

IHR

Internationales Handelsrecht

Zeitschrift für das Recht des internationalen
Warenkaufs und Warenvertriebs

5/2012

12. Jahrgang S. 177–220 Oktober 2012

Aus dem Inhalt

- ▶ *Ostendorf* – Die Wahl des auf internationale Wirtschaftsverträge anwendbaren Rechtsrahmens im Europäischen Kollisionsrecht: Rechtswahlklauseln 2.0 S. 177
- ▶ *Hellwege* – Die Geltungsbereiche des UN-Kaufrechts und des GEK im Vergleich S. 180
- ▶ *OLG Hamm* – Konstitutive Bedeutung der Schriftformabrede S. 186
- ▶ *OGH* – Beweislast für Kenntnis der Vertragswidrigkeit kann Verkäufer treffen S. 193
- ▶ *OLG Düsseldorf* – Vertriebshändler ist kein (Quasi-)Hersteller i.S.d. ProdHaftG S. 197
- ▶ *OLG Hamm* – Zuständigkeit nach Art. 5 Nr. 1 lit. b) EuGVVO erfasst sämtliche Klagen aus dem Vertrag S. 216

Herausgegeben von

RA Prof. Dr. Rolf Herber, Hamburg
RiOLG Prof. Dr. Ulrich Magnus, Hamburg
RA Prof. Dr. Burghard Piltz, Gütersloh
RA Dr. Karl-Heinz Thume, Nürnberg

gemeinsam mit

MRin Dr. G. Beate Czerwenka, Berlin
RA Dr. Tobias Eckardt, Leer
Prof. Dr. Franco Ferrari, Verona/New York
Prof. Dr. Christiana Fountoulakis, Fribourg
RA Prof. Dr. E. Christian Genzow, Köln
RA Dr. Christian Groß, Berlin
Prof. Dr. Peter Huber, Mainz
RA Dr. Stefan Kröll, Köln
Prof. Dr. Brigitta Lurger, Graz
Prof. Dr. Peter Mankowski, Hamburg
Prof. Dr. Ingo Saenger, Münster
Prof. Dr. Ingeborg Schwenzer, Basel

www.internationales-handelsrecht.net

s|e|l|p

sellier european law publishers

MANZ 

Aufsätze

Inhaltsverzeichnis

Aufsätze

Die Wahl des auf internationale Wirtschaftsverträge anwendbaren Rechtsrahmens im Europäischen Kollisionsrecht: Rechtswahlklauseln 2.0

Prof. Dr. *Patrick Ostendorf*, LL.M. (London), Bielefeld — 177

Die Geltungsbereiche des UN-Kaufrechts und des Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts im Vergleich

Prof. Dr. *Phillip Hellwege*, Augsburg — 180

Entscheidungen

UN-Kaufrecht (CISG)

Art. 35, 45, 74 CISG

1. Einer zwischen den Parteien abgesprochenen Schriftformabrede kommt im Zweifel konstitutive Bedeutung zu.
2. Vom Handelsbrauch abweichende Zusagen zur Qualität der zu liefernden Ware müssen unzweifelhaft und ausdrücklich erklärt werden.
3. Zur Ermittlung des gewöhnlichen Gebrauchszweckes der zu liefernden Ware ist auf die im Land des Verkäufers herrschenden Standards abzustellen.
Deutschland: OLG Hamm, Urteil vom 30.11.2010, I-19 U 147/09 — 186

Art. 8, 39 CISG; Art. 6:120 nI. BW; § 13 a UStG

1. Ist ein grenzüberschreitender Kaufvertrag für den Verkäufer eine „innergemeinschaftliche Lieferung“, so sind Brutto- und Nettopreis identisch, weil der Verkäufer nicht Schuldner der Umsatzsteuer ist. Der Käufer darf die von ihm geschuldete Umsatzsteuer nicht vom vereinbarten (Brutto-)Preis abziehen.

2. Ein Tenor ist hinreichend bestimmt, wenn er auf einen dynamischen Zinssatz der Europäischen Zentralbank Bezug nimmt.

Deutschland: AG Geldern, Urteil vom 17.8.2011 – 4 C 27/09 — 190
(mit Anmerkung von RA Prof. Dr. *Burghard Piltz*, Gütersloh) — 192

Art. 35, 36, 38, 39, 40 CISG

Die Beweislast dafür, dass er eine Vertragswidrigkeit kannte oder über eine solche nicht in Unkenntnis sein konnte, kann unter dem Gesichtspunkt der Beweisnähe den Verkäufer treffen, wenn eine Beweisführung mit unzumutbaren Beweisschwierigkeiten für den Käufer verbunden wäre (hier: bestrahltes Paprikapulver).
Österreich: OGH, Beschluss vom 14.2.2012 – 10 Ob 4/12d — 193

Vertriebsrecht

§ 823 Abs. 1 BGB; §§ 1, 4 Abs. 1 und 2 ProdHaftG; §§ 29, 37 Abs. 7 MPG

1. Wer lediglich den Vertrieb eines Produktes betreibt, ohne Produktionstätigkeit zu entfalten, ist auch dann kein (Quasi-)Hersteller im Sinne des ProdHaftG, wenn er eine Tochtergesellschaft des herstellenden Konzerns ist.
2. Ein Vertriebshändler haftet nicht für die Produktsicherheit im Rahmen der Verkehrssicherungspflicht, soweit es um Fabrikations- und Konstruktionsfehler geht.
3. Zu den Voraussetzungen, unter denen den Gegner eine sekundäre Darlegungslast trifft.
Deutschland: OLG Düsseldorf, Urteil vom 14.3.2012 – I-15 U 122/10 — 197

§§ 254 Abs. 2, 276 Abs. 1 S. 1, 280 Abs. 1 S. 1 BGB

Ein Franchisegeber ist verpflichtet, den Franchisenehmer vor Vertragsschluss über die Rentabilität des Franchisesystems aufzuklären, wobei sich die Reichweite der Aufklärungspflicht nach § 242 BGB bemisst. Die zur Verfügung gestellten Daten müssen auf den konkreten Standort bezogen sein, dürfen nicht lediglich den Charakter einer Schätzung aufweisen und müssen eine Wirklichkeitsprüfung ermöglichen.

Deutschland: OLG Hamm, Urteil vom 22.12.2011 – I-19 U 35/10 _____ 208

§ 90a HGB, § 8 UWG

Da aus wettbewerbsrechtlicher Sicht grundsätzlich kein Anspruch auf Fortbestand des Kundenstamms besteht, ist das Abwerben von Kunden nur bei Hinzutreten besonderer Umstände unlauter. Das Abwerben von Kunden gehört auch während der Dauer der vertraglichen Bindung an einen Mitbewerber zum Wesen des freien Wettbewerbs. Der abwerbende Mitbewerber darf daher auf die regelkonforme Vertragsauflösung hinwirken.

Deutschland: OLG München, Urteil vom 1.3.2012 – 23 U 3746/11 _____ 213

Internationales Zivilprozessrecht**§ 12 Abs. 1 AVAG; Art. 34, 35, 45 EuGVVO**

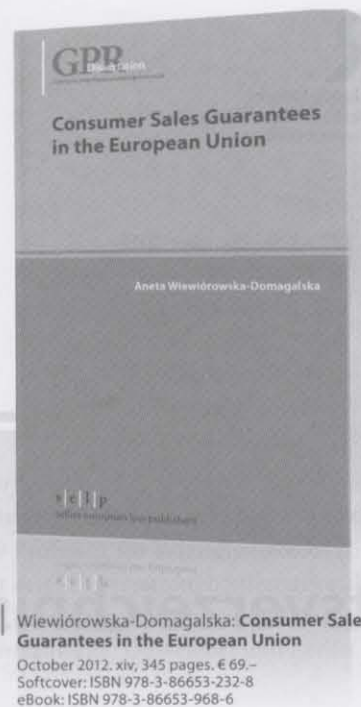
Beruft sich der Schuldner im Verfahren der Vollstreckbarerklärung nach der Verordnung auf nachträglich entstandene materiell-rechtliche Einwendungen gegen den titulierten Anspruch, die weder unstreitig noch rechtskräftig festgestellt sind, so wird er damit nicht gehört (Anschluss an EuGH, NJW 2011, 3506).

Deutschland: BGH, Beschluss vom 12.7.2012 – IX ZB 267/11 _____ 214

Art. 5 Nr. 1 lit. b) erster Gedankenstrich EuGVVO

Die internationale Zuständigkeit nach Art. 5 Nr. 1 lit. b) erster Gedankenstrich EuGVVO umfasst sämtliche Klagen aus dem Vertrag über den Verkauf beweglicher Sachen und nicht nur diejenigen aus der Lieferverpflichtung als solcher. Verträge über die Lieferung herzustellender oder zu erzeugender Ware sind auch bei bestimmten Vorgaben des Auftraggebers zu Beschaffung, Verarbeitung und Lieferung der Ware Kaufverträge über bewegliche Sachen im Sinne der Vorschrift.

Deutschland: OLG Hamm, Urteil vom 9.9.2011 – I-19 U 88/11 _____ 216



Wiewiórska-Domagalska: **Consumer Sales Guarantees in the European Union**

October 2012. xiv, 345 pages. € 69.–
Softcover: ISBN 978-3-86653-232-8
eBook: ISBN 978-3-86653-968-6

Comprehensive analysis of sales guarantees

This book fills an important gap in **European sales law** literature, where sales law is a much-studied object for legal comparatists, while at the same time comprehensive analysis of sales guarantees is largely missing. The volume constitutes one of the **key results** of a large-scale research project conducted under the auspices of the Study Group on a European Civil Code and, thus, can be seen as the work underlying the Chapter 6 provisions' on guarantees of the **Principles of European Law on Sales (PELS)** and the **Draft Common Frame of Reference (DCFR)**.

The book provides an exhaustive analysis of the legal phenomenon of the **consumer guarantee**, disclosing the competition law roots of the legislation on it, the effects of the **Unfair Contract Terms Directive** and the **Consumer Sales Directive**. Furthermore, it studies the solutions adopted in the Consumer Sales Directive and questions their effectiveness.

Hence, the book is absolutely recommendable for any **academic** or **practitioner** working in the field of consumer guarantee legislation.

s|e|l|l|p

sellier european law publishers

Geibelstraße 8 • D-81679 München • info@sellier.de
Tel +49-89-45 10 84 58-0 • Fax +49-89-45 10 84 58-9