitergegeben habe und dass Herr T. M. dort die Verschiffungsdaten abkläre. Noch am selben Nachmittag werde er (Y die Klägerin alles wissen lassen. Die Klägerin erklärte darauf mit E-Mail vom selben Tage (9.03 Uhr; Anlage B 2), dass sie dringend die Verkaufsbestätigung und die Bankdetails benötige, da ihr Kunde darauf warte.

Mit E-Mail vom 19.03.2002 (Anlage K 5) informierte Herr Y die Klägerin über Schwierigkeiten der Beklagten mit der eigenen Belieferung aus Mexiko, da sich der dortige Lieferant auf höhere Gewalt berufe..

Die Klägerin teilte Herrn Y daraufhin mit weiterer E-Mail vom 19.03.2002 (Anlage K 6) mit, dass sie die Ware bereits an einen chinesischen Abnehmer verkauft habe. Sie bitte daher um Angabe näherer Hintergründe, um den Schaden so gering wie möglich zu halten.

Um 17.51 Uhr desselben Tages (Anlage K 7) übermittelte Herr Y eine an ihn gerichtete E-Mail der Beklagten an die Klägerin. Darin hieß es, dass die Beklagte nicht die abschließende Bestätigung ihres Lieferanten bekommen habe, obwohl sie innerhalb der Gültigkeitsfrist dessen bindendes Angebot akzeptiert habe. Der Lieferant berufe sich nun auf höhere Gewalt. Die Beklagte werde aber auf der Ausführung des Auftrages bestehen und wenn wirklich höhere Gewalt vorliege, sei das mit offiziellen

Dokumenten nachzuweisen. Diese Nachricht könne Herr Y. an die Klägerin (Mr. R.) weitergeben.

In der Folgezeit weigerte sich die Beklagte, einen ihr von der Klägerin übermittelten schriftlichen Kaufvertrag (Anlage B 3) zu unterzeichnen (vgl. Anlage B 5) und stellte sich in der weiteren Korrespondenz (vgl. Anlage K 17) auf den Standpunkt, ein bindender Kaufvertrag mit der Klägerin sei bisher nicht zustandegekommen. Mit E-Mail vom 21.03.2002 (Anlage K 9) verlangte die Klägerin Vertragserfüllung oder Erstattung der Preisdifferenz zu dem inzwischen gestiegenen Marktpreis. Mit Anwaltsschreiben vom 25.03.2002 (Anlage K 21) machte die Klägerin geltend, dass sie im Vertrauen auf einen mit der Beklagten geschlossenen Kaufvertrag die Ware an einen eigenen Kunden weiterverkauft habe. Nach der Erfüllungsverweigerung der Beklagten beabsichtige sie daher, sich anderweitig zum Preis von USD 660,-- pro mt einzudecken. Die Beklagte möge bis zum folgenden Tage 10.00 Uhr mitteilen, ob sie mit dem geschilderten Deckungskauf einverstanden sei und der Klägerin die Preisdifferenz sowie sonstige Schäden erstatten werde. Die Beklagte teilte der Klägerin darauf mit E-Mail vom 26.03.2002 (Anlage K 11) mit, dass sie sich einer Stellungnahme dazu enthalte und die Klägerin tun möge, was sie für richtig halte. Sie möge aber bedenken, dass der Beklagten von ihrem US-amerikanischen Lieferanten, der wiederum mit dem mexikanischen Lieferanten in Kontakt stehe, versichert worden sei, dass ein Fall höherer Gewalt vorliege. Die Klägerin teilte der Beklagten daraufhin unter dem 01.04.2002 (Anlage K 13) mit, dass sie am 02.04.2002 um 10.00 Uhr den angekündigten Deckungskauf durchführen werde. Mit Telefax vom 02.04.2002 (Anlage K 15) teilte die Klägerin der Beklagten den Abschluss des Deckungskaufes mit und machte die Kaufpreisdifferenz von USD 110,-- pro mt x 1.000 mt = USD 108.000,-- geltend. Mit Anwaltsschreiben vom 10.04.2002 (Anlage K 16) wurde der Beklagten fruchtlos eine entsprechende Zahlungsfrist bis zum 22.04.2002 gesetzt.

Die Klägerin verfolgt ihren Schadensersatzanspruch mit der vorliegenden Klage weiter. Sie trägt dazu vor, zwischen den Parteien sei ein bindender Kaufvertrag über 1.000 mt Phthalic Anhydride zustandegekommen. Dies folge bereits aus der vorliegenden Korrespondenz. Im übrigen habe Herr Y. der als bevollmächtigter Vertreter der Beklagten gehandelt habe, in dem am 15.03.2002 geführten Telefonat den

Vertragsabschluss noch einmal ausdrücklich bestätigt. Im Vertrauen darauf habe die Klägerin die eingekauften Chemikalien an ihren eigenen Abnehmer weiterveräußert. Zur Erfüllung dieses Vertrages habe sie sich nach der Erfüllungsverweigerung der Beklagten anderweitig eindecken müssen, wie sie es der Beklagten vorab mitgeteilt habe. Der Deckungskauf sei von ihr auch entsprechend durchgeführt worden. Die der Klägerin daraus erwachsene Preisdifferenz von 110,-- USD pro mt Phthalic Anhydride habe die Beklagte der Klägerin zu erstatten.

Die Klägerin beantragt
wie erkannt.

Die Beklagte beantragt,
die Klage abzuweisen.

Die Beklagte trägt vor, Herr Y. sei nicht der Vertreter der Beklagten in Korea und nicht berechtigt, rechtsverbindliche Erklärungen mit Wirkung für die Beklagte abzugeben oder entgegenzunehmen. Vor diesem Hintergrund sei ein Vertrag zwischen den Parteien nicht zustande gekommen. Bei der E-Mail vom 15.03.2002 (Anlage K 3) handele es sich der Sache nach nicht um die Bestätigung eines bereits abgeschlossenen Vertrages, sondern lediglich um ein Vertragsangebot der Klägerin, das noch der Bestätigung bedürftig sei. Eine solche sei rechtsverbindlich nicht erfolgt. Der von der Klägerin behauptete Schaden und der angebliche Deckungskauf würden mit Nichtwissen bestritten. Auch sei die von der Klägerin angeblich angekaufte Qualität aus der italienischen Produktion L. von deutlich besserer Qualität als die von der Beklagten seinerzeit angebotene mexikanische Ware. L.-Ware werde demgegenüber mit einem Aufpreis von USD 30,-- pro mt gehandelt. Ein Abschlag von weiteren USD 20,-- je mt sei aufgrund eines Verpackungsnachteils der mexikanischen Ware gerechtfertigt. Im übrigen habe der Marktpreis für westeuropäisches Phthalic Anhydride Ende März 2002 unter USD 600,-- gelegen. Die Klägerin habe daher bei einem Einkauf von L.-Ware zu USD 660,-- pro mt im Rahmen des angeblichen Deckungskaufes gegen ihre Schadensminderungspflicht verstoßen.

Wegen der weiteren Einzelheiten des Parteivorbringens wird auf die gewechselten Schriftsätze nebst Anlagen Bezug genommen.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE:

Die Klage ist gemäß Art. 75 des zwischen den Parteien anwendbaren UN-Abkommens über den internationalen Handelskauf (CISG) begründet. Nach dieser Vorschrift kann eine Partei den Unterschied zwischen dem im Kaufvertrag vereinbarten Preis und dem Preis des Deckungskaufes als Schadensersatz verlangen, wenn der Vertrag aufgehoben worden ist. Der Vertragsaufhebung steht die ernstliche und endgültige Erfüllungsverweigerung einer Partei gleich, denn sie kann sich dann nicht darauf berufen, dass ihr die andere Partei zuvor noch die Vertragsaufhebung hätte mitteilen müssen (vgl. Schlechtriem-Stoll, CISG, 3. Auflage 2000, Art. 75, Rn. 5 m.w.N.). Vorliegend ist zwischen den Parteien dieses Rechtsstreits ein Kaufvertrag über 1.000 mt Phthalic Anhydride zustandegekommen, dessen Erfüllung durch die Beklagte unstreitig verweigert worden ist.

Gemäß Art. 23 CISG ist ein Vertrag in dem Zeitpunkt geschlossen, in dem die Annahme eines Angebotes nach diesem Übereinkommen wirksam wird. Es kann dahinstehen, ob bereits in der der Klägerin übermittelten E-Mail der Beklagten an ihren koreanischen Repräsentanten Y vom 15.03.2002 (Anlage K 2) ein bindendes Angebot der Beklagten als Verkäuferin über die bereits mit vorangegangener E-Mail vom 14.03.2002 (Anlage K 1) spezifizierten Chemikalien lag. Immerhin ergibt sich daraus, dass die Beklagte damit einverstanden war, dass Y der Klägerin die offerierten 1.000 mt Phthalic Anhydride zu einem Preis von 550,-- USD / mt anbot, sofern es ihm nicht gelänge, 3,-- USD bis 5,-- USD / mt zusätzlich herauszuhandeln. Nachdem Y diese Bestätigung der Beklagten mit der Bitte um Rückäußerung ("comment") an die Klägerin im Rahmen der ihm erteilten Befugnis weitergab, hätte es ggf. nur noch der Annahme des darin liegenden Angebotes durch die Klägerin bedurft. Allerdings könnte wegen der in dem vorgenannten Angebot noch offenen Preisspanne von 550,- USD plus eventuell 3,-- USD bis 5,-- USD noch ein Einigungsmangel über den Preis

vorgelegen haben. Mit E-Mail vom 15.03.2002 (Anlage K 3) nahm die Klägerin das Angebot der Beklagten innerhalb der mit der vorangegangenen E-Mail (Anlage K 2) mitgeteilten Bindungsfrist ("morgen bei unserer Eröffnung") gegenüber Herrn Y. als Vertreter der Beklagten zum Preis von USD 550,-- / mt und zu den angebotenen Bedingungen an. Sofern es danach überhaupt noch einer weiteren Bestätigung des Geschäftes durch die Beklagte bedurfte, liegt diese jedenfalls vor. Gemäß Art. 18 CISG erfolgt die Annahme eines Angebotes durch eine Erklärung oder ein sonstiges Verhalten des Empfängers, das eine Zustimmung zum Angebot ausdrückt. Eine solche Annahme liegt nach Auffassung des Gerichts spätestens darin, dass sich Herr Y. gegenüber der Klägerin noch mit der als Anlage K 22 vorliegenden E-Mail vom selben Tage für deren Auftragsbestätigung (Anlage K3) bedankte und der Klägerin weiter mitteilte, er werde sie im Hinblick auf ihre Nachfrage gegen 6.00 Uhr informieren. Damit hat Herr Y. als Vertreter der Beklagten das Geschäft zumindest konkludent bestätigt, so dass spätestens zu diesem Zeitpunkt ein Vertrag zwischen den Parteien zustandegekommen ist. Soweit er dort weitere Informationen im Hinblick auf die Nachfrage der Klägerin ankündigte, bezog sich dies nicht auf den Vertragsabschluss an sich, sondern lediglich auf die von der Klägerin angefragten Bank- und Verschiffsdaten pp. für die Geschäftsabwicklung. Ein Vorbehalt hinsichtlich des Vertragsabschlusses an sich kommt darin (Anlage K22) nicht zum Ausdruck und war offensichtlich auch nicht gemeint. Indem sich Herr Y. statt dessen für die Auftragsbestätigung der Klägerin bedankte, brachte er vielmehr im Sinne von Art. 18 Abs. 1 CISG seine Zustimmung dazu zum Ausdruck. Dies muss sich die Beklagte zurechnen lassen. Mit dem Einwand, Herr Y. sei zu irgendwelchen rechtsgeschäftlichen Erklärungen nicht bevollmächtigt gewesen, kann sie im Hinblick auf den anderslautenden Inhalt ihrer E-Mail vom 15.03.2002 an Herrn Y. (unterer Teil der Anlage K 2) nicht gehört werden. Aus ihr ergibt sich für das Gericht zweifelsfrei, dass Herr Y. von der Beklagten bevollmächtigt war, einen Kaufvertrag mit der Klägerin zu einem Preis von mindestens USD 550,-- pro mt unter den weiteren dort genannten Voraussetzungen (60 Tage-LC, Verschiffung in zwei Partien, 25 kg-Säcke pp.) abzuschließen. Von diesen Bedingungen wurde auch nicht abgewichen. Die Angabe in der Verkaufsbestätigung "Shipment prompt" widerspricht nicht der Vorgabe "Shipment in two lots", zumal die Beklagte selbst gegenüber Herrn Y. darauf hingewiesen hatte,

dass die Ware "for a prompt shipment" bestimmt sei (Anlage K 1). Vereinbart wurde damit die prompte Lieferung in zwei Teil-Shipments.

Im Hinblick darauf, dass ein Kaufvertrag spätestens mit der E-Mail des Herrn Y an die Klägerin vom 15.03.2002 (Anlage K 22) zustandegekommen ist, kam es für die Entscheidung nicht mehr darauf an, ob Herr Y auch in dem an diesem Tage noch geführten Telefonat ausdrücklich den Vertragsabschluss bestätigt hat, wie die Klägerin vorträgt.

Im übrigen liegt eine weitere Bestätigung des Kaufvertrages seitens der Beklagten darin, dass Herr Y der Klägerin unter dem 18.03.2002 (Anlage K 4) ohne irgendwelche Vorbehalte zum Vertragsabschluss mitteilte, dass die Beklagte jetzt die Verschiffungsdaten abkläre und man sich deswegen noch etwas gedulden möge.

An dem einmal geschlossenen Vertrag ändert es nichts, dass die Klägerin zu ihrer Sicherheit und im Hinblick auf den Weiterverkauf der Ware ab dem 18.03.2002 gegenüber Herrn Y noch um eine "Sales Confirmation" bat, die sie dann in der Folgezeit aufgrund der zwischenzeitlich aufgetretenen Belieferungsschwierigkeiten der Beklagten nicht mehr erhielt. Das Bestreben der Klägerin, sich nach den inzwischen eingetretenen Verzögerungen in der Beantwortung der Abwicklungsfragen (Bankdaten, Verschiffungsdaten) durch eine ausdrückliche Sales Confirmation zusätzlich abzusichern, kann ihr insoweit nicht zum Nachteil gereichen. Dass auch die Beklagte von einem bindenden Kaufvertrag ausging, zeigt sich daran, dass sie sich zeitgleich selbst mit entsprechender mexikanischer Ware eindeckte und ihrem eigenen Lieferanten gegenüber auf Vertragserfüllung pochte, wie die dazu vorgelegte Korrespondenz (Anlagen K5, K7, K8) ergibt.

Nachdem sich die Beklagte in der Folgezeit unstreitig weigerte, die Klägerin mit der geordneten Menge Chemikalien zu dem vereinbarten Preis von 550,-- USD pro mt zu beliefern (vgl. Art. 49 Abs. 1b CISG), war die Klägerin zur Aufhebung des Kaufvertrages berechtigt. Darauf, dass die Klägerin die Vertragsaufhebung ihr gegenüber nicht ausdrücklich erklärt hat, kann sich die Beklagte im Hinblick auf ihre nachhaltige Erfüllungsverweigerung – wie ausgeführt – nicht berufen. Gemäß Art. 75 CISG kann

die Klägerin von der Beklagten daher die Differenz zwischen dem mit der Beklagten vereinbarten Kaufpreis und dem von ihr in angemessener Weise getätigten Deckungskauf verlangen.

Die Klägerin hat hinreichend dargelegt und nachgewiesen, einen entsprechenden Deckungskauf innerhalb eines angemessenen Zeitraumes getätigt zu haben. Nach dem vorgelegten Kaufvertrag vom 29.03.2002 (Anlage K 14) mit der Firma H Corporation, der nach dem Vortrag der Klägerin am 02.04.2002 von ihr unterzeichnet wurde, hat die Klägerin 1.015 mt Phthalic Anhydride italienischer Herkunft zu einem Preis von USD 660,-- pro mt zur Auslieferung im April 2002 eingekauft. Über die Verschiffung seitens des Abladers L , Milano, liegen die als Anlagen K 23 und K 24 vorgelegten Konnossemente (Bills of Lading) vor. Entsprechende Handelsrechnungen der H Corporation an die Klägerin wurden als Anlagen K 25 und K 26 eingereicht. Ein entsprechender "Local Letter of Credit" über den Gesamtbetrag von USD 669.900,-- wurde als Anlage K 27 vorgelegt. Ein Kontoauszug über die Kontobelastung bei der Klägerin liegt als Anlagenkonvolut K 28 vor. Diese Nachweise reichen der Kammer zur Überzeugungsbildung hinsichtlich der Durchführung des Deckungskaufes aus. Zwar hat die Klägerin insoweit lediglich Kopien bzw. notariell beglaubigte Übersetzungen der Originaldokumente vorgelegt. Die Beklagte hat aber hinsichtlich der von der Klägerin zuletzt mit Schriftsatz vom 02.04.2003 eingereichten Unterlagen zu keinem Zeitpunkt einen konkreten Fälschungseinwand erhoben. Erstmals kurz vor dem Verhandlungstermin am 26.11.2003 hat die Beklagte mit Schriftsatz vom 12.11.2003 im Hinblick auf die von ihr vorgetragenen angeblichen Unstimmigkeiten in den vorgelegten Unterlagen über den Deckungskauf erklärt, dass es "unter diesen Umständen auf der Hand (liegt), dass die Beklagte die Echtheit der von der Klägerin vorgelegten Belege bestreitet". Unabhängig davon, dass mit dieser Erklärung nicht hinreichend substantiiert zum Ausdruck kommt, welche konkreten Urkunden ggf. hinsichtlich welcher Bestandteile als nicht "echt" bestritten werden sollen (Totalfälschung?), hat das Gericht der Klägerin danach vorsorglich aufgegeben, sich noch zum Termin am 26.11.2003 um die Vorlage der Originaldokumente zu bemühen. Dies ist der Klägerin im Hinblick auf den dafür zur Verfügung stehenden kurzen Zeitraum gegenüber dem Mandanten in Fernost nicht gelungen. Sofern der Einwand der Totalfälschung danach überhaupt prozessrechtlich beachtlich wäre, wäre er jedenfalls ge-

mäß § 296 Abs. 2 ZPO verspätet. Nachdem die betreffenden Unterlagen der Beklagten bereits seit spätestens Mitte April 2003 vorlagen, entsprach es nicht sorgfältiger und auf Förderung des Verfahrens bedachter Prozessführung im Sinne von § 282 Abs. 1 ZPO, einen Fälschungseinwand erst kurz vor dem Termin im November 2003 zu erheben, weil es wahrscheinlich war, dass innerhalb der dann noch zur Verfügung stehenden kurzen Frist von wenigen Tagen weder Originaldokumente noch Zeugen zum Termin herbeigeschafft werden konnten. Die Berücksichtigung des Fälschungseinwandes hätte einen weiteren Termin erfordert und den Rechtsstreit somit erheblich verzögert.

Die von der Beklagten aufgeführten angeblichen Unstimmigkeiten hinsichtlich der Unterlagen des Deckungskaufes ergeben im übrigen keine durchgreifenden Zweifel an deren Richtigkeit und Echtheit:

Dass der Kaufvertrag (Anlage K 14) mit der Firma H bereits das Datum 29.03.2002 trägt, ist mit dem Vortrag der Klägerin, dass dieser Vertrag erst am 02.04.2002 – nach Ablauf der der Beklagten gesetzten Nachfrist – unterschrieben wurde, ohne weiteres vereinbar. Die Verschiffsungsdaten der Konnossemente (Anlagen K 23 und K 24) sprechen nicht gegen einen am 02.04.2002 abgeschlossenen Deckungskauf, da es sich nach dem Vortrag der Klägerin insoweit um den Ankauf bereits schwimmender Ware handelte. Auch wenn es ungewöhnlich erscheinen mag, daß die Bedingungen eines "Local Letter of Credit" nach dem Vortrag der Klägerin keine 90-Tages-Frist erlaubten, so dass das beim Deckungskauf vereinbarte Zahlungsziel von 90 Tagen damit erheblich unterschritten wurde, zweifelt das Gericht bei seiner Gesamtwürdigung nicht am Wahrheitsgehalt des Deckungskaufes.

Die Klägerin kann von der Beklagten in voller Höhe die Differenz von 110,-- USD / mt ersetzt verlangen. Die Behauptung der Beklagten, die Klägerin habe gegen ihre Schadensminderungspflicht dadurch verstoßen, dass sie sich bei der Firma L eingedeckt und nicht mexikanischen Ursprungs von minderer Qualität eingekauft habe, ist unsubstantiiert, worauf die Klägerin mit Schriftsatz vom 27.06.2003 (S. 5) hingewiesen hat. Unstreitig handelt es sich bei dem italienischen Phthalic Anhydride chemisch um dieselbe Spezifikation. Die Beklagte hat nicht substantiiert vorgetragen,

wo und ggf. zu welchem geringeren Preis die Klägerin zum fraglichen Zeitpunkt billigere Ware mexikanischen Ursprungs hätte einkaufen können. Die Beklagte war auch seinerzeit von der Klägerin bei Anbahnung des Deckungskaufes hierüber auf dem laufenden gehalten und um ihre Äußerung dazu gebeten worden. Die Beklagte hat damals nicht etwa geltend gemacht, dass die Klägerin zu teure Ware einkaufe. Sie hat auch keine konkrete andere Bezugsquelle mit besseren Preisen genannt.

Auf den von der Klägerin vorgetragenen Weiterverkauf an ihre Abnehmerin kam es für den hier angenommenen Schadensersatzanspruch im Rahmen von Art. 75 CISG nicht weiter an.

Der Zinsanspruch der Klägerin beruht auf Art. 78 CISG.

Die Nebenentscheidungen folgen aus §§ 91, 709 ZPO.