

IHR

Internationales Handelsrecht

International Commercial Law

Zeitschrift für das Recht des internationalen
Warenkaufs und -vertriebs

1/2006

6. Jahrgang S. 1-48 Februar 2006

Aus dem Inhalt

- *Ferrari* – What sources of law for contracts for the international sale of goods? – Why one has to look beyond the CISG S. 1
- *Ostendorf/Neumann/Ventsch* – Möglichkeiten und Grenzen von Haftungsbeschränkungen in internationalen Lieferverträgen zwischen Unternehmern S. 21
- *OQH (Wien)* – „Gepflogenheiten“ im Sinne des Art. 9 CISG S. 31
- *LG Neubrandenburg* – Voraussetzungen für die wirksame Einbeziehung von AGB bei UN-Kaufverträgen S. 26
- *CISG-AC opinion no. 5* – Buyer's rights on avoidance of contract in case of non-conforming goods S. 35

Herausgegeben von

RA Jacobus Bracker, Hamburg
RA Prof. Dr. Rolf Herber, Hamburg
RiOLG Prof. Dr. Ulrich Magnus, Hamburg
RA Prof. Dr. Burghard Piltz, Gütersloh

gemeinsam mit

Prof. Dr. Franco Ferrari, Verona
Ass.-Prof. Dr. Christiana Fountoulakis, Basel
Prof. Dr. Peter Huber, Mainz
Dr. Stefan Kröll, Köln
Prof. Dr. Brigitta Lurger, Graz
Prof. Dr. Ingo Saenger, Münster

unter Mitarbeit von

Prof. Dr. Joachim Bonell, Rom; MRin Dr. G. Beate Czerwenka, Berlin; VRinBGH Dr. Katharina Deppert, Karlsruhe; Prof. Dr. Norbert Horn, Köln; Prof. Dr. Dres. h.c. Peter Schlechtriem, Freiburg; RA Prof. Dr. Rolf A. Schütze, Stuttgart; Prof. Dr. Ingeborg Schwenzer, Basel

 **Sellier.**
European Law Publishers

MANZ 

Geschäftsführender Herausgeber:
RA Prof. Dr. Rolf Herber
in Soz. Ahlers & Vogel
Schaartor 1
20459 Hamburg

Internationales Handelsrecht

International Commercial Law
Zeitschrift für das Recht des internationalen
Warenkaufs und -vertriebs

1/2006

6. Jahrgang S. 1-48 Februar 2006

LOUISIANA STATE
UNIVERSITY

NOV 15 2006

LAW LIBRARY

Inhaltsverzeichnis

Aufsätze

What sources of law for contracts for the
international sale of goods? – Why one has to look
beyond the CISG

Prof. Dr. *Franco Ferrari*, Verona

1

Möglichkeiten und Grenzen von Haftungs-
beschränkungen in internationalen Lieferverträgen
zwischen Unternehmern

RAe *Patrick Ostendorf*, *Nils Neumann* und
Verena Ventsch, München

21

Entscheidungen

UN-Kaufrecht (CISG)

Art. 6, 8, 14, 55 CISG

1. Für eine wirksame Einbeziehung von Allgemeinen
Geschäftsbedingungen ist, neben dem für den
Empfänger des Angebotes erkennbaren Willen des
Anbietenden, die Bedingungen in den Vertrag
einbeziehen, erforderlich, daß dem Erklärungsgegner
der Text übersandt oder anderweitig zugänglich
gemacht wird.

2. Es steht der Wirksamkeit eines Kaufvertrages
nicht entgegen, daß sich die Parteien bezüglich des
Preises lediglich darauf geeinigt haben, daß dieser
„während der Saison“ bestimmt werden solle.

Deutschland: Landgericht Neubrandenburg, Urteil
vom 3.8.2005 – 10 O 74/04

26

Art. 9 CISG

Gepflogenheiten im Sinne des Art. 9 CISG sind
Verhaltensweisen zwischen den Parteien, die mit einer
gewissen Häufigkeit und während eines gewissen
Zeitraums von den Parteien gesetzt werden und von
denen dann nach Treu und Glauben angenommen
werden kann, daß sie in einem gleichgelagerten Fall
wieder beachtet werden. Dies kann auch für die
wirksame Einbeziehung deutschsprachiger Allgemeiner
Geschäftsbedingungen in einen ansonsten in Englisch
abgefaßten Vertrag zwischen einer Firma mit Sitz in
Hong Kong und einer Firma mit Sitz in Österreich
gelten.

Österreich: OGH Urteil vom 31.8.2005 – 7Ob175/05v 31

Art. 78 CISG

Da die Höhe des Zinssatzes nicht vom CISG geregelt
wird, ist zu dessen Bestimmung auf das nationale Recht
zurückzugreifen, das nach dem internationalen Privat-
recht des Forumstaates zu ermitteln ist.

Schweiz: Handelsgericht des Kantons Aargau, Urteil
vom 25.1.2005 – OR.2004.00055

34

Dokumentation

CISG Advisory Council Opinion No. 5

The buyer's right to avoid the contract in case of
non-conforming goods or documents

35