

Newsletter Commercial

1. Ausgabe 2026

Inhalt

Kündigung im Insolvenzfall	4
Pharmazeutische Unternehmer vs. Lohnhersteller: Wer trägt (wirklich) das Risiko der Haftung nach § 84 AMG?	7
NATO erhöht Verteidigungsausgaben deutlich – Rechtliche Herausforderungen für eine Sicherheits- und Verteidigungsindustrie 5.0	9
Autoren dieser Ausgabe	12
Veranstaltungen, Veröffentlichungen und Blog	13

Liebe Leserinnen und Leser,

auch das vierte Quartal 2025 hat gezeigt, dass sich Unternehmen und Institutionen einem fortwährenden Wandel in nahezu allen Bereichen stellen müssen. Der Strukturwandel der deutschen Wirtschaft, angetrieben durch Dekarbonisierung, Digitalisierung, demografische Veränderungen und geopolitische Umbrüche, hält weiterhin an und beeinflusst Industrie und Produktionskapazitäten. Während das Wirtschaftswachstum im Jahr 2025 stagnierte, wird eine schrittweise Verbesserung des Bruttoinlandsproduktes ab 2026 erwartet. Die Inflation verharrt zwar weiterhin über dem Zielwert der Europäischen Zentralbank, jedoch zeigte sich eine Tendenz zur Verlangsamung, was Hoffnung auf eine zukünftige Zinssenkung weckt.

In der aktuellen Ausgabe unseres Newsletters finden Sie eine Zusammenfassung der rechtlichen Herausforderungen im Kontext der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie angesichts steigender Verteidigungsausgaben der NATO-Staaten. Darüber hinaus setzen sich unsere Autorinnen und Autoren mit der Gestaltung insolvenzabhängiger Standard-Lösungsklauseln auseinander. Ergänzend dazu beleuchten wir die Zuständigkeit deutscher Gerichte bei grenzüberschreitenden Verbraucherstreitigkeiten nach dem Brexit sowie Haftungsfragen im Zusammenhang mit § 84 Arzneimittelgesetz.

Wir möchten Sie mit unseren Beiträgen und Analysen dabei unterstützen, rechtliche Herausforderungen im Wirtschaftsalltag erfolgreich zu meistern. In diesem Zusammenhang weisen wir gerne auch noch einmal auf unsere in regelmäßigen Abständen stattfindenden Webinare zu aktuellen Themen aus dem Bereich „Commercial“ hin. Weitere Informationen finden Sie in unserem [Luther Veranstaltungskalender](#).

Dr. Steffen Gaber, LL.M. (Sydney)
Head of Commercial

Leon Breiden
Legal Content Coordinator

Kündigung im Insolvenzfall

Warum insolvenzabhängige Standard-Lösungsklauseln oft scheitern und wie sie wirksam gestaltet werden können



In sehr vielen (Vertriebs-)Verträgen – seien es Liefer-, Handelsvertreter-, Vertragshändlerverträge etc. – finden sich Klauseln wie diese (oder ähnlich):

„A hat das Recht, diesen Vertrag außerordentlich fristlos zu kündigen, sobald von B ein Insolvenzantrag gestellt oder ein vorläufiges Insolvenzverfahren über das Vermögen von B eröffnet wird.“

Mittels solcher Regelungen versuchen Unternehmen, sich gegen die Folgen von Insolvenzen ihrer Geschäftspartner zu schützen bzw. die damit verbundenen Auswirkungen zu minimieren – leider meistens ohne Erfolg. Denn solche Klauseln sind oftmals unwirksam. Zunächst scheitert die Wirksamkeit in der Regel bereits an § 119 InsO. Dieser erklärt Vereinbarungen, die im Voraus insbesondere das im Insolvenzfall bestehende **Wahlrecht des Insolvenzverwalters** über die Fortführung oder Beendigung eines Vertrages nach § 103 InsO einschränken, für unwirksam. Selbst wenn entsprechende Klauseln so formuliert sind, dass sie dieses Wahlrecht des Insolvenzverwalters nicht unzulässig beschränken, halten sie oft einer AGB-rechtlichen Kontrolle nicht stand.

Der Bundesgerichtshof (BGH) gab zuletzt mit Urteil vom 27. Oktober 2022 (Az. IX ZR 213/21) neue Hinweise dazu, wann eine insolvenzabhängige Lösungsklausel Bestand haben kann und wann sie unwirksam ist. Diese Entscheidung, sowie die steigende Relevanz entsprechender Klauseln in der aktuellen Wirtschaftslage, wird vorliegend zum Anlass genommen, um die Grenzen bei der Gestaltung solcher Lösungsklauseln in (Vertriebs-)Verträgen unter Berücksichtigung der

höchstrichterlichen Rechtsprechung in den vergangenen Jahren zu diesem Thema näher zu beleuchten.

I. Grundsätzliche Unwirksamkeit von insolvenzabhängigen Lösungsklauseln nach § 119 InsO?

Das Gesetz enthält keine abschließenden Regelungen zur Frage der Wirksamkeit von insolvenzabhängigen Lösungsklauseln. Im Kern stehen sich insofern zwei Auffassungen gegenüber:

- Eine Ansicht hält insolvenzabhängige Lösungsklauseln grundsätzlich nach § 119 InsO für **unwirksam**. Vorrangiges Ziel der Insolvenzordnung sei die gemeinschaftliche Befriedigung der Gläubiger. Die §§ 103, 105 InsO eröffnen dem Insolvenzverwalter die Möglichkeit, die Erfüllung laufender, gegenseitiger Verträge zu wählen und damit das Unternehmen wirtschaftlich fortzuführen. Dieser Zweck könne vereitelt werden, wenn sich der Vertragspartner des Schuldners wegen der Insolvenz von einem für die Masse günstigen Vertrag lösen und dadurch das Wahlrecht des Insolvenzverwalters unterlaufen kann.
- Die Gegenansicht hält insolvenzabhängige Lösungsklausel grundsätzlich für **wirksam**. Lösungsklauseln würden von § 119 InsO nicht erfasst, weil diese Klauseln den Bestand des Vertrags betreffen, nicht aber dessen Abwicklung im Sinne der Bestimmungen der §§ 103–118 InsO. Außerdem spreche die Entstehungsgeschichte der Norm gegen eine Unwirksamkeit entsprechender Klauseln.

II. Linie der Rechtsprechung zur Unwirksamkeit von insolvenzabhängigen Lösungsklauseln nach § 119 InsO

Bislang urteilte der *BGH* in drei Entscheidungen zu insolvenzabhängigen Lösungsklauseln, zusammengefasst wie folgt:

1. Mit Urteil vom 15. November 2012 (Az. IX ZR 169/11)

hatte der *BGH* Lösungsklauseln in Verträgen über die fortlaufende Lieferung von Waren oder Energie zugunsten eines Geldleistungsgläubigers, die an den Insolvenzantrag oder die Insolvenzeröffnung anknüpften, zu bewerten. Im Ergebnis hielt der *BGH* diese für unwirksam i. S. von § 119 InsO mit der Begründung, dass durch die getroffenen Regelungen im Voraus das Wahlrecht des Insolvenzverwalters nach § 103 InsO ausgeschlossen sei, *wofür es in diesem Fall auch keine spezialgesetzlich vorgesehene Lösungsmöglichkeit gab*.

2. Im Urteil vom 7. April 2016 (Az. VII ZR 56/15) bewertete

der *BGH* eine in einen Bauvertrag einbezogene entsprechende insolvenzabhängige Kündigungsmöglichkeit hingegen für wirksam, da diese nicht weiter als die gesetzliche Kündigungsmöglichkeit nach § 649 S. 1 BGB ging, wonach der Auftraggeber jederzeit berechtigt ist, den Werkvertrag zu kündigen; *mithin da es in diesem Fall eine entsprechende spezialgesetzliche Lösungsmöglichkeit gab*. Eine Beeinträchtigung des Wahlrechts des Insolvenzverwalters sei mit einer vertraglichen Lösungsklausel dann nicht verbunden, wenn sich die Lösungsmöglichkeit nicht allein wegen der Insolvenz ergebe, sondern sich **eng an eine gesetzliche Lösungsmöglichkeit anlehnt**.

3. In seinem neuesten Urteil vom 27. Oktober 2022 (Az. IX ZR 213/21)

zu diesem Themenkomplex erklärte der *BGH* eine insolvenzabhängige Lösungsklauseln für unwirksam,

„wenn der insolvenzabhängige Umstand für sich allein die Lösung vom Vertrag ermöglicht und die Lösungsklausel in Voraussetzungen oder Rechtsfolgen von gesetzlichen Lösungsmöglichkeiten abweicht, ohne dass für diese Abweichungen bei objektiver Betrachtung ex ante zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses auf der Grundlage der wechselseitigen Interessen der Parteien berechtigte Gründe bestehen.“

Im Ergebnis dürfte damit eine insolvenzabhängige Lösungsklausel gemessen an § 119 InsO wirksam sein, wenn sie entweder (i) gleichzeitig einer gesetzlich vorgesehenen Lösungsmöglichkeit entspricht oder (ii) zwar nicht einer gesetzlich

vorgesehenen Lösungsmöglichkeit entspricht, hierfür aber **berechtigte Gründe** bestehen.

III. Berechtigte Gründe für eine von gesetzlichen Lösungsmöglichkeiten abweichende Kündigungsklausel

In seinem Urteil vom 27. Oktober 2022 (Az. IX ZR 213/21) ließ der *BGH* zwar offen, ob in dem dort zu entscheidenden Fall ein berechtigter Grund vorlag. Allerdings führte der *BGH* generell aus, dass Lösungsklauseln regelmäßig **wirksam** seien,

- bei denen die Vertragsparteien nach der Interessenlage zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses innerhalb der vertragsautonomen Gestaltung eine **insolvenzrechtlich gerechtfertigte Zielsetzung** verfolgen (bspw. wenn der Vertrag als Teil einer Sanierung des Schuldners zustande kommt und die Klausel dazu dient, die Risiken eines Scheiterns der Sanierung abzumildern);
- für die das Gesetz eine Kündigung aus wichtigem Grund zulässt und die vertragliche Ausgestaltung der wichtigen Gründe durch **eine typisierte Interessenbewertung** für die darin geregelten Fälle gerechtfertigt ist.
- *Für die typisierte Bewertung sei dabei entscheidend, ob die mit der Insolvenz einhergehenden Risiken die weitere Vertragserfüllung in einem Ausmaß gefährden, das nach der Art der geschuldeten vertraglichen Leistungen und der wechselseitigen Interessen der Parteien bei einer vom Einzelfall losgelösten Betrachtung einen wichtigen Grund darstellen kann.*

Hingegen seien Lösungsklauseln jedenfalls dann regelmäßig **unwirksam**, wenn sie

- die Auflösung des Vertrags an geringere Voraussetzungen knüpfen als diejenigen, die vom Gesetzgeber für die Zeit ab Insolvenzantragstellung für unzureichend angesehenen werden;
- zugunsten eines Geldleistungsgläubigers vereinbart werden, u.a. da dieser grundsätzlich bereits über § 320 BGB bzw. – sofern er vorleistungspflichtig sein sollte – § 321 BGB ausreichend geschützt sei.

Außerdem können Lösungsklauseln einer **Ausübungskontrolle** unterliegen. Nimmt der Kündigungsberechtigte keine berechtigten Belange wahr – nutzt er beispielsweise die Insolvenz zur Durchsetzung höherer Preise oder er möchte er sich

von einem Vertrag lösen, dessen Durchführung durch die Insolvenz nicht erschwert würde – kann die Ausübung des Lösungsrechts nach Treu und Glauben ausgeschlossen sein.

IV. Fazit / Handlungsvorschläge

Zusammenfassend sollten Vertragsparteien im Ernstfall nicht automatisch darauf vertrauen, dass insolvenzabhängige Lösungsklauseln wirksam sind, da deren rechtliche Anforderungen – wie gezeigt – sowohl bei der Formulierung als auch bei der Anwendung sehr hoch sind.

Wer eine solche Klausel wirksam vereinbaren möchte, muss bei deren Gestaltung die Besonderheiten der jeweiligen Geschäftsbeziehung sorgfältig berücksichtigen und genau prüfen, ob bei objektiver Betrachtung aus der Sicht *ex ante* bei Vertragsschluss eine solche Regelung angesichts der konkreten Interessenbewertung tatsächlich sinnvoll und durchsetzbar ist. Hierbei ist insbesondere Folgendes zu beachten:

- Um eine wirksame Lösungsklausel im Insolvenzfall zu gestalten, sollte sich diese eng an den **vom BGH aufgestellten Maßstäben und Fallgruppen** orientieren.

Hierbei ist zu beachten, dass der *BGH* zwar dem Grunde nach allgemeingültige Grundsätze für die Wirksamkeit insolvenzabhängiger Lösungsklauseln formuliert hat. Nichtsdestotrotz müssen diese Maßstäbe auf den jeweiligen Vertragstyp (Liefervertrag, Vertragshändlervertrag, Handelsvertretervertrag etc.) gesondert angewendet und hierbei die Besonderheiten dieses Vertragstyps (dessen gesetzliche Kündigungsmöglichkeiten, die unterschiedliche Interessenverteilung etc.) entsprechend berücksichtigt werden.

- Auch wenn eine Klausel gemessen an den o.g. Maßstäben zulässig sein sollte, kann sie dennoch – für den Fall, dass die Klausel nicht individualvertraglich vereinbart, sondern als **allgemeine Geschäftsbedingung** verwendet wird – an den Vorschriften der §§ 305 ff. BGB scheitern.

Dies könnte insbesondere dann der Fall sein, wenn die Regelung den Vertragspartner unangemessen benachteiligt und/oder intransparent formuliert ist.

Im Ergebnis ist also eine Prüfung der Kündigungsklausel auf die Vereinbarkeit mit dem AGB-Recht einerseits sowie eine Anpassung auf die konkrete Vertrags- bzw. Interessenlage andererseits unerlässlich. Werden beide Aspekte jedoch hinreichend berücksichtigt, ist eine Lösung von den jeweiligen Verträgen möglich und der Vertragspartner des insolventen Partners erlangt die notwendige wirtschaftliche Sicherheit, da die insoweit bestehenden Pflichten aus dem jeweiligen Vertrag erloschen und neu geplant werden kann.

Autoren

Dr. Steffen Gaber, LL.M. (Sydney)
Luther Rechtsanwaltsgeellschaft, Stuttgart

Dr. Sandra Bausch
Luther Rechtsanwaltsgeellschaft, Stuttgart

Pharmazeutische Unternehmer vs. Lohnhersteller: Wer trägt (wirklich) das Risiko der Haftung nach § 84 AMG?

Der pharmazeutische Unternehmer trägt nach § 84 Arzneimittelgesetz (AMG) die Haftung für Schäden, die durch ein in den Verkehr gebrachtes Arzneimittel entstehen. Die Lohnhersteller werden durch vertragliche Vereinbarung jedoch zunehmend gedrängt, das Haftungsrisiko aus § 84 AMG zu übernehmen. Dies ist mit Blick auf die Verteilung der wirtschaftlichen Chancen jedoch nicht sachgerecht.



Es sind vor allem die pharmazeutischen Unternehmer, die wirtschaftlich von den Arzneimitteln profitieren (Umsatz, Marktposition) und somit auch die Hauptverantwortung für Risiken tragen sollten. Dieser Beitrag erläutert die Begrifflichkeiten „pharmazeutischer Unternehmer“ und „Lohnhersteller“, den Umfang der Haftung nach § 84 AMG sowie die Absicherung der Haftungsrisiken aus § 84 AMG.

Rollenverständnis: Pharmazeutischer Unternehmer vs. Lohnhersteller

Gemäß § 4 Abs. 18 AMG ist pharmazeutischer Unternehmer, wer die Zulassung oder Registrierung eines Arzneimittels innehat oder wer Arzneimittel unter seinem Namen in Verkehr bringt. Der pharmazeutische Unternehmer steuert das Inverkehrbringen des Arzneimittels und trägt die Verantwortung für Arzneimittelqualität. Der Lohnhersteller hingegen produziert das Arzneimittel nach den Vorgaben des pharmazeutischen Unternehmers, agiert also nicht unter eigenem Namen und besitzt auch keine Zulassung. Der **Lohnhersteller** kann nach der Legaldefinition somit **nicht pharmazeutischer Unternehmer** sein.

Dieses Rollenverständnis ist maßgeblich für die Haftungszuschreibung nach § 84 AMG. Der pharmazeutische Unternehmer (und nicht der Lohnhersteller) ist im Außenverhältnis zum Patienten oder Endverbraucher verantwortlich. Er trägt die Marktmacht und entscheidet, wie das Arzneimittel von dem

Lohnhersteller hergestellt wird. Deshalb trägt der pharmazeutische Unternehmer auch das Haftungsrisiko.

Verschuldensunabhängige Haftung nach § 84 AMG

Die Haftung nach § 84 AMG ist eine **verschuldensunabhängige Gefährdungshaftung**. Das bedeutet, dass der pharmazeutische Unternehmer für jeden Schaden haftet, der durch ein von ihm in den Verkehr gebrachtes Humanarzneimittel entsteht – unabhängig davon, ob ihn ein Verschulden (Fahrlässigkeit oder Vorsatz) trifft. Die Haftung umfasst personenbezogene Schäden wie Verletzungen oder Todesfälle infolge von Anwendung des Humanarzneimittels.

Pharmapoolversicherung – Schutzschild für den pharmazeutischen Unternehmer

Pharmazeutische Unternehmer sind verpflichtet, eine Deckungsvorsorge für die potenziellen Schadensersatzansprüche aus § 84 AMG zu treffen, vgl. § 94 AMG. Die Deckungsvorsorge kann ausschließlich auf zwei Wegen erfolgen: (1) durch den Abschluss einer ausreichenden Haftpflichtversicherung oder (2) durch eine Freistellungs- oder Gewährleistungsverpflichtung eines Kreditinstituts. Die Mindestdeckung muss den Beträgen gemäß § 88 Satz 1 AMG entsprechen, somit mindestens € 120 Mio. je Schadensfall. In der Praxis erfolgt die Absicherung aufgrund der hohen Summen fast

ausschließlich über Versicherungsverträge, nur selten über Banken/Kreditinstitute.

Die meisten pharmazeutischen Unternehmen schließen sich zu Rückversicherungsgemeinschaften, den sogenannten **Pharmapools**, zusammen. Die Pharmapools bündeln die Deckungssummen und ermöglichen so eine besonders gute Absicherung gegen die – für einzelne Unternehmen existenzbedrohenden – Schadensersatzsummen.

Abwälzung des Haftungsrisikos auf Lohnhersteller durch vertragliche Regelungen

Aus unternehmerischer Sicht ist gut nachvollziehbar, dass die pharmazeutischen Unternehmen ihre Haftungsrisiken im Innenverhältnis auf die Lohnhersteller verlagern möchten. In der Regel werden umfangreiche Freistellungspflichten und eine unbeschränkte Haftung für sämtliche Ansprüche verlangt. Die hierdurch entstehende faktische Übernahme der Haftung nach § 84 AMG ist für die Lohnhersteller jedoch existenzgefährdend. Im Gegensatz zu den pharmazeutischen Unternehmen sind **Lohnhersteller** nämlich **nicht Teil der Pharmapools**, was ihre Absicherung im Schadensfall erheblich schwächt.

Lohnherstellern steht somit kein vergleichbarer Versicherungsschutz zu. Vielmehr sind die Lohnhersteller auf eigene, geringer Versicherungssummen angewiesen. In der Regel werden Deckungssummen von € 10 Mio. oder € 20 Mio. pro Jahr mit den Versicherungsunternehmen vereinbart.

Fazit

Für Lohnhersteller ist aus den genannten Gründen besonders entscheidend, dass ihre Haftung in Lohnherstellungsverträgen zumindest der Höhe nach beschränkt wird (Haftungscap). Eine unbeschränkte Haftung und die faktische Übernahme der Haftungsrisiken nach § 84 AMG sind aus versicherungstechnischer Sicht kaum umsetzbar, jedenfalls aus wirtschaftlicher Sicht nicht tragbar. Im Übrigen entspricht eine solche Haftungsübernahme auch nicht dem klaren Leitbild des Gesetzeswortlauts.

Autorin

Anne Biebler

Luther Rechtsanwaltsgeellschaft, Leipzig

BGH: Deutsche Gerichte sind trotz Brexit bei grenzüberschreitenden Verbraucherklagen zuständig

Mit Urteil vom 7. Oktober 2025 hat der Bundesgerichtshof (Az. II ZR 112/24) entschieden, dass deutsche Verbraucher bei Streitigkeiten mit Verbindung zum Vereinigten Königreich auch nach Ablauf der im Brexit-Abkommen¹ vereinbarten Übergangsfrist weiterhin vor deutschen Gerichten gegen im Vereinigten Königreich ansässige Unternehmen vorgehen können. Der in Art. 18 Abs. 1 der Verordnung (EU) Nr. 1215/2012 (Brüssel Ia-Verordnung, „EuGVVO“) geregelte sog. Verbrauchergerichtsstand findet trotz des Brexits weiterhin zu gunsten deutscher Verbraucher Anwendung.

Sachverhalt

Die Klägerin hatte im Rahmen einer Vermögensanlage eine Genussrechtsbeteiligung an einer österreichischen Aktiengesellschaft erworben. Diese wurde nach einer Umwandlung auf die in London ansässige Beklagte verschmolzen. Die in Deutschland wohnhafte Klägerin hielt diese Umwandlung für rechtswidrig und begehrte Schadensersatz oder die Rückerstattung ihrer Einlagen.

In erster Instanz hatte das Landgericht München I (Urteil vom 25. April 2024, Az. 47 O 13979/22) die Beklagte unter Annahme seiner internationalen Zuständigkeit entsprechend verurteilt. In zweiter Instanz wies das Oberlandesgericht München (Urteil vom 16. September 2024, Az. 17 U 1521/24 e), die Klage wegen internationaler Unzuständigkeit der deutschen Gerichte ab. Im Wesentlichen argumentierte das Oberlandesgericht München, dass das Brexit-Abkommen als völkerrecht-

licher Vertrag nach Art. 216 Abs. 2 AEUV Vorrang gegenüber der Anwendung der EuGVVO habe. Aus dem Brexit-Abkommen ergebe sich, dass die EuGVVO nach Ablauf des Übergangszeitraums für Sachverhalte mit Bezug zum Vereinigten Königreich nicht mehr anzuwenden sei. Denn andernfalls würden die Regelungen des Abkommens weitestgehend leer laufen, was sicherlich nicht gewollt sei. Die internationale Zuständigkeit sei daher nach den Bestimmungen der deutschen Zivilprozeßordnung zu ermitteln. Danach seien die Gerichte am Sitz der Beklagten in Großbritannien zuständig. Aufgrund der grundsätzlichen Bedeutung der Rechtsfrage hatte das Oberlandesgericht München die Revision zugelassen.

Entscheidung

Der Bundesgerichtshof folgte der Argumentation des Oberlandesgerichts München nicht. Er stellte klar, dass das Brexit-Abkommen der Anwendbarkeit der EuGVVO nach Ablauf der

¹ Abkommen über den Austritt des Vereinigten Königreichs Großbritannien und Nordirland aus der Europäischen Union und der Europäischen Atomgemeinschaft (Abl. vom 12. November 2019/C 384 I./01)

Übergangsfrist nicht entgegensteht. Im konkreten Fall leitete der Bundesgerichtshof daher die internationale Zuständigkeit der deutschen Gerichte aus dem Gerichtsstand des Wohnsitzes der klagenden Verbraucherin nach Art. 18 Abs. 1 2. Halbsatz EuGVVO her.

Anwendbarkeit der EuGVVO auf Sachverhalte mit Bezug zum Vereinigten Königreich

Der Bundesgerichtshof stellte zunächst klar, dass sich die Zuständigkeit der Gerichte eines Mitgliedsstaates bei Streitigkeiten mit Beklagten, die keinen Sitz im Hoheitsgebiet eines Mitgliedsstaates (sog. „Drittstaaten“) hat, gem. Art. 6 Abs. 1 EuGVVO zwar nach deren eigenem Recht richtet. Für Verbrauchersachen sehe Art. 18 EuGVVO allerdings vorrangig geltende Ausnahmen vor, die auch bei Drittstaatenbezug eine internationale Zuständigkeit mitgliedsstaatlicher Gerichte begründen können.

Die Auffassung des Oberlandesgerichts München, dass die Anwendung der EuGVVO aufgrund des Brexit-Abkommens ausgeschlossen sei, teilte der Bundesgerichtshof nicht. Zwar besagt Art. 216 Abs. 1 EUV, dass die Europäische Union Vereinbarungen mit Drittstaaten treffen kann, die die Mitgliedsstaaten binden. Das Brexit-Abkommen enthalte allerdings nur Regelungen zur Geltung des Unionsrechts während des Übergangszeitraums. Danach sollte das Unionsrecht für das Vereinigte Königreich die gleichen Rechtswirkungen wie innerhalb der Union und ihrer Mitgliedsstaaten entfalten und sollte nach denselben Methoden und allgemeinen Grundsätzen ausgelegt und verwendet werden.

Eine Regelung dazu, wie die EuGVVO nach dem Übergangszeitraum im Verhältnis zum Vereinigten Königreich anzuwenden ist, enthält das Brexit-Abkommen aber nicht. Das Brexit-Abkommen sehe vielmehr vor, dass das Vereinigte Königreich nach dem Austritt im Verhältnis zur Europäischen Union als Drittstaat gilt (so bereits BGH, Beschluss vom 15. Juni 2021, Az.: II ZB 35/20). Eine spezielle Regelung, die die Anwendbarkeit der EuGVVO (hier insbesondere Art. 18 EuGVVO) in den Mitgliedsstaaten im Verhältnis zum Vereinigten Königreich als Drittstaat beschränken würde, sei im Brexit-Abkommen nicht enthalten. Der Brexit berühre daher nicht die Anwendbarkeit der EuGVVO in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union.

Im Ergebnis ist die EuGVVO von den Gerichten der Mitgliedsstaaten daher auch dann anzuwenden, wenn sie einen Sachverhalt mit Bezug zum Vereinigten Königreich zu entscheiden haben.

Verbrauchergerichtsstand beim Erwerb von Geschäftsanteilen

In dem vom BGH zu entscheidenden Fall war der Verbrauchergerichtsstand in Deutschland gem. Art. 18 Abs. 1 EuGVVO eröffnet.

Nach den Feststellungen des Landgerichts München I war die Klägerin als Verbraucherin im Sinne der EuGVVO einzustufen. Zudem handelte es sich um eine Verbrauchersache im Sinne des Art. 17 EuGVVO. Der Bundesgerichtshof betonte, dass auch der Erwerb von Geschäftsanteilen als Verbrauchergeschäft einzustufen ist, wenn der Zweck des Geschäfts nicht vorrangig darin besteht, Gesellschafter zu werden, sondern privates Kapital anzulegen.

Die Rechtsvorgängerin der Beklagten habe laut Bundesgerichtshof außerdem gewerblich gehandelt und ihre Tätigkeit auf in Deutschland ansässige Verbraucher im Sinne des Art. 17 EuGVVO ausgerichtet, indem sie ihre Dienstleistungen und Produkte auch in Deutschland anbot. (vgl. EuGH, Urteil vom 7. Dezember 2010, Az. C 585/08, 144/09).

Acte Clair

Aus Sicht des Bundesgerichtshof war die richtige Auslegung des Brexit-Abkommens offenkundig zu beantworten und lasse keine ernsthaften Zweifel zu („acte clair“). Der Bundesgerichtshof verzichtet daher auf eine Vorlage an den Europäischen Gerichtshof und verwies die Sache zur Entscheidung an das Oberlandesgericht München zurück.

Fazit

Der Bundesgerichtshof stellt klar, dass deutsche Verbraucher auch nach dem Brexit grundsätzlich weiterhin vor deutschen Gerichten gegen britische Unternehmen klagen können. Das Brexit-Abkommen bzw. der Ablauf der darin vereinbarten Übergangszeit ändert nichts an der Anwendbarkeit der EuGVVO innerhalb der EU – insbesondere nicht am Verbrauchergerichtsstand nach Art. 18 Abs. 1 EuGVVO. Damit bleibt deutschen Verbrauchern der Zugang zu ihren heimischen Gerichten erhalten, selbst wenn der beklagte Unternehmer seinen Sitz im Vereinigten Königreich hat. Dabei verdeutlicht das Urteil des Bundesgerichtshof auch: Die Hürden zur Annahme eines Verbrauchergeschäfts mit Ausrichtung auf EU-Bürger sind äußerst gering. In der Praxis kann beispielsweise schon ein Online-Angebot in deutscher Sprache ausreichen.

Unternehmen, die in der EU tätig werden oder ihr Geschäft

auf EU-Bürger ausrichten, müssen daher besonders sorgfältig prüfen, ob und wie Gerichtsstandsvereinbarungen rechts sicher gestaltet werden können. Gegenüber Verbrauchern sind Gerichtsstandsvereinbarungen nur in sehr engen Ausnahmefällen wirksam und können die Zuständigkeit deutscher Gerichte in der Regel nicht wirksam ausschließen. Bei unwirk samen Gerichtsstandsvereinbarungen können sogar Abmahnungen durch Verbraucherschutzverbände drohen.

Autoren

Pieter Krüger, Mag. iur.

Luther Rechtsanwaltsgeellschaft, Frankfurt a.M.

Julian Wantzen, LL.M. (Wellington)

Luther Rechtsanwaltsgeellschaft, Frankfurt a.M.

NATO erhöht Verteidigungsausgaben deutlich – Rechtliche Herausforderungen für eine Sicherheits- und Verteidigungsindustrie 5.0

Das Statement des Generalsekretärs Mark Rutte auf der Pressekonferenz nach Abschluss des NATO-Gipfels im Juni 2025 war deutlich: Man müsse nun „die Ärmel hochkremeln, um diesen neuen Plan in die Tat umzusetzen“. Zuvor hatten sich die NATO-Mitgliedsländer in ihrer Abschlusserklärung darauf verständigt, spätestens ab dem Jahr 2035 jährlich fünf Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) in Verteidigung und Sicherheit zu investieren.



Die europäische Sicherheits- und Verteidigungsindustrie befindet sich seitdem in einer Phase des Umbruchs und der Neuorientierung, wie man sie in den letzten Jahrzehnten nicht erlebt hat. Für viele Unternehmen kann es aufgrund des damit erhöhten Beschaffungsbedarfs und erhöhter Geldmittel wirtschaftlich interessant sein, Produktionsmittel im Rahmen eines Transformationsprozesses zur Belieferung von Unternehmen der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie zu verwenden. Ein besonders in der Presse präentes Beispiel sind Unternehmen und Zulieferer der Automobilindustrie.

Unternehmen, die sich zu diesem Schritt entschließen, sind mit den Besonderheiten der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie häufig nicht vertraut, und finden sich in einem völlig veränderten wirtschaftlichen und rechtlichen Umfeld wieder. Die Transformation von Produktionsprozessen ist häufig langwierig und mit erheblichen Kosten verbunden. Aufgrund der komplexen Herausforderungen ist es essenziell, einen solchen Transformationsprozess im Unternehmen von Anfang an nicht nur technisch und betriebswirtschaftlich, sondern auch rechtlich zu begleiten.

Aufbau neuer Produktionskapazitäten

Weder die Produktionsanlagen der Hersteller noch die Zulieferbetriebe entlang der Lieferkette sind auf die Situation ernsthaft vorbereitet. Es stehen gewaltige Umwälzungen bevor, die beispielsweise am Wachstum von Unternehmen wie Helsing, das sich von einem Startup zu einem bedeutenden Marktteilnehmer entwickelt und zuletzt allein im vereinigten Königreich Investitionen in Produktionsanlagen im mittleren dreistelligen Millionenbereich getätigt hat.

Das Beispiel zeigt: Der Aufbau neuer Produktionsanlagen ist kapitalintensiv. Wer seine Produktionskapazitäten steigern will, muss sich mit der Finanzierung des Aus- und Neubaus seiner Produktionsanlagen beschäftigen. Folglich besteht auch ein erhebliches Interesse der produzierenden Unternehmen, ihre Investitionen wirtschaftlich abzusichern, etwa durch den Abschluss langfristiger Lieferverträge.

Aktivitäten des Gesetzgebers

Stärker als in manch anderer Branche sind die Rahmenbedingungen innerhalb der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie gesetzlich reglementiert. Änderungen der gesetzlichen Vorgaben können sich deshalb in erheblicher Weise auf das Geschäftsmodell der produzierenden Unternehmen und ihrer Zulieferer auswirken. Beispielsweise kann der Einsatz von Mitarbeitern in bestimmten Bereichen erfordern, dass diese Mitarbeiter eine Überprüfung nach dem *Sicherheitsüberprüfungsgesetz* (SÜG) durchlaufen. Dies kann den flexiblen Einsatz von Mitarbeitern erschweren. Bei Neueinstellungen kann ein längeres Verfahren dazu führen, dass die Unternehmen erst nach Ablauf der Probezeit erfahren, ob sie ihre neuen Mitarbeiter auf einer Position einsetzen dürfen, die eine Sicherheitsfreigabe erfordert. Hinzu treten eine Vielzahl von Genehmigungserfordernissen für die Produktion, den Transport und den Export von Verteidigungsgütern. Für den Export gilt ein doppelter Genehmigungsvorbehalt, weil Genehmigungen sowohl gemäß *Kriegswaffenkontrollgesetz* als auch gemäß *Außenwirtschaftsgesetz* notwendig sind.

Es ist deshalb essentiell, die gesetzgeberische Aktivität auf diesem Gebiet zu kennen und notwendige Anpassungen an verwendeten Verträgen und Verfahren vorzunehmen. Tatsächlich zeichnet sich ab, dass sich die regulatorischen Rahmenbedingungen der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie in naher Zukunft grundlegend ändern könnten. Namhafte Verbände wie der Bundesverband der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie fordern Anpassungen der Gesetzeslage, mit denen der Ausbau und Neuaufbau von Produktionsanlagen vereinfacht und beschleunigt werden soll. Die Bundesregierung hat im Juni 2025 einen Gesetzentwurf mit der gleichen Zielsetzung vorgelegt.

Zuletzt im Juni 2025 hat der Bundesverband der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie ein umfassendes gesetzliches Maßnahmenpaket vorgeschlagen. Diese Maßnahmen betreffen in erster Linie das Vergaberecht. Der Verband schlägt vor, den Kreis potentieller Bieter bei Vergabeverfahren zu erweitern. Zurzeit sei insbesondere für Startups die Teilnahme an Vergabeverfahren unangemessen erschwert. Dem solle der Gesetzgeber entgegenwirken, indem er Umsatz- und Liquiditätsvorgaben des Vergaberechts für sicherheits- und verteidigungsrelevante Projekte absenkt oder abschafft. Außerdem der Vergabe sollen insbesondere Genehmigungsverfahren für den Export von Verteidigungsgütern vereinfacht werden. Konkret schlägt der Verband vor, anstelle des doppelten Genehmigungsvorbehalts eine einzige Komplementärgenehmigung für den Export einzuführen. Au-

ßerdem soll der Gesetzgeber die Möglichkeit schaffen, bereits bei der Genehmigung der Herstellung auch die Ausfuhr von Verteidigungsgütern genehmigen zu lassen. Daneben sollen Sicherheitsüberprüfungen beschleunigt und Informationspflichten der beteiligten Behörden zugunsten der Unternehmen gesetzlich fixiert werden.

Der Verband fordert außerdem den verstärkten Einsatz sogenannter Vorhalteverträge. Hierbei handelt es sich um eine eigene Vertragsart, bei der die Leistung des Lieferanten nicht nur in der Lieferung des bestellten Guts besteht. Der Besteller vergütet vielmehr bereits, dass der Lieferant die zu liefernden Güter abrufbereit hält. Dies erlaubt der öffentlichen Hand die flexible Aufrechterhaltung der Versorgungssicherheit der Streitkräfte, ohne dass dies zu Lasten des beauftragten Unternehmens ginge.

Ob und in welchem Umfang diese Forderungen umgesetzt werden, bleibt abzuwarten. Bezuglich der Vergabeverfahren hat die Bundesregierung jedenfalls am 1. Oktober 2025 einen Regierungsentwurf für ein neues Bundeswehr-Planungs- und -Beschaffungsbeschleunigungsgesetz (BwPBBG) vorgelegt, das die Vergabe verteidigungsrelevanter Aufträge vereinfachen und beschleunigen soll (abrufbar hier: [DIP - Gesetz zur beschleunigten Planung und Beschaffung für die Bundeswehr](#)). So soll beispielsweise der Anwendungsbereich für beschleunigte Direktvergaben aufgrund wesentlicher Sicherheitsinteressen erweitert werden. Außerdem sieht der Entwurf die Möglichkeit von Vorauszahlungen durch die öffentliche Hand vor, um Investitionen zu erleichtern und den potentiellen Bieterkreis zu erweitern. Startups und Unternehmen mit geringerer Liquidität sollen davon profitieren.

Aktuelle Entwicklungen in der Finanzierung

Auch die Europäische Investitionsbank (EIB) hat bereits reagiert und den Finanzierungsrahmen für Investitionen in „Europas strategische und technologische Unabhängigkeit“ für 2026 deutlich auf 100 Mrd. Euro erhöht. Davon sind 4,5 Mrd. Euro fest für Investitionen in Sicherheit und Verteidigung vorgesehen ([EIB-Gruppe setzt sich erneut Rekordziel von 100 Mrd. Euro für Europas strategische und technologische Unabhängigkeit](#)). Außerdem erweiterte sie den Katalog förderungsfähiger Projekte in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie. Auch dies ist letztlich ein wichtiges Signal für kleine und mittelständische Unternehmen, deren Kreditgeber sich häufig bei der EIB refinanzieren. Insgesamt hat die EIB den Zugang von Unternehmen der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie zu Finanzmitteln erheblich erleichtert. Die för-

derungsfähigen Projekte weisen eine beachtliche Bandbreite auf. Sie umfassen jetzt auch Infrastrukturprojekte mit militärischem Bezug, Forschungs- und Entwicklungsprojekte beispielsweise in der Dronentechnologie, Projekte in der Cybersicherheit und sogar in der Raumfahrt. Neben der Beschaffung von Militärhubschraubern durch Italien hat die EIB deshalb beispielsweise auch die Entwicklung von Satelliten in Polen und Spanien oder Programme für Cybersicherheit in Frankreich und Investitionen in die militärische Infrastruktur im Balkan mitfinanziert.

Aufgrund dieser und weiterer EU-weiter Erleichterungen in der Finanzierung von Sicherheits- und Verteidigungsprojekten ist es beteiligten Unternehmen unbedingt zu empfehlen, ihre Finanzierungsmöglichkeiten neuerlich zu überprüfen.

Nutzungsänderung von Produktionsanlagen der Automobilindustrie

Darüber hinaus fällt die Erhöhung der europäischen Sicherheits- und Verteidigungsausgaben in eine Zeit eines nie dagewesenen Strukturwandels in der Automobilindustrie. Bedingt durch zunehmende Marktanteile von Fahrzeugen mit Elektromotor und eine angespannte internationale Konkurrenzsituation erwägen mehrere europäische Automobilhersteller, ihre Produktionskapazitäten durch Schließung von Produktionsstandorten deutlich zu reduzieren. Die Transformation der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie kann daher für betroffene Unternehmen im Einzelfall eine Chance darstellen, vorhandene Produktionsmittel künftig bei der Produktion anderer Waren und Produkte einzusetzen. Bereits heute sind einige Automobilhersteller in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie engagiert, häufig durch Tochterunternehmen und Joint Ventures. Aber auch einige Zulieferer und Dienstleister der Automobilindustrie versuchen aufgrund der aktuellen Marktlage, ihr Angebot stärker zu diversifizieren und neue Aufträge in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie zu akquirieren.

Eine solche Transformation der Nutzung der Produktionsanlagen hin zur Produktion von Sicherheits- und Verteidigungsgütern ist allerdings mit erheblichen tatsächlichen und rechtlichen Herausforderungen verbunden. In organisatorischer Hinsicht ist es in aller Regel empfehlenswert, die Produktion und den Vertrieb von Gütern der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie in eine eigene Business Unit auszugliedern, was gesellschaftsrechtliche Fragen wie die Wahl der passenden Rechtsform der Business Unit aufwirft. Auch hinsichtlich der Produktion können rechtliche und technische Maßnahmen erforderlich sein. Vorhandene Produktionsanlagen sind

häufig aus technischen Gründen erst nach umfangreichen Umbauten zur Produktion von Sicherheits- und Verteidigungsgütern geeignet. Eine rechtliche Herausforderung liegt insbesondere in der Umsetzung der regulatorischen Vorgaben für die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, beispielsweise in der Durchführung der erforderlichen Genehmigungsverfahren oder den bereits umrissenen Anforderungen des Sicherheitsüberprüfungsgesetzes an bestimmte Mitarbeiter. Außerdem ist davon auszugehen, dass Unternehmen ihre Lieferketten vollständig neu strukturieren müssen. Solche Besonderheiten sind beispielsweise die Qualitätsmanagementpläne, die einige öffentliche Auftraggeber verlangen, und die Auftragnehmer daher häufig vertraglich auch ihren Zulieferern abverlangen. Dies erfordert ein umfassendes Vertragsmanagement zur Beendigung alter und Abschluss neuer Lieferverträge.

Autor

**Dr. Christoph von Burgsdorff, LL.M.
(Essex)**

Luther Rechtsanwaltsgeellschaft, Hamburg

■ ALLGEMEINE HINWEISE

Autoren dieser Ausgabe



Dr. Steffen Gaber, LL.M. (Sydney)
Rechtsanwalt | Partner
Stuttgart
T +49 711 9338 19192
steffen.gaber@luther-lawfirm.com



Leon Breiden
Rechtsanwalt | Associate
Köln
T +49 221 9937 21686
leon.breiden@luther-lawfirm.com



**Dr. Christoph von Burgsdorff,
LL.M. (Essex)**
Rechtsanwalt | Partner
Hamburg
T +49 40 18067 12179
christoph.von.burgsdorff@
luther-lawfirm.com



Dr. Sandra Bausch
Rechtsanwältin | Senior Associate
Stuttgart
T +49 711 9338 15309
sandra.bausch@luther-lawfirm.com



Anne Biebler
Rechtsanwältin | Partnerin
Leipzig
T +49 341 5299 21145
anne.biebler@luther-lawfirm.com

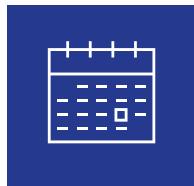


Julian Wantzen, LL.M. (Wellington)
Rechtsanwalt | Associate
Frankfurt a.M.
T +49 69 27229 25903
julian.wantzen@luther-lawfirm.com



Pieter Krüger, Mag. iur.
Rechtsanwalt | Counsel
Frankfurt a.M.
T +49 69 27229 20973
pieter.krueger@luther-lawfirm.com

Veranstaltungen, Veröffentlichungen und Blog



Eine Übersicht mit unseren
Veranstaltungen finden Sie [hier](#).



Eine Liste unserer aktuellen
Veröffentlichungen finden Sie
[hier](#).



Unseren Blog finden Sie [hier](#).

Impressum

Verleger: Luther Rechtsanaltsgesellschaft mbH
Anna-Schneider-Steig 22, 50678 Köln, Telefon +49 221 9937 0
Telefax +49 221 9937 110, contact@luther-lawfirm.com
V.i.S.d.P.: Dr. Steffen Gaber, LL.M. (Sydney)
Luther Rechtsanaltsgesellschaft mbH
Lautenschlagerstraße 24, 70173 Stuttgart, Telefon +49 711 9338 19192
steffen.gaber@luther-lawfirm.com

Copyright: Alle Texte dieses Newsletters sind urheberrechtlich geschützt. Gerne dürfen Sie Auszüge unter Nennung der Quelle nach schriftlicher Genehmigung durch uns nutzen. Hierzu bitten wir um Kontaktaufnahme. Falls Sie künftig keine Informationen der Luther Rechtsanaltsgesellschaft mbH erhalten möchten, senden Sie bitte eine E-Mail mit dem Stichwort „Commercial“ an unsubscribe@luther-lawfirm.com

Bildnachweis: TippaPatt/Adobe Stock: Seite 1; Alexander Limbach - stock.adobe.com: Seite 4; jirsak - stock.adobe.com: Seite 7; Rawpixel.com - stock.adobe.com: Seite 9;

Haftungsausschluss

Obgleich dieser Newsletter sorgfältig erstellt wurde, wird keine Haftung für Fehler oder Auslassungen übernommen. Die Informationen dieses Newsletters stellen keinen anwaltlichen oder steuerlichen Rechtsrat dar und ersetzen keine auf den Einzelfall bezogene anwaltliche oder steuerliche Beratung. Hierfür stehen unsere Ansprechpartner an den einzelnen Standorten zur Verfügung.

Luther.

Bangkok, Berlin, Brüssel, Delhi-Gurugram, Düsseldorf, Essen, Frankfurt a. M.,
Hamburg, Hannover, Ho-Chi-Minh-Stadt, Jakarta, Köln, Kuala Lumpur, Leipzig,
London, Luxemburg, München, Shanghai, Singapur, Stuttgart, Yangon

Weitere Informationen finden Sie unter

www.luther-lawfirm.com

www.luther-services.com

