

b) Sozialplan¹²⁸

Wird mehr als 9 Arbeitnehmern von einem Arbeitgeber gekündigt, der mindestens 50 Beschäftigte hat, so muß er unter Konsultierung des comité d'entreprise bzw. der délégués du personnel einen Sozialplan ausarbeiten¹²⁹. Eine Definition des Begriffs des Sozialplans enthält der C Trav. nicht. Der accord interprofessionnel vom 20. 10. 1986 gibt folgende Beispiele: interne Umschulung, convention de conversion, Vorruhestandsösungen, Rückreisehilfen an Gastarbeiter usw.

c) Rechtsfolgen der Nichtbeachtung der vorgeschriebenen Sozialmaßnahmen

Die einschlägigen Bestimmungen enthalten keine Regelungen. Bestritten ist, ob Art. L 122-14-4 (Nichtbeachtung von Verfahrensvorschriften) einschlägig ist¹³⁰. Domerque will bei Nichtbeachtung der Vorschriften bzgl. des Angebots einer Umschulung auf Art. 1382 CC zurückgreifen¹³¹. Auch sei der Richter, der die Entscheidung im Verfahren des einstweiligen Rechtsschutzes trifft (juge des référés), kompetent, nach Art. R 516-30 im Rahmen einer einstweiligen Verfügung den Arbeitgeber zur Einhaltung der Sozialmaßnahmen zu zwingen. Es stellt sich außerdem in der Praxis das Problem der Überwachung sowohl der Umschulungsverträge als auch des Sozialplans durch die zuständige Behörde gemäß Art. L 321-7 Abs. 3.

Abschließend kann all dies nicht beurteilt werden, solange die Rechtsprechung die gesetzlichen Lücken nicht geschlossen hat. An dieser Stelle sei aber noch darauf hingewiesen, daß die Verwaltung de facto die Möglichkeit hat, über die Verweigerung der Unterschrift beim Abschluß der Umschulungsverträge oder durch die Ablehnung des Sozialplans auf den Arbeitgeber einzuwirken. Ob die Zustimmung des Staates bei der Umschulung im freien Ermessen der Behörde steht, ist bestritten, da von ihr öffentliche Ausgaben abhängen¹³². Auch kann es in der Praxis zu einer Verschiebung der Kontrolle vom inspecteur départemental zur ASSEDIC kommen¹³³.

5. Prozeßzuständigkeit¹³⁴

Vor der Reform konnte es zur Verfahrensaufspaltung zwischen Verwaltungs- und Arbeitsgerichten kommen, da die behördliche Genehmigung bzw. Ablehnung der vorgesehenen Kündigungen einen Verwaltungsakt darstellte, der ausschließlich vom Verwaltungsrichter auf seine Rechtmäßigkeit überprüft werden konnte (contentieux de l'excès de pou-

voir)¹³⁵. Die Beurteilung der zivilrechtlichen Folgen einer Kündigung war dagegen dem Arbeitsgericht vorbehalten¹³⁶. Allein zuständig bei Anfechtung der Kündigung aus wirtschaftlichen Gründen a posteriori ist nunmehr das Arbeitsgericht¹³⁷, wobei jedoch anzumerken ist, daß nicht endgültig geklärt ist, ob die „avis“ der Arbeitsbehörde nicht als Verwaltungsakte einzustufen sind, die folgerichtig nur vom Verwaltungsrichter überprüft werden können¹³⁸.

D. Schlußbemerkung

Ob die Liberalisierungsmaßnahmen die erhoffte Belebung auf dem Arbeitsmarkt nach sich ziehen werden, ist sehr ungewiß. Allgemein ist festzustellen, daß sich der Freiraum der Sozialpartner im Vertragsrecht vergrößert hat, was aus der Sicht der Arbeitgeber positiv zu bewerten ist. Die Gewerkschaften als Interessenvertreter der Arbeitnehmer haben hingegen die Entwicklung zu mehr unstabilen Arbeitsverträgen in verschiedenen Stellungnahmen bedauert. Eine abschließende Bewertung der Reform der Kündigung aus wirtschaftlichen Gründen kann noch nicht erfolgen. Im Vergleich zum Rechtszustand vor den Reformen hat sich das Kündigungsverfahren beschleunigt. Befürchtet wird eine Prozeßwelle vor den Arbeitsgerichten. Ob sich diese Befürchtung bewahrheitet, wird man ebenfalls noch abwarten müssen. Zu kritisieren ist die Vielfalt der Texte bei den einschlägigen Verfahrensbestimmungen, die nicht gerade zur Rechtssicherheit beiträgt.

128 Vgl. dazu Couturier, Dr. Soc. 1987. 217 ff.; Lefebvre (Fn. 21), Nr. 5792.

129 Vgl. Art. 12 des accord national interprofessionnel vom 20. 10. 1986 (Fn. 59).

130 Vgl. oben C II 3 d; vgl. weiter Lyon-Caen, Dr. Soc. 1987. 243 Nr. 6.

131 Dr. Soc. 1987. 250 ff.

132 Vgl. Lyon-Caen, Dr. Soc. 1987. 246 ff. m. w. N.

133 Vgl. ausführlich zu diesem wichtigen Problembereich Lyon-Caen, Dr. Soc. 1987. 246 f. Nr. 14 f. Fn. 78 m. w. N.

134 Vgl. ausführlich Pettiti, GP 1987 D 108 Nr. 7; Normand, Dr. Soc. 1987. 259 ff.; Supiot, Dr. Soc. 1986. 286 ff.

135 Vgl. Lamy Social 1986 Nr. 1994 ff. Allgemein zum recours pour excès de pouvoir Sonnenberger/Schweinberger (Fn. 79), Nr. 129.

136 Vgl. Lamy Social 1986 Nr. 2000 ff.

137 Veränderungen im Verfahrensrecht ergeben sich aus dem Gesetz Nr. 86 - 1319 vom 30. 12. 1986, JCP 1987 III 59594, und dem Dekret vom 29. 6. 1987, GP 1987 L 243 f.; vgl. Lamy Social 1987 Nr. 2063 mise à jour H, die die Beschleunigung des Verfahrens zum Inhalt haben. So darf der Prozeß im Prinzip eine Höchstdauer von 10 Monaten nicht überschreiten.

138 Vgl. dazu Fn. 84 und 133 m. w. N.

Das portugiesische Handelsvertretergesetz von 1986

Von Stephan STIEB und Ralph GLÜCKSMANN, Rechtsanwalt, Hamburg

I. Einleitung

Am 3. 8. 1986 sind in Portugal erstmals spezielle Vorschriften zur Regelung des Rechts der Handelsvertretung in Kraft getreten¹. Die Anwendung der Auftrags- und Kommissionsvorschriften im Zivilgesetzbuch und Handelsgesetzbuch ist damit obsolet². Aus der Gesetzesbegründung ergibt sich, daß die Neuregelung nach dem Beitritt Portugals zur Europäischen Gemeinschaft am 1. 1. 1986 offenbar unumgänglich geworden war. Die Handelsvertretung erfolgt nach der Definition des Gesetzes aufgrund eines Vertrages, durch den sich der eine Teil (Handelsvertreter) verpflichtet, für den anderen Teil (Unternehmer) in einem bestimmten Bereich oder unter einer bestimmten Anzahl von Kunden Geschäfte zu vermitteln. Die Tätigkeit muß selbständig, auf Dauer und gegen Entgelt ausgeübt werden. Der Handelsvertreter darf

grundsätzlich nur dann im Namen des Unternehmers Verträge abschließen, wenn er hierzu schriftlich mit den erforderlichen Vollmachten ausgestattet worden ist. Zum Forderungszug ist eine besondere Vollmacht notwendig. Die Einschaltung von Untervertretern ist unbedenklich, kann aber ausgeschlossen werden. Ein ohne Vertretungsmacht im Namen des Unternehmers abgeschlossenes Geschäft kommt wirksam zustande, sofern der Unternehmer nicht unverzüglich nach Kenntnis des Abschlusses und des wesentlichen Vertragsinhaltes dem gutgläubigen Dritten gegenüber

1 Decreto-Lei No. 178/86 de 3. 7. 1986.

2 Zur Rechtslage vor Inkrafttreten des Gesetzes vgl. Fichna, Ausländisches Handelsvertreterrecht, 4. Aufl. 1986, S. 364 ff. (Internationales Handelsvertreterrecht; Teil 2); Haumann, Das Handelsvertreterrecht in Europa, 5. Aufl. 1986, S. 75 ff.

widerruft. Das Geschäft ist in jedem Fall wirksam, wenn es nach Abwägung aller Umstände offensichtliche und schwerwiegende Gründe gibt, die das Vertrauen des gutgläubigen Dritten in eine bestehende Vertretungsmacht des Handelsvertreters schützen, und der Unternehmer ebenfalls dazu beigetragen hat, das Vertrauen des Dritten zu stärken.

II. Rechte und Pflichten der Vertragsparteien

Die Hauptpflicht des Handelsvertreters besteht in der pflichtgemäßen Wahrnehmung der Interessen des Unternehmers. In diesem Rahmen kann er alle unaufschiebbaren und unerläßlichen Vorkehrungen treffen. Insbesondere muß er alles unternehmen, um die vollständige Erfüllung des Vertragszweckes zu erreichen; er ist verpflichtet, die Weisungen des Unternehmers zu beachten, soweit diese nicht seine Selbständigkeit beeinträchtigen; er muß den Unternehmer über die Situation des Marktes und die Entwicklungstendenzen informieren, zu gegebener Zeit abrechnen und dem Unternehmer alle Auskünfte erteilen, die für eine ordnungsgemäße Geschäftsabwicklung erforderlich sind. Hierzu gehören auch Auskünfte über die Zahlungsfähigkeit der Kunden. Es dürfte jedoch zu weit gehen, in dieser Bestimmung eine Pflicht des Handelsvertreters zur Prüfung der Solvenz seiner Kunden zu sehen. Ein Delkredere bedarf wie im deutschen Recht der Schriftform und kann nur für bestimmte Geschäfte oder für noch unbestimmte Geschäfte mit bestimmten Dritten übernommen werden. Der Handelsvertreter unterliegt auch nach Vertragsbeendigung einer weitgehenden Verschwiegenheitspflicht. Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse darf er nur verwerten, wenn die Berufsauffassung eines ordentlichen Kaufmanns dies im Ausnahmefall zuläßt. Ein Wettbewerbsverbot für die Zeit nach Vertragsbeendigung muß hingegen schriftlich vereinbart werden. Es darf höchstens für die Dauer von zwei Jahren bestehen und begründet einen Anspruch des Handelsvertreters auf Entschädigung. Der Unternehmer seinerseits muß dem Handelsvertreter alle Unterlagen zur Verfügung stellen, die zur Durchführung und Erfüllung des Vertrages erforderlich sind; er muß den Handelsvertreter unverzüglich informieren, wenn er nur in erheblich geringerem Umfang Geschäfte abschließen kann oder will, als dies vereinbart oder den Umständen nach zu erwarten gewesen ist. Der Unternehmer muß den Handelsvertreter außerdem unverzüglich über die Annahme oder Ablehnung eines vermittelten oder ohne Vertretungsmacht geschlossenen Geschäftes unterrichten, ihm in bestimmten Zeitabständen eine Aufstellung über die abgeschlossenen Verträge und die sich daraus ergebenden Provisionen übersenden und die vereinbarten Vergütungen und Delkredereprovisionen zahlen. Ist die Höhe der Vergütung oder Provision nicht ausdrücklich vereinbart, richtet sich diese nach Handelsbrauch oder billigem Ermessen. Der Provisionsanspruch entsteht, wenn ein Geschäftsabschluß ursächlich auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen ist. Die Anbahnung eines Vertragsabschlusses ist für das Entstehen des Provisionsanspruches ausreichend. Ist dem Handelsvertreter absprachegemäß ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis überlassen worden, so erhält er als „Exklusivagent“ die Provision für alle Geschäftsabschlüsse, die in seinem Bereich auch ohne seine Mitwirkung zustande gekommen sind, es sei denn, es ist etwas anderes zwischen dem Handelsvertreter und dem Unternehmer vereinbart worden. Die Provision wird fällig, sobald der Kunde seine Verpflichtungen gegenüber dem Unternehmer erfüllt hat. Besteht ein Delkredere, werden die geschuldeten Provisionen bei Vertragsabschluß fällig. Falls nicht anders vereinbart, hat der Handelsvertreter keinen Anspruch auf Ersatz der ihm im üblichen Geschäftsgang entstandenen Auslagen. Wird der Vertrag wegen eines dem Unternehmer zurechenbaren Umstandes nicht erfüllt, verliert der Handelsvertreter seinen Provisionsanspruch nicht.

III. Regelungen bei Vertragsende

Das Vertragsverhältnis zwischen Handelsvertreter und Unternehmer kann auf verschiedene Weise beendet werden. Eine Vertragsaufhebung im gegenseitigen Einverständnis muß schriftlich erfolgen. Der Handelsvertretervertrag kann durch Fristablauf, Eintritt einer auflösenden oder aufschiebenden Bedingung, durch Tod des Handelsvertreters oder Auflösung der juristischen Person auf Unternehmenseite hinfällig werden. Auf unbestimmte Zeit geschlossene Verträge können schriftlich gekündigt werden. Darüber hinaus sieht das Gesetz vor, daß beide Parteien unter bestimmten Umständen die sofortige Auflösung des Vertrages erklären können. – Erhebliche Unterschiede zum deutschen Recht gibt es bei den Kündigungsfristen. Während in der Bundesrepublik eine Kündigungsfrist von 6 Wochen zum Quartalsende in den ersten 3 Jahren der Vertragsdauer und eine Kündigungsfrist von mindestens 3 Monaten zum Quartalsende nach einer Vertragsdauer von 3 Jahren gilt, so sehen diese Fristen im portugiesischen Recht anders aus³. Ein auf unbestimmte Zeit geschlossener Vertrag darf danach nur mit einer Kündigungsfrist von 30 Tagen gekündigt werden, sofern der Vertrag noch nicht länger als 6 Monate besteht. Beträgt die Vertragsdauer weniger als ein Jahr, so ergibt sich eine Kündigungsfrist von 60 Tagen. Nach einer Vertragslaufzeit von mehr als einem Jahr ergeben sich Kündigungsfristen zwischen 3 und 12 Monaten, je nachdem, ob es sich aus der Sicht der Parteien um einen wichtigen Vertrag gehandelt hat und sonstige Umstände von Bedeutung sind. Die Kündigung wird jeweils zum Monatsende wirksam. Die Kündigungsfristen sind unabdingbar. Eine Nichtbeachtung führt zu Schadensersatzansprüchen der anderen Seite. Zu ersetzen ist der Schaden, der durch die nicht fristgerechte Kündigung entsteht. Ist der Handelsvertreter von der nicht fristgerechten Kündigung betroffen, kann er als pauschalierten Schadensersatz einen Betrag fordern, der sich nach der mittleren monatlichen Vergütung der letzten 12 Monate richtet und mit der Anzahl der bis zu einer fristgerechten Kündigung noch fehlenden Monate multipliziert wird. Beträgt die Vertragsdauer weniger als ein Jahr, wird die Gesamtlaufzeit des Vertrages der Berechnung der mittleren monatlichen Vergütung zugrunde gelegt. – Die sofortige Auflösung eines befristeten oder unbefristeten Vertrages muß der anderen Seite gegenüber innerhalb eines Monats nach Kenntnis der die Auflösung rechtfertigenden Tatsachen schriftlich unter Angabe der Gründe erklärt werden. Die Auflösung ist gerechtfertigt, wenn eine Partei ihren Verpflichtungen nicht nachkommt und der anderen Partei wegen der Schwere der Vertragsverletzung oder ihrer Wiederholung ein weiteres Festhalten am Vertrag nicht zugemutet werden kann; wenn die Verwirklichung des Vertragszweckes schwer behindert oder unmöglich gemacht wird und es der anderen Partei aufgrund der Umstände nicht mehr zumutbar ist, das vereinbarte Vertragsende abzuwarten; oder wenn eine Partei wegen Betruges angezeigt worden ist. Nach der sofortigen Auflösung des Vertrages hat jede Seite einen Anspruch auf Schadensersatz nach den allgemeinen zivilrechtlichen Grundsätzen, sofern der andere Vertragspartner seinen Verpflichtungen nicht nachgekommen ist. Erfolgte die Vertragsauflösung, weil die Verwirklichung des Vertragszweckes schwer behindert oder unmöglich gemacht wurde oder weil eine Partei wegen Betruges angezeigt worden ist, bemißt sich der Schadensersatz nach billigem Ermessen.

Der Handelsvertreter hat nach Vertragsbeendigung unter ähnlichen Voraussetzungen wie im deutschen Recht einen Ausgleichsanspruch für den Kundenstamm: er muß neue Kunden für den Unternehmer geworben oder die Geschäfts-

³ Eine kürzere Kündigungsfrist kann nach deutschem Recht in den ersten 3 Jahren der Vertragsdauer nur nach Maßgabe des § 89 Abs. 1 Satz 2 Abs. 3 HGB vereinbart werden.

verbindung mit einem Kunden wesentlich erweitert haben; der Unternehmer muß aus der Geschäftsverbindung, die der Handelsvertreter hergestellt hat, auch nach Vertragsbeendigung erhebliche Vorteile haben. Weitere Voraussetzung ist, daß der Handelsvertreter nach Vertragsende für diesen Kundenkreis keine Vergütungen mehr enthält. Der Ausgleichsanspruch bemißt sich nach billigem Ermessen und muß innerhalb von 3 Monaten nach Vertragsbeendigung geltend gemacht werden. Der Handelsvertreter hat für nach Vertragsbeendigung abgeschlossene Geschäfte des Unternehmers nur dann einen Provisionsanspruch, wenn er nachweist, daß er den Vertragsschluß angebahnt oder vorbereitet hat, er seinen vertraglichen Verpflichtungen nachgekommen ist, die Geschäftstätigkeit durch ihn entwickelt worden ist und die Geschäftsabschlüsse in einem angemessenen Zeitraum nach Vertragsbeendigung erfolgt sind.

IV. Sonstige Regelungen

Das portugiesische Handelsvertretergesetz von 1986 enthält in Artikel 38 zum Schutz des Handelsvertreters eine wichtige kollisionsrechtliche Bestimmung. Danach ist auf Verträge, die ausschließlich oder überwiegend auf portugiesischem Territorium abgewickelt werden, bei Vertragsende nur portugiesisches Recht anzuwenden, soweit dieses für den Handelsvertreter günstiger ist. Im übrigen sind die Parteien in der Wahl des anzuwendenden Rechtes frei, sofern das gewählte Recht eine gewisse Beziehung zum Vertrag aufweist oder einem sonstigen Interesse der Parteien entspricht. Fehlt es an einer Vertragsklausel über die Rechts-

wahl, kommt das Recht eines eventuellen gemeinsamen Aufenthaltsortes der Parteien oder das Recht des Abschlußortes zum Zuge. Ist der Vertrag auf dem Korrespondenzwege zustande gekommen, gilt er dort als abgeschlossen, wo dem Anbietenden die Annahme seines Angebotes bekannt geworden ist. Außer im Fall einer ausschließlichen Zuständigkeit⁴ kann die Zuständigkeit portugiesischer Gerichte in Rechtsstreiten von Ausländern mit Portugiesen zugunsten eines ausländischen Gerichtsstandes auch ausgeschlossen werden. Da Portugal und die Bundesrepublik aber kein Abkommen über die gegenseitige Anerkennung und Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen geschlossen haben⁵, werden Urteile bundesdeutscher Gerichte in Portugal erst nach nochmaliger Überprüfung durch ein portugiesisches Gericht für vollstreckbar erklärt⁶. Nicht zuletzt aus diesem Grunde erscheint es sinnvoll, einen portugiesischen Gerichtsstand und die Anwendung portugiesischen Rechtes zu vereinbaren.

- 4 Etwa in Insolvenz-, Konkurs- oder arbeitsrechtlichen Sachen.
- 5 Dem Übereinkommen der Europäischen Gemeinschaft über die gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen vom 27. 9. 1968 (BGBl 1972 II S. 774) ist Portugal bislang nicht beigetreten.
- 6 Ausländische Schiedssprüche (nicht auch Schiedsvergleiche) sind in Portugal ohne weiteres vollstreckbar; im Verhältnis der Bundesrepublik zu Portugal gelten hier noch das Genfer Protokoll über Schiedsklauseln im Handelsverkehr vom 24. 9. 1923 (RGBI 1925 II S. 47) und das Genfer Abkommen zur Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche vom 26. 9. 1927 (RGBI 1930 II S. 1067).

Zum Regreß im US-amerikanischen Produkthaftpflichtprozeß

Von Rechtsanwalt und Attorney at Law (New York)
Dr. Roderich C. THÜMMEL, LL.M. (Harvard), Stuttgart

Stichworte: USA / Produkthaftpflichtprozeß / Adressatenkreis der Produkthaftpflicht / Rückgriffsanspruch / Prozessuale Durchsetzung des Rückgriffsanspruchs

1. Entstehung der Regreßlage

Durch Berichte in den Medien und vielfältige Fachpublikationen¹ sind die sich aus dem US-amerikanischen Produkthaftpflichtrecht für den deutschen Exporteur ergebenden Risiken in den Umrissen weithin bekannt. Dies gilt zunächst für den weiten Zuständigkeitsrahmen, den US-amerikanische Gerichte auch bei Beteiligung ausländischer Unternehmen für sich in Anspruch nehmen², sowie für den Ablauf des Verfahrens mit den für den kontinentaleuropäischen Juristen fremden Einrichtungen des „jury trial“³, der „pre-trial discovery“⁴ und der Möglichkeit, hohe Schmerzensgelder oder sogar „punitive damages“⁵ zu verhängen. Auch die Haftungsgrundlagen, d.h. die im common law überlieferte negligence-Haftung, die aus vertragsrechtlichen Ursprüngen fließende warranty liability und die seit der Entscheidung des kalifornischen Supreme Court in der Sache Greenman v. Yuba Power Products, Inc.⁶ aus dem Jahre 1963 berühmte strict liability, waren häufig Gegenstand auch deutschsprachiger Abhandlungen⁷. Letztere ist zweifellos die bedeutsamste Anspruchsgrundlage, da sie den Hersteller eines schadenstiftenden Produktes unabhängig von einem Verschulden immer dann haften läßt, wenn dieses Produkt einen Herstell- oder Konstruktionsfehler aufweist oder notwendige Warnhinweise fehlen.

Weniger häufig erörtert ist der Adressatenkreis der Produkthaftpflicht. Dabei geht es um die Frage, wer von dem durch ein fehlerhaftes Produkt Geschädigten in Anspruch

genommen werden kann. Es ist dies natürlich zunächst derjenige, der das Produkt in seinem Betrieb hergestellt hat. Neben dem unmittelbaren Produzenten haften nach den Grundsätzen der strict liability für die Fehlerfreiheit eines Produktes aber vom Zulieferer einzelner Teile bis zum Einzelhändler grundsätzlich sämtliche an der Handelskette beteiligten Unternehmen, sofern nur das Produkt (oder ein fehlerhaftes Teil davon) durch ihre Hände gegangen ist⁸. Daneben kommen noch Lizenz- und Franchisegeber⁹ als

- 1 Z. B. v. Hülsen, RIW 1979 S. 365 ff.; ders., RIW 1982 S. 1 ff.; ders., RIW 1983 S. 633 ff.; v. Hülsen/Brüning-Brinkmann, RIW 1985 S. 187 ff.; Hoechst, Die US-amerikanische Produzentenhaftung, 1986; Lorenz, RIW 1980 S. 609 ff.; Conway, Produkthaftpflicht International (PHI) 1984 S. 4 ff.; Wölker, ZVglRWiss 85 (1986) 164 ff.; Magotsch, RIW 1987 S. 673 ff., jeweils m. w. N.
- 2 Vgl. hierzu etwa Barron/Dielmann, Prozeßführung und Schiedsgerichtsbarkeit in den USA, 1986, S. 66 ff.; Lange/Black, Der Zivilprozeß in den Vereinigten Staaten, 1987, S. 42 ff.; Otte, IPRax 1987 S. 384 ff.
- 3 Vgl. etwa Heidenberger, RIW 1982 S. 872 ff.; Lange/Black (Fn. 2), S. 99 ff.
- 4 Vgl. die ausführliche Darstellung von Junker, Discovery im deutsch-amerikanischen Rechtsverkehr, 1987, mit Bespr. von Thümmel, WM 1987 S. 1087 f.
- 5 Vgl. Elsing, US-amerikanisches Handels- und Wirtschaftsrecht, 1985, S. 86; Hoechst (Fn. 1), S. 73 f.; zur Anerkennungs- und Vollstreckungsproblematik Schütze, Festschrift für Nagel, 1987, S. 392 ff.
- 6 59 Cal. 2d 57 = 377 P. 2d 897 = 13 ALR 3d 1049.
- 7 Vgl. Elsing (Fn. 5), S. 80 ff.; Hoechst (Fn. 1), S. 3 ff.; Wölker, ZVglRWiss 85 (1986) S. 164, 169 ff., jeweils m. w. N.
- 8 Vgl. Noel/Phillips, Products Liability, 1981, S. 47 ff.; Hoechst (Fn. 1), S. 19 ff.
- 9 Kosters v. Seven-up Co., 595 F. 2d 347 (6th Cir. 1979); Carter v. Joseph Bancroft & Sons Co., 360 F. Supp. 1103 (E. D. Penn. 1973); Connelly v. Uniroyal, Inc., 389 N. E. 2d 155 (Ill. 1979); Hebel v.