
Newsletter, 4. Quartal 2009

Commercial

Aus der Praxis: Echte oder doch nur vermeintliche „Schnäppchen“ bei Internetbestellungen?	Seite 2
Zum Umfang der Untersuchungs- und Rügeobliegenheit beim Handelskauf (OLG Stuttgart vom 16. Juni 2009 – 12 U 206/08)	Seite 3
Aktuell: Einige Eckpunkte für den Umgang mit der Insolvenz des Geschäftspartners	Seite 4
Lösungsklauseln in der Insolvenz – was zu beachten ist!	Seite 6
Vertriebsrecht und Schiedsgerichtsbarkeit	Seite 7
Zur Rechtzeitigkeit der Geldleistung des Schuldners im Banküberweisungsverkehr (EuGH vom 3. April 2008 – C-306/06)	Seite 9
Deutsches Kaufrecht einmal mehr auf dem EuGH-Prüfstand (BGH vom 14. Januar 2009 – VIII ZR 70/08)	Seite 10
Bieten Preisanpassungsklauseln noch Sicherheit? Zur Wirksamkeit von Preisanpassungsklauseln in der neueren Rechtsprechung des BGH (BGH vom 21. April 2009 – XI ZR 78/08; BGH vom 17. Juli 2009 – VIII ZR 225/07; BGH vom 17. Juli 2009 – VIII ZR 56/08)	Seite 12
Literaturempfehlung: „Compliance in der Unternehmenspraxis“	Seite 14
Veranstaltungen	Seite 15



Aus der Praxis: Echte oder doch nur vermeintliche „Schnäppchen“ bei Internetbestellungen?

Der Warenhandel über das Internet boomt auch in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld weiter. Die Vorteile für Verkäufer und Käufer liegen auf der Hand. Der Verkäufer kann über seine Internetplattform sein Kundenpotenzial deutlich erweitern und Kosten, die bei einem stationären Verkauf anfallen (z. B. Personalkosten, Miete etc.), reduzieren bzw. vermeiden. Der Käufer kann unabhängig von Ladenöffnungszeiten schnell, bequem und häufig auch preiswert Waren bestellen.

Gelegentlich kommt es dabei vor, dass der Käufer ein echtes „Schnäppchen“ macht. Unproblematisch sind dabei solche Fälle, in denen Waren vom Verkäufer regulär zu besonders günstigen Konditionen angeboten werden. Kritisch sind hingegen die Konstellationen, in denen Waren vom Verkäufer versehentlich weit unterhalb ihres eigentlichen Marktwertes angeboten bzw. veräußert werden. Gerade solche Fälle finden häufig auch in der Medienberichterstattung ein breites Echo, wie drei aktuelle Fälle zeigen.

Besonders drastisch war der Fall der Veräußerung eines ca. 75.000,00 Euro teuren Porsche für einen Preis von 5,50 Euro über die Auktionsplattform Ebay, mit dem sich kürzlich das Oberlandesgericht Koblenz zu befassen hatte. Der Verkäufer hatte es unterlassen, einen geeigneten Start- oder Mindestpreis zu bestimmen. Die Aktion startete daher mit einem Mindestgebot von 1,00 Euro. Sein Versehen bemerkte der Verkäufer zwar sehr schnell und brach die Auktion bereits nach nur acht Minuten wieder ab. Zu diesem Zeitpunkt hatten jedoch bereits mehrere Bieter entsprechende Angebote abgegeben. Das Höchstgebot lag zum Zeitpunkt des Abbruchs der Auktion bei 5,50 Euro. Der Ersteigerer verlangte vom Verkäufer unter Berufung auf die Versteigerungsbedingungen die Lieferung des Porsche zum Preis von 5,50 Euro. Dies lehnte der Verkäufer ab. Die daraufhin vom Ersteigerer erhobene Klage wurde im Ergebnis zwar abgewiesen. Allerdings hatten sowohl das Landgericht Koblenz als Ausgangsgericht (Az.: 10 O 250/08 vom 18. März 2009) als auch das Oberlandesgericht Koblenz als Berufungsgericht (Az.: 5 U 429/09 vom 3. Juni 2009) betont, dass das Verlangen des Ersteigerers grundsätzlich berechtigt sei. Lediglich wegen der besonderen Umstände des Einzelfalls („krasse Ausnahmesituation“) kam dem Verkäufer der Einwand der unzulässigen Rechtsausübung (§ 242 BGB) zugute.

Hierauf ist aber keinesfalls Verlass, wie zwei Mitte August 2009 durch das Amtsgericht Fürth verkündete – allerdings derzeit noch nicht rechtskräftige – Entscheidungen (Az.: 310 C 2349/08 und 360 C 2779/08, jeweils vom 11. August 2009) zeigen. In diesen Fällen hatte das Versandhaus Quelle im Jahre 2007 auf seinem Internetportal versehentlich Flachbildschirme zu einem Preis von 199,99 Euro statt 1.999,99 Euro angeboten, anschließend jedoch die Lieferung an die Kunden verweigert. Obwohl der ausgewiesene Preis auch in diesem Fall weit unterhalb des eigentlichen Warenwertes lag, verurteilte das Gericht Quelle zur Lieferung. Bemerkenswert ist dabei die Urteilsbegründung. Quelle hatte nämlich unstrittig bereits am Tag der Bestellungen gewusst, dass die Flachbildschirme online falsch ausgezeichnet waren, den Bestellablauf aber dennoch nicht sofort gestoppt. Zudem wurden die Kunden sogar Tage später noch schriftlich aufgefordert, eine Anzahlung auf den Kaufpreis von 199,99 Euro zu leisten. Erst zwei Wochen später focht Quelle die Bestellung wegen Irrtums an. Nach Ansicht des Gerichts war diese verzögerte Vertragsanfechtung nicht hinnehmbar. Den voll automatisierten Bestell- und Lieferungsablauf, auf den sich Quelle berufen hatte, ließ das Gericht nicht gelten. Eine Maschine wie einen Computer könne man, so das Gericht, auch ausschalten.

Ähnlich erging es kürzlich auch dem Quelle-Konkurrenten Otto. Dieser hatte auf seiner Internetplattform Ende Juli 2009 aufgrund eines technischen Versehens mehrere hochwertige Laptops („Apple MacBook Air“) kurzzeitig für 29,99 Euro und 49,95 Euro angeboten, die regulär bis zu 1.699,99 Euro kosten. Insgesamt sollen während der mehrstündigen Panne über 6.500 Bestellungen bei Otto eingegangen sein, wobei einige Besteller gleich mehrere MacBooks geordert hatten. Anders als Konkurrent Quelle hat Otto allerdings sofort reagiert und sich schriftlich an die Kunden gewandt. Alle Kunden erhielten als „Trostpflaster“ ein Warengutschein im Wert von 100,00 Euro und sollten an der Verlosung von 50 Apple MacBooks im Wert von je 1.699,00 Euro teilnehmen. Hiermit scheinen sich allerdings nicht alle Besteller zufrieden geben zu wollen und haben angekündigt, Klage gegen Otto erheben zu wollen. Die Erfolgsaussichten solcher Klagen dürften allerdings in jedem Fall erheblich niedriger liegen, als im Fall Quelle.

Allen zuvor geschilderten Fällen sind die widerstreitenden Interessen von Käufer und Verkäufer gemeinsam. Der Käufer wird – wer will es ihm verübeln – versuchen, ein einmal vermeintlich gemachtes „Schnäppchen“ behalten zu dürfen. Der Verkäufer wird hingegen versuchen, sich mit allen Mitteln von dem für ihn so ungünstigen Geschäft zu lösen. Es besteht also ein erhebliches Konfliktpotenzial, bei dem es für die rechtliche Beurteilung auf Nuancen ankommen kann. Wichtig ist daher für den Verkäufer, sein Risiko bei Eintritt einer solchen Situation durch eine geeignete und vor allem schnelle Reaktion möglichst deutlich zu senken. Hierfür bietet es sich an, entsprechende Szenarien frühzeitig zu identifizieren und potenzielle Risiken bereits im Vorfeld so weit wie

möglich (z.B. durch Erstellung von Handlungsanweisungen an Mitarbeiter, AGB-Gestaltung etc.) zu minimieren.



Christian Berger

Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH,
Düsseldorf
christian.berger@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (211) 5660 0

Zum Umfang der Untersuchungs- und Rügeobliegenheit beim Handelskauf

(OLG Stuttgart vom 16. Juni 2009 – 12 U 206/08)

Der Fall

Die Beklagte lieferte im Mai und Juli 2006 Buchsenkontakte für die Steckerherstellung an die Klägerin. Die Klägerin verarbeitete die Buchsenkontakte zu Steckern und lieferte diese anschließend an die Firma P.

Mit Schreiben vom 10. Oktober 2006 rügte die Firma P. gegenüber der Klägerin die Mangelhaftigkeit der Stecker. Hierbei bemängelte sie, die Stecker würden einen Wackelkontakt aufweisen. Daraufhin sandte die Firma P. einen Teil der Stecker an die Klägerin, bei der die Stecker am 23. Oktober 2006 eingingen, zurück. Zwischen dem 25. Oktober 2006 und 29. November 2006 arbeitete die Klägerin die an sie zurückgesandten Stecker teilweise nach, teilweise stellte sie die Stecker neu her. Dabei ging sie von einem Verarbeitungsfehler ihrerseits als Ursache für den festgestellten Mangel aus. Anschließend lieferte die Klägerin die Stecker erneut an die Firma P. aus.

Am 1. Dezember 2006 meldete die Firma P. weitere Ausfälle und verlangte von der Klägerin die Rücknahme sämtlicher Stecker. Im Anschluss daran begann die Klägerin sodann mit einer genaueren Untersuchung der Stecker. Mit Schreiben vom 11. Dezember 2006 informierte die Klägerin die Beklagte dann erstmals darüber, dass die Ursache für die Beanstandungen die mangelhaften Buchsenkontakte seien. Auch ein

von der Klägerin vorgerichtlich in Auftrag gegebenes Gutachten kam zu dem Ergebnis, dass mit den gelieferten Buchsenkontakten keine mangelfreien Stecker hätten produziert werden können.

Mit ihrer Klage begehrte die Klägerin von der Beklagten u. a. die Rücknahme der Stecker gegen Erstattung des Kaufpreises.

Das Landgericht hat die Klage mit der Begründung abgewiesen, der Klägerin stünden die von ihr geltend gemachten Ansprüche gegen die Beklagte nicht zu. Etwaigen Gewährleistungsansprüchen der Klägerin stehe entgegen, dass die Buchsenkontakte ungeachtet deren möglicherweise tatsächlicher Mangelhaftigkeit gemäß § 377 Abs. 3 HGB als genehmigt gelten.

Die Entscheidung

Das Oberlandesgericht hat die klageabweisende Entscheidung des Landgerichts bestätigt. Die erstmalige Mängelrüge der Klägerin mit Schreiben vom 11. Dezember 2006 sei nicht unverzüglich im Sinne des § 377 Abs. 3 HGB erfolgt.

Zur rechtlichen Begründung hat das Oberlandesgericht ausgeführt, die Klägerin sei zwar nicht verpflichtet gewesen, der Beklagten den sich aus dem Schreiben der Firma P. vom 10. Oktober 2006 ergebenden Mangelverdacht unverzüglich

mitzuteilen. Dies, da die Rüge der Firma P. unberechtigt hätte sein können und – falls die beanstandeten Wackelkontakte tatsächlich vorlagen – als Ursache auch eine fehlerhafte Verarbeitung durch die Klägerin selbst in Betracht kam. Die Klägerin habe die Beklagte indes nicht länger als notwendig über etwaig tatsächlich vorhandene Mängel im Ungewissen lassen dürfen. Daher sei sie verpflichtet gewesen, die Stecker bereits nach deren Rücksendung durch die Firma P. eingehend zu untersuchen. Auch wenn aus ihrer Sicht ein Verarbeitungsfehler näher gelegen haben mag, sei es der Klägerin gleichwohl zumutbar gewesen, nicht nur die Verarbeitung nachzubessern, sondern parallel auch die Buchsenkontakte genauer zu überprüfen.

Hätte die Klägerin eine solche Untersuchung seinerzeit durchgeführt, hätte sie den Mangel spätestens Mitte November 2006 gegenüber der Beklagten rügen können. Die erstmals am 11. Dezember 2006 vorgebrachte Rüge gegenüber der Beklagten sei somit nicht mehr unverzüglich erfolgt.

Unser Kommentar

Die Entscheidung ist eine konsequente Fortführung der bisherigen Rechtsprechung zu den Obliegenheiten eines Käufers im Anwendungsbereich des § 377 HGB beim Vorliegen eines Mangelverdachts. In derartigen Fällen ist seit jeher anerkannt, dass der bloße Verdacht eines Mangels für sich zwar noch keine Rügepflicht gegenüber dem Verkäufer auslöst.

Das Auftreten eines solchen Verdachts verpflichtet den Käufer jedoch zu einer unverzüglichen Untersuchung der Kaufsache, um festzustellen, ob ein rügepflichtiger Mangel tatsächlich vorliegt. Unterlässt der Käufer eine solche unverzügliche Untersuchung, erfolgt eine spätere Rüge nicht mehr unver-

züglich im Sinne des § 377 HGB. Dies hat zur Folge, dass die Kaufsache auch in Ansehung eines tatsächlich gegebenen Mangels gemäß § 377 Abs. 3 HGB als genehmigt gilt.

Vor dem Hintergrund des Zwecks des Handelsgesetzbuchs im Allgemeinen und des § 377 HGB im Besonderen ist diese Rechtsprechung auch folgerichtig. Sie entspricht dem im kaufmännischen Rechtsverkehr allgemein anerkannten Interesse an einer zügigen Abwicklung von Geschäften. Darüber hinaus dient § 377 HGB in erster Linie dem Schutz des Verkäufers. Dieser soll davor bewahrt werden, sich noch längere Zeit nach der Ablieferung etwaigen, dann nur noch schwer feststellbaren Mängelansprüchen ausgesetzt zu sehen.

Für die Praxis bedeutet dies, dass der Händler im besonderen Maße dafür Sorge tragen muss, dass der Käufer bei Kenntnis von einem Mangelverdacht die Kaufsache unverzüglich eingehend zu untersuchen hat, um das tatsächliche Bestehen eines Mangels und dessen Ursache zu ergründen. Geschieht dies nicht, droht dem Käufer gegenüber dem Verkäufer wegen der Genehmigungsfiktion des § 377 HGB ein unmittelbarer Rechtsverlust.



Benjamin Schwenker

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Düsseldorf
benjamin.schwenker@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (211) 5660 0

Aktuell: Einige Eckpunkte für den Umgang mit der Insolvenz des Geschäftspartners

Dass in der gegenwärtigen Wirtschaftskrise in vielen Bereichen die Zahl der Unternehmensinsolvenzen erheblich ansteigt, liegt auf der Hand. Dennoch ist auf Seiten der Abnehmer und Zulieferer nach wie vor eine starke Verunsicherung zu beobachten, wenn ein langjähriger Kunde Krisenanzeichen zeigt oder einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens stellt.

Ein strukturierter Umgang mit der Insolvenz des Geschäftspartners kann hier einiges erleichtern.

Grundsätzlich lassen sich Risiken einer möglichen Insolvenz des Geschäftspartners auch langfristig im Vorfeld bereits dadurch verhindern, dass ausreichend und wirksam Siche-

rungsrechte vereinbart werden, beispielsweise Eigentumsvorbehalte (einfach, verlängert oder erweitert). Für den Fall verstärkter Krisenanzeichen sollten vertragliche Lösungsmöglichkeiten vorgesehen und ggf. bereits Alternativabnehmer oder -lieferanten aufgebaut sein. War vertraglich eine Vorleistungspflicht der Abnehmer oder Lieferanten vereinbart, lässt sich dies bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen durch Geltendmachung der sog. Unsicherheitenrede (§ 321 BGB) in eine Vorleistungspflicht des krisenbetroffenen Unternehmens umwandeln.

Vorsicht ist im Vorfeld einer absehbaren Insolvenz allerdings bei Absprachen mit dem Schuldner geboten, die eine vom ursprünglich vertraglich Vereinbarten abweichende Erfüllung der Forderungen zum Gegenstand haben. Unter Umständen kann dem späteren Insolvenzverwalter in solchen Fällen ein Anfechtungsrecht zustehen.

Stellt ein Geschäftspartner schließlich einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens, sollten Gläubiger zunächst unverzüglich eine Aufstellung aller gegen den Schuldner bestehenden Forderungen sowie Sicherungs- und Eigentumsrechte anfertigen. Bezüglich Sicherungs- oder Eigentumsrechten an Waren, Lagerbeständen, Betriebsmitteln etc. des Schuldners sollte möglichst frühzeitig Kontakt mit dem vorläufigen Insolvenzverwalter aufgenommen werden, um eine Beeinträchtigung dieser Bestände zu verhindern. Zwangsvollstreckungen werden im vorläufigen Insolvenzverfahren zudem häufig unzulässig sein, da die Insolvenzgerichte zur Sicherung der späteren Insolvenzmasse üblicherweise ein Vollstreckungsverbot (§ 21 Abs. 2 Nr. 3 InsO) anordnen. Allenfalls für Eigentumsrechte kann unter bestimmten Voraussetzungen eine Zwangsvollstreckung möglich sein, denn eine dies untersagende Anordnung des Insolvenzgerichts gemäß § 21 Abs. 2 Nr. 5 InsO ist in der Praxis seltener anzutreffen.

Nach dem Eröffnungsantrag wird für einen Zeitraum von (in der Regel) drei Monaten ein vorläufiger Insolvenzverwalter eingesetzt, ohne dessen Zustimmung der frühere Geschäftspartner bis zur Eröffnung des Insolvenzverfahrens keine Verfügungen mehr vornehmen darf. Spätestens jetzt sollten die Bedingungen dafür geschaffen werden, dass der Schuldner grundsätzlich vorzuleisten hat. Möglich ist auch das Aushandeln einer Zusage des Insolvenzverwalters, die aber sicherheitshalber schriftlich erfolgen sollte. Nach der Rechtsprechung des BGH (Urteil vom 9. Oktober 2004 – IX ZR 108/04) muss sich ein vorläufiger Insolvenzverwalter, der üblicherweise auch endgültiger Insolvenzverwalter im eröffneten Verfahren wird, an seinen im vorläufigen Verfahren gemachten Zusagen festhalten lassen, auch wenn er als sog. „schwacher“ vorläufiger Verwalter eingesetzt wurde, also

nicht selbst Verfügungsberechtigt hinsichtlich des Schuldnervermögens ist.

Auch hier können jedoch Unklarheiten und Anfechtungsrisiken zu Lasten des Lieferanten oder Abnehmers gehen. So hat das Bundesarbeitsgericht in einem vergleichbar gelagerten Fall das Vorliegen einer verbindlichen Zusage des vorläufigen Insolvenzverwalters mit dem Argument verneint, dass es nicht nur auf den Inhalt seiner Erklärung selbst, sondern auch auf die im Kontext stehenden weiteren Umstände und Äußerungen ankomme (BAG, Urteil vom 25. Juni 2009 – 6 AZR 210/08). Das Landgericht Trier hatte außerdem mit Urteil vom 23. März 2009 (AZ.: 6 O 204/08) entschieden, dass der Insolvenzverwalter nicht wegen seiner allzu vagen Aussagen haftet, da diese keinen Vertrauensbestand begründen könnten. Vor der Erbringung weiterer Leistungen des Gläubigers aufgrund einer vom vorläufigen Insolvenzverwalter gemachten Zusage sollte daher grundsätzlich fachkundiger Rat eingeholt werden.

Wird das Insolvenzverfahren schließlich eröffnet, ist allein der Insolvenzverwalter Verfügungsbefugt. Er prüft, ob sich Investoren für das Unternehmen finden lassen und verwertet ansonsten die vorhandene Insolvenzmasse. Bei Vertragsverhältnissen mit Lieferanten und Abnehmern, die noch von keiner Seite vollständig erfüllt wurden (also bei allen Dauerschuldverhältnissen) hat er ein Wahlrecht dahingehend, ob er diese Verträge fortsetzen möchte oder nicht. Im Falle einer positiven Erfüllungswahl hat der jeweilige Gläubiger einen vollwertigen Anspruch – seine Forderung stellt eine sogenannte Masseverbindlichkeit dar, die aus der Insolvenzmasse vorrangig bedient wird. Lehnt der Verwalter die Erfüllung ab, so ist der aus der Sicht des Abnehmers oder Lieferanten entstehende Schadenersatzanspruch lediglich zur Tabelle anzumelden und wird mit der Insolvenzquote abgefunden. Um Klarheit zu erlangen, sollten Lieferanten oder Abnehmer den Verwalter nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens zur Ausübung seines Wahlrechts auffordern. Alle übrigen Forderungen, die vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens entstanden sind, werden zur Tabelle angemeldet und erhalten eine Quote. Dabei ist die vom Verwalter für die Anmeldung gesetzte Frist grundsätzlich keine Ausschlussfrist. Auch später angemeldete Forderungen sind von ihm zu berücksichtigen; insbesondere erzeugen sie nur in Ausnahmefällen sehr geringe Zusatzkosten (laut Gerichtskostengesetz lediglich 15 Euro je verspätet angemeldeter Forderung).

Die Mitwirkung der Gläubiger findet über die Gläubigerversammlung oder den Gläubigerausschuss statt, welche die Funktion haben, den Insolvenzverwalter bei der geordneten Abwicklung der Insolvenz zu kontrollieren. Grundlegende Entscheidungen wie bspw. den Verkauf von wesentlichen Betriebsmitteln oder

Unternehmensbestandteilen machen außerdem die Zustimmung der Gläubigerversammlung erforderlich.

Kommt es Abnehmern und Lieferanten auf den Erhalt des schuldnerischen Unternehmens besonders an und war dessen Krise nicht allein auf wirtschaftliches Fehlverhalten der Entscheidungsträger zurückzuführen, ist statt eines Regelinsolvenzverfahrens auch die Sanierung im Wege eines Insolvenzplanverfahrens denkbar. Dabei können entweder der Schuldner oder der Insolvenzverwalter einen Insolvenzplan aufstellen, der die geplanten Sanierungs- bzw. Umstrukturierungsmaßnahmen darstellt. Wesentlicher Bestandteil ist zwar auch dabei ein Verzicht der Gläubiger auf einen Teil ihrer Forderungen. Üblicherweise fällt im Rahmen eines Insolvenzplanes die auf die einzelnen Forderungen zu erwartende Quote aber letztlich höher aus. Da der Plan der Zustimmung der

Gläubiger bedarf, ist eine Abstimmung mit diesen bereits im Vorfeld üblich und nötig. Gerade angesichts der wachsenden Anzahl an Insolvenzen von Unternehmen, die durchaus ein immer noch starkes Marktpotenzial haben, ist damit zu rechnen, dass die Anzahl der Insolvenzplanverfahren zukünftig zunehmen wird.



Reinhard Willemsen

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
München
reinhard.willemsen@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (89) 23714 0

Lösungsklauseln in der Insolvenz – was zu beachten ist!

Viele Verträge mit Kunden oder Lieferanten enthalten Klauseln, wonach für den Fall, dass der Vertragspartner in die Insolvenz gerät, ein außerordentliches Kündigungs- oder ein Rücktrittsrecht besteht oder der Vertrag automatisch als aufgelöst gelten soll. Bei der Vereinbarung solcher Lösungsklauseln – sei es im Individualvertrag oder über Allgemeine Geschäftsbedingungen – ist allerdings Vorsicht geboten, da sie nur unter bestimmten Voraussetzungen wirksam sind. Hintergrund ist folgender: Im Insolvenzverfahren steht dem Insolvenzverwalter gemäß § 103 InsO grundsätzlich ein Wahlrecht dahingehend zu, ob er die zum Zeitpunkt der Insolvenzeröffnung noch bestehenden, noch von keiner Partei vollständig erfüllten Vertragsverhältnisse (und hierzu gehören auch alle Dauerschuldverhältnisse) fortsetzen will oder nicht. Die Art der Ausübung dieses Wahlrechts wird dabei – aus der Sicht des Verwalters – grundsätzlich davon abhängen, ob dadurch entweder eine Bereicherung der Insolvenzmasse ermöglicht wird oder eine Notwendigkeit der Vertragsfortsetzung zum Zwecke der Betriebsfortführung besteht. Gemäß § 119 InsO sollen daher alle Vereinbarungen, durch die im voraus dieses Wahlrecht des Insolvenzverwalters ausgeschlossen oder beschränkt wird, unwirksam sein. Letztlich soll damit verhindert werden, dass ihm die Grundlage für den Versuch einer Sanierung entzogen wird.

Dennoch kann es für den jeweiligen Gläubiger ebenso überlebensnotwendig sein, sich für den Fall einer bevorstehenden Insolvenz eines Vertragspartners rechtzeitig aus dem Vertragsverhältnis lösen zu können, ohne gleich jedes Krisenanzeichen vorsichtshalber als bevorstehende Insolvenz deuten zu müssen.

In der juristischen Rechtsprechung und Literatur ist umstritten, welche „Lösungsklauseln“ (noch) zulässig sind. Unterschiede werden insolvenzabhängige und insolvenzunabhängige Lösungsklauseln. Für Letztere hat der Bundesgerichtshof in einem Grundsatzurteil am 17. November 2005 entschieden, dass solche Klauseln, die dem Gläubiger des Insolvenzschuldners ein Lösungsrecht verschaffen, ohne formal an die Insolvenzeröffnung, an das Vorliegen eines Insolvenzgrundes, die Stellung eines Insolvenzantrages oder an die Ausübung des Wahlrechts durch den Insolvenzverwalter anzuknüpfen, immer wirksam sind. Damit sind Lösungsklauseln für den Fall der Vermögensverschlechterung, des Verzuges oder sonstiger Vertragsverletzungen zulässig.

Für insolvenzabhängige Klauseln dreht sich der juristische Streit darum, ob die durch § 119 InsO erfolgende Beschränkung bereits an den Insolvenzantrag oder an die Insolvenzeröffnung anknüpft oder ob die Norm nicht vielmehr erst in-

nerhalb eines eröffneten Insolvenzverfahrens zur Anwendung kommen soll.

Als wegweisend kann insofern ein Urteil des Oberlandesgerichts Düsseldorf vom 8. September 2006 herangezogen werden, in welchem es um die in § 8 Nr. 2 Abs. 1 VOB/B enthaltene insolvenzabhängige Lösungsklausel ging, welche nicht nur auf den Insolvenzantrag, sondern sogar erst auf die Insolvenzeröffnung abstellt. Nach Ansicht des Oberlandesgerichts schränkt auch die Vereinbarung eines Kündigungsrechts für den Fall der Insolvenzeröffnung das Insolvenzverwalterwahlrecht nicht ein. Die Begründung des Gerichts stützte sich vor allem darauf, dass der Insolvenzverwalter sein Wahlrecht nur im Rahmen eines bestehenden Vertrages ausüben und damit auch an die in dem Vertrag vereinbarten Kündigungsrechte gebunden sei. Außerdem hatte es im Gesetzgebungsverfahren zur Insolvenzordnung eine weit strengere Formulierung im Entwurf zu § 119 InsO gegeben, die aber bewusst aufgegeben worden war. Diese Ansicht hatte wenige Monate zuvor auch das Oberlandesgericht München in seinem Urteil vom 26. April 2006 vertreten. Eine Bestätigung durch die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs haben diese Urteile bislang nicht gefunden. Lediglich im Geltungsbereich der früheren Konkursordnung hatte der Bundesgerichtshof solche Lösungsklauseln in seiner Entscheidung vom 11. November 1993 als jedenfalls nicht unwirksam eingestuft. Bis heute hat er in allen weiteren Entscheidungen keine klare Stellungnahme zum Anwendungsbereich des § 119 InsO abgegeben, was in der Praxis weiterhin erhebliche Rechtsunsicherheit bewirkt.

Eine Vereinbarung allerdings, nach welcher der Vertrag automatisch mit Insolvenzantrag oder Insolvenzeröffnung beendet ist, ohne dass es einer weiteren gestaltenden Rechtsbehandlung (Kündigungserklärung oder Rücktritt) bedarf, ist nach allgemeiner Ansicht unzulässig.

Vertreter aus dem juristischen Schrifttum stützen die ihrer Meinung nach grundsätzliche Unwirksamkeit von insolvenzabhängigen Lösungsklauseln demgegenüber auf das Argument, dass § 119 InsO dann nahezu bebedeutungslos und insbesondere die Sanierungsfähigkeit des insolventen Unternehmens erheblich gefährdet sei. Unabhängig von der – in letzter Konsequenz – noch nicht mit letzter Sicherheit geklärten Frage der Zulässigkeit insolvenzabhängiger Lösungsklauseln wird daneben auch diskutiert, ob sie nicht zumindest nachträglich anfechtbar seien, insbesondere wenn mit einer solchen Vertragsbeendigung eine Beeinträchtigung der Insolvenzmasse einhergeht. Die Aufnahme einer Lösungsklausel in einen Vertrag sollte daher zur Absicherung gegen eine mögliche Unwirksamkeit oder Anfechtung seitens eines späteren Insolvenzverwalters grundsätzlich einer vorherigen fachkundigen Prüfung unterzogen werden.



Dr. Janine Rechel

Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH,
München

janine.rechel@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (89) 23714 0

Vertriebsrecht und Schiedsgerichtsbarkeit

Internationale Vertriebsverträge erfordern im Hinblick auf mögliche Rechtsstreitigkeiten eine besonders vorausschauende Vertragsgestaltung. Dabei sollte man nicht nur die Durchsetzung eigener Ansprüche im Blick haben, sondern auch die Abwehr fragwürdiger Ansprüche des Vertragspartners. Es kommt häufig vor, dass sich die Parteien bei internationalen Vertriebsverträgen nicht auf die Zuständigkeit eines staatlichen Gerichts einigen können. Jede der Parteien befürchtet, vor einem Gericht im Heimatland des Vertragspartners schlechtere Karten zu haben. Dies umso mehr, wenn kein Vertrauen in die Justiz

am Sitz des Geschäftspartners besteht. Vor allem Geschäftspartner in der ausländischen Provinz unterhalten oft beste Kontakte zu ihrer örtlichen Justiz. In diesen Fällen erweist sich die Wahl eines Schiedsgerichts zur Konfliktlösung an Stelle der staatlichen Gerichte oft als geeignete Lösung. Was spricht dafür, was spricht dagegen?

1. Eine Schiedsvereinbarung gewährleistet ein neutrales Gericht. Die Wahl des Schiedsorts, der Verfahrenssprache sowie gegebenenfalls der Schiedsgerichtsordnung bei

einem administrierten Verfahren benachteiligen weder die eine noch die andere Partei. So gelingt eine Einigung auf ein Schiedsgericht meistens leichter, als die Einigung auf ein staatliches Gericht.

2. Im Vergleich zu staatlichen Richtern zeichnen sich die Schiedsrichter meistens durch eine erhöhte Spezialisierung und Erfahrung im betreffenden Rechtsgebiet aus. Da die Schiedsrichter mit Blick auf den konkreten Fall ausgewählt werden, kennen sie die Gepflogenheiten des betreffenden Geschäfts. Der typische Schiedsrichter ist ein renommierter Wirtschaftsanwalt. Bei internationalen Streitfällen wählt man einen Schiedsrichter mit Erfahrung im Auslandsgeschäft, der auch die Vertragssprache beherrscht.
3. In der Regel entscheiden Schiedsgerichte schneller als staatliche Gerichte. Man wählt keine Schiedsrichter aus, die arbeitsüberlastet sind. Aufgrund ihrer besonderen Kenntnisse brauchen viele Schiedsrichter nur selten Dolmetscher und/oder technische Sachverständige. Vor allem aber gibt es im Schiedsgerichtswesen nur eine Instanz. D.h. im Gegensatz zu den staatlichen Gerichten gibt es keine Berufung und keine Revision. Das bedeutet aber auch, dass ein falscher Schiedsspruch nur noch in eng begrenzten Ausnahmefällen korrigiert werden kann (Anfechtungsverfahren).
4. Nicht zu vernachlässigen ist der Kostengesichtspunkt. Was ist teurer, ein Prozess vor den staatlichen Gerichten oder vor einem Schiedsgericht? Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten. Schiedsrichterhonorare sind insbesondere bei niedrigen Streitwerten (< 50.000 Euro) meist höher als die Gerichtsgebühren. Dabei spielt allerdings auch eine Rolle, ob man ein Ad-hoc-Verfahren oder ein administriertes Verfahren wählt und im letzteren Fall, für welche Institution man sich entscheidet (DIS, ICC, Schweizerische Schiedsordnung, Wiener Regeln, SCC Stockholm etc). Andererseits spart man bei Schiedsgerichten oft Zeit und Kosten für Übersetzer und Sachverständige. Hinzu kommt, dass das Schiedsgericht letztinstanzlich entscheidet und man so die Kosten für den Instanzenzug spart.
5. Viele Mandanten schätzen an Schiedsgerichten, dass diese weniger formaljuristisch als Richter arbeiten. Ein Schiedsrichter wird immer darauf hinwirken, eine kommerziell sinnvolle Lösung des Streitfalles herbeizuführen. So kann er es den Parteien ermöglichen, ihre geschäftlichen Beziehungen fortzusetzen.
6. Schiedsgerichte arbeiten vertraulich. Alle Beteiligten unterliegen der Schweigepflicht. So erfährt weder die Presse noch die Konkurrenz von sensiblen Unternehmensdaten. Dies spielt für die Parteien oft eine ganz erhebliche Rolle.
7. Der größte Vorteil eines Schiedsverfahrens zeigt sich indes erst nach dessen Durchführung: bei der Vollstreckung. Insgesamt ist es so, dass die Vollstreckung deutscher Gerichtsurteile nur in ca. 30 Staaten gesichert ist, und zwar vor allem in der EU. In den EU-Staaten sowie der Schweiz, Norwegen und Island ist nach der Europäischen Gerichtsstands- und Vollstreckungsverordnung (EuGVVO) eine erleichterte Vollstreckung von staatlichen Urteilen möglich. Diese Staatengruppe umfasst ca. 65 % des deutschen Außenhandels. Ein Blick ins außereuropäische Ausland zeigt jedoch, dass staatliche Urteile von deutschen Gerichten teilweise gar nicht vollstreckt werden. So ist dies z. B. in China und in Russland. Bei Schiedssprüchen ist die Rechtslage deutlich besser. Ca. 140 Staaten vollstrecken ausländische Schiedssprüche, was ca. 95 % des deutschen Außenhandels ausmacht. Rechtsgrundlage ist die New York Convention von 1958, dem die meisten Länder beigetreten sind, die im internationalen Handel eine Rolle spielen. Die UNO veröffentlicht die jeweils neueste Liste der Mitgliedstaaten unter www.uncitral.org.
8. Mit Blick auf das Vertriebsrecht gilt es jedoch auch hier, die jeweiligen Länder-Besonderheiten im Blick zu behalten. In Italien, Spanien und den Niederlanden und auch in Frankreich muss man bei Verträgen mit Handelsvertretern aufpassen. Handelsvertreter gelten in diesen Ländern leicht als Arbeitnehmer des Exporteurs. In solchen Fällen sollte man keine Schiedsgerichte vereinbaren. Darüber hinaus gibt es Länder, die Schiedsklauseln auch in solchen Verträgen verbieten, in denen Schiedsgerichte international üblich sind. So ist es z. B. in Jordanien unzulässig, in Verträgen mit jordanischen Handelsvertretern Schiedsklauseln zu vereinbaren. Das bedeutet, dass Jordanien die New York Convention zwar bei Lieferverträgen anwendet, nicht aber bei Verträgen mit jordanischen Vertretern.

Im Ergebnis ist festzuhalten: Es gibt leider kein Patentrezept, das für alle Auslandsstaaten passt. Die Rechtslage muss für jeden Auslandsstaat separat geprüft werden.



Dr. Katrin Haberkamm

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Hamburg
katrin.haberkamm@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (40) 18067 0

Zur Rechtzeitigkeit der Geldleistung des Schuldners im Banküberweisungsverkehr

(EuGH vom 3. April 2008 – C-306/06)

Problemstellung

In Deutschland wurden Geldschulden jahrzehntelang als qualifizierte Schickschulden behandelt; der Schuldner trug zwar die Gefahr des Verlustes, nicht aber die einer Verzögerung der Übermittlung des Geldes. Für die Rechtzeitigkeit einer im Banküberweisungsverkehr vorgenommenen Zahlung genügte es daher, dass der Schuldner innerhalb der Zahlungsfrist am Leistungsort – seinem Wohn- oder Geschäftssitz – das für die Überweisung Erforderliche getan hat, also die Überweisung des Geldbetrages bei seiner Bank veranlasst hat und dort ein Guthaben unterhält, auf Grund dessen die Überweisung vorgenommen werden kann. Nicht erforderlich war hingegen, dass der Überweisungsauftrag auch noch innerhalb der Zahlungsfrist bei der Bank des Empfängers eingeht, oder dass der überwiesene Betrag dem Gläubiger innerhalb der Zahlungsfrist gutgeschrieben wird.

Etwas anderes galt lediglich auf Grund abweichender Vereinbarung zwischen dem Gläubiger und dem Schuldner oder im – auf den grenzüberschreitenden Handelskauf beschränkten und häufig vertraglich ausgeschlossenen – Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts (Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf – CISG), nach dessen Artikel 57 Absatz 1 Buchstabe a) der Käufer den Kaufpreis am Ort der Niederlassung des Verkäufers zu zahlen hat, die Geldschuld folglich keine Schicks-, sondern eine Bringschuld ist.

Durch Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe c) Ziffer ii) der Richtlinie 2000/35/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 29. Juni 2000 zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr wurden die Mitgliedstaaten zwar verpflichtet, sicherzustellen, dass der Gläubiger berechtigt ist, bei Zahlungsverzug Zinsen insoweit geltend zu machen, als er „[...] den fälligen Betrag nicht rechtzeitig erhalten hat“. Gleichwohl ließ der deutsche Gesetzgeber die gesetzlichen Bestimmungen über den Leistungsort und die darauf gestützte Praxis, für die Rechtzeitigkeit einer im Banküberweisungsverkehr vorgenommenen Zahlung auf den Zeitpunkt der Erteilung des Überweisungsauftrags abzustellen, bei der Umsetzung der Richtlinie unangetastet.

Die Entscheidung

Der Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften (EuGH) hat diese Praxis im vergangenen Jahr durch Urteil vom 3. April 2008 – Aktenzeichen C-306/06 – für unvereinbar mit Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe c) Ziffer i) der Richtlinie erklärt. In seiner Urteilsbegründung führt der EuGH aus, die Richtlinie sehe in Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe c) Ziffer i) vor, dass der Gläubiger berechtigt ist, gegenüber dem Schuldner Zinsen insoweit geltend zu machen, als er „den fälligen Betrag nicht rechtzeitig erhalten hat, es sei denn, dass der Schuldner für die Verzögerung nicht verantwortlich ist“. Aus dem Wortlaut der Bestimmung ergebe sich somit ausdrücklich, dass die Zahlung des Schuldners im Hinblick auf die Fälligkeit von Verzugszinsen als verspätet angesehen wird, wenn der Gläubiger nicht rechtzeitig über den geschuldeten Betrag verfügt. Bei einer durch Banküberweisung abgewickelten Zahlung versetzte aber nur die Gutschrift des geschuldeten Betrags auf dem Konto des Gläubigers diesen in die Lage, über diesen Betrag zu verfügen. Nach der Auffassung des EuGH wird diese Auslegung durch die verschiedenen Sprachfassungen der Richtlinie gestützt, die übereinstimmend auf einen Erhalt des geschuldeten Betrags innerhalb der Zahlungsfrist abstellen. Dies gelte insbesondere für die Begriffe „erhalten“, „received“, „reçu“ und „ricevuto“ in der deutschen, der englischen, der französischen und der italienischen Sprachfassung der Richtlinie. Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe c) Ziffer i) der Richtlinie sei deshalb dahin auszulegen, dass bei einer Zahlung durch Banküberweisung der geschuldete Betrag dem Konto des Gläubigers rechtzeitig gutgeschrieben sein muss, wenn das Entstehen von Verzugszinsen vermieden oder beendet werden soll.

Nach dem Urteil des EuGH genügt es für die Rechtzeitigkeit einer im Banküberweisungsverkehr vorgenommenen Zahlung also nicht (mehr), dass der Schuldner die Überweisung des geschuldeten Geldbetrages innerhalb der Zahlungsfrist bei seiner Bank veranlasst hat, vielmehr ist eine Zahlung durch Banküberweisung nur dann als rechtzeitig bewirkt anzusehen, wenn der geschuldete Betrag noch innerhalb der Zahlungsfrist auf dem Konto des Gläubigers gutgeschrieben wird.

Auswirkungen für die Praxis

Der Anwendungsbereich der von dem EuGH in Bezug genommenen Richtlinie ist auf die als Entgelte für Handelsgeschäfte geleisteten Zahlungen beschränkt. Für Geschäfte mit Verbrauchern ist die Richtlinie und damit auch das darauf gestützte Urteil des EuGH daher nicht verbindlich.

Gleichwohl finden sich gewichtige Stimmen im juristischen Schrifttum, die es nicht für sachgerecht halten, die nach der Richtlinie und dem dazu ergangenen Urteil des EuGH notwendige Korrektur der Auslegung des § 270 BGB auf den Zahlungsverkehr zwischen Unternehmen zu beschränken, und deshalb im Interesse einer einheitlichen richtlinienkonformen Auslegung des § 270 BGB fordern, dass auch bei Geschäften mit oder zwischen Verbrauchern der Schuldner die Gefahr der Verzögerung der Übermittlung tragen und die Zahlung im Hinblick auf die Fälligkeit von Verzugszinsen nur rechtzeitig sein soll, wenn der Gläubiger den Geldbetrag innerhalb der Zahlungsfrist erhalten hat.

Da eine richtungweisende Entscheidung des Bundesgerichtshofs oder eines Oberlandesgerichts aussteht, besteht eine erhebliche Unsicherheit darüber, wann Zahlungen von Verbrauchern als rechtzeitig bewirkt anzusehen sind. Darüber hinaus ist festzustellen, dass das Urteil des EuGH auch im

Zahlungsverkehr zwischen Unternehmen noch nicht allseits Beachtung findet.

Schuldner sollten sich daher zur Vermeidung der Verzugsfolgen darauf einstellen, Zahlungen künftig so frühzeitig zu veranlassen, dass der Zahlungsempfänger bei vorhersehbarem Verlauf der Übermittlung vor Ablauf der Zahlungsfrist über den Geldbetrag verfügen kann. Gläubiger von Geldforderungen sollten zur Vermeidung späterer Streitigkeiten über die Rechtzeitigkeit geleisteter Zahlungen mit dem Schuldner vereinbaren, dass Zahlungen nur dann rechtzeitig bewirkt sind, wenn der geschuldete Betrag innerhalb der Zahlungsfrist bei dem Gläubiger eingeht bzw. – bei bargeldlosem Zahlungsverkehr – auf dessen Konto gutgeschrieben wird. Letzteres gilt insbesondere im Verkehr mit Verbrauchern, empfiehlt sich aber auch im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen.



Dr. Hans-Peter Hufschlag

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Düsseldorf
hans-peter.hufschlag@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (211) 5660 0

Deutsches Kaufrecht einmal mehr auf dem EuGH-Prüfstand

(BGH vom 14. Januar 2009 – VIII ZR 70/08)

Der BGH hat mit einer jüngst veröffentlichten Entscheidung einmal mehr eine Gesetzesregelung des Kaufgewährleistungsrechts dem EuGH zur Prüfung vorgelegt. Nach der lieferantenfreundlichen „Parkettstäbe“-Entscheidung aus 2008 geht es auch diesmal wieder um Ein- und Ausbaurkosten. Wenn auch die Ausgangsentscheidung aus dem Bereich des Verbrauchsgüterkaufs stammt und der EuGH deshalb die Vereinbarkeit des deutschen Kaufrechts mit der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie beurteilen soll, sind hier doch einige Rückschlüsse für industrielle Zulieferbeziehungen zu erwarten. Insbesondere bei Produktrückrufen oder Serienschäden stellen die Ein- und Ausbaurkosten erfahrungsgemäß stets einen Löwenanteil der insgesamt verursachten Kosten dar.

Der Fall

Ein Käufer erwarb für ca. 1.400 Euro Bodenfliesen und ließ diese zu Hause in Flur, Bad und Küche verlegen. Nach einiger Zeit zeigten sich an der Oberfläche Schattierungen, die nicht beseitigt werden konnten. Abhilfe war nur durch einen kompletten Austausch der Fliesen möglich, für den ein Sachverständiger Kosten von ca. 5.800 Euro veranschlagte. Der Verkäufer verweigerte den Austausch. Daraufhin klagte der Käufer auf Lieferung neuer, mangelfreier Fliesen sowie auf Zahlung der Kosten für den Austausch. In der Berufungsinstanz hatte er nur teilweise Erfolg. Das OLG Frankfurt bejahte zwar den Anspruch auf Lieferung neuer Fliesen. Hinsichtlich der Kosten für die Austauscharbeiten unterschied das Gericht

zwischen dem Ausbau der schadhaften und dem Einbau der neuen Fliesen: Nur die Ausbaurkosten (ca. 2.100 Euro) könnten verlangt werden, denn der Verkäufer einer mangelhaften Sache schulde im Rahmen der Nachlieferung zwar den Ausbau einer schon eingebauten mangelhaften Sache, der Einbau der nachgelieferten Ersatzsache hingegen obliege dem Käufer. Der Verkäufer der Fliesen stellte sich auf den Standpunkt, auch zum Ausbau nicht verpflichtet gewesen zu sein und legte Revision beim BGH ein.

Die Entscheidung

Auch der BGH konnte den Fall nicht abschließend entscheiden, sondern legte ihn dem Europäischen Gerichtshof (EuGH) zur Vorabentscheidung vor.

Der BGH war der Ansicht, dass der Käufer nach deutschem Kaufrecht im Rahmen der Nachlieferung nicht nur keinen Anspruch auf Einbau der nachgelieferten Ersatzsache hat (das war die wesentliche Aussage der „Parkettstäbe“-Entscheidung vom 15. Juli 2008 – VIII ZR 211/07, NJW 2008, 2837), sondern dass er schon den Ausbau der mangelhaften Erstlieferung nach § 439 BGB nicht verlangen könne. Wenn § 439 Abs. 1 BGB bestimme, dass der Käufer Lieferung einer mangelfreien Sache verlangen könne, so erfasse dies eben nicht den Ausbau der zuerst gelieferten Waren. Die Ausbaurkosten könnten nur als Schadensersatz ausgeglichen werden, hierfür fehlte es im konkreten Fall aber am Verschulden des Verkäufers, da dieser als reiner Händler den Mangel der Waren nicht zu vertreten hatte.

Jedoch bezweifelt der BGH, ob sein Ergebnis zum deutschen Recht mit der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie vereinbar ist. Diese gibt dem Käufer das Recht auf unentgeltliche Herstellung des vertragsgemäßen Zustandes des Verbrauchsgutes durch Ersatzlieferung. Die Verwendung des Begriffs der Ersatzlieferung könnte nach Ansicht des BGH darauf hindeuten, dass nach der EU-Richtlinie nicht nur eine vertragsgemäße Sache zu liefern, sondern darüber hinaus die gelieferte vertragswidrige Sache zu ersetzen und damit zu entfernen sei. Ob die Richtlinie tatsächlich so zu verstehen ist, hat nun der EuGH zu entscheiden.

Bedeutung für die Praxis

Unmittelbar betrifft die Vorlagefrage nur die Auslegung der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie. Sollte der EuGH jedoch zu dem Ergebnis gelangen, dass der deutsche Gesetzgeber die Verbrauchsgüterkaufrichtlinie nicht korrekt umgesetzt hat, könnte dies aber auch Auswirkungen auf den kaufmännischen Geschäftsverkehr haben. Denn schließlich hat der deutsche Gesetzgeber die Verbrauchsgüterkaufrichtlinie im Jahr 2001 weitgehend nicht durch Sondervorschriften für Verbrauchergeschäfte, sondern vorrangig im allgemeinen Kauf- und Schuldrecht umgesetzt. So ist der hier auszulegende

Nacherfüllungsanspruch in § 439 BGB geregelt, der auch im unternehmerischen Geschäftsverkehr gilt. Die Gerichte werden deshalb die Entscheidung des EuGH bei der Auslegung von § 439 BGB zu berücksichtigen haben und damit auch im unternehmerischen Geschäftsverkehr. Eine gesplattene Auslegung ein und derselben Vorschrift je nachdem, ob im Einzelfall das Europarecht eine bestimmte Auslegung fordert oder nicht, wird im Interesse der Rechtssicherheit nämlich weitgehend abgelehnt (vgl. den vorstehenden Beitrag zur richtlinienkonformen Auslegung von § 270 BGB). Möglich wäre demgegenüber eine eindeutig vom Gesetzgeber vorgegebene „Rechtsspaltung“ zwischen Verbrauchergeschäften und dem allgemeinen Kaufrecht: In den Sondervorschriften zum Verbrauchsgüterkauf in §§ 474 ff. BGB könnte geregelt werden, dass der Nacherfüllungsanspruch des Verbrauchers den Aus- bzw. Einbau umfasst. Dann könnte für den unternehmerischen Geschäftsverkehr die vom BGH bevorzugte lieferantenfreundliche Auslegung des § 439 BGB fortgelten, selbst wenn der EuGH die Richtlinie anders auslegt und den Ausbau zur Nachlieferung zählt.

Zur Vermeidung von Missverständnissen: Die Diskussion darüber, ob Aus- und Einbaurkosten Teil der Gewährleistungspflicht sind, greift natürlich dann nicht, wenn Aus- und Einbau Teil der Reparatur einer vom Verkäufer gelieferten Gesamtsache sind, wenn etwa der Motor eines LKW aus dem Fahrzeug ausgebaut werden muss, um ihn reparieren zu können. In diesem Fall ist der Ausbau Teil der Nacherfüllung. Virulent wird die vom BGH dem EuGH vorgelegte Frage dagegen immer dann, wenn die (schadhafte) gelieferte Ware vom Käufer selbst als Ganzes in ein Endprodukt eingebaut wird – und anschließend nach erfolgter Nachlieferung getauscht werden muss.



Volker Steimle, Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Köln

volker.steimle@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (221) 9937 0



Dr. Florian Wipping

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Köln

florian.wipping@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (221) 9937 0

Bieten Preisanpassungsklauseln noch Sicherheit? Zur Wirksamkeit von Preisanpassungsklauseln in der neueren Rechtsprechung des BGH

(BGH vom 21. April 2009 – XI ZR 78/08; BGH vom 17. Juli 2009 – VIII ZR 225/07; BGH vom 17. Juli 2009 – VIII ZR 56/08)

Preisanpassungsklauseln sind ein äußerst wichtiges Element bei der Preisgestaltung in langfristigen Lieferbeziehungen. Dies wurde durch die neuerliche „Achterbahnfahrt“ auf den Rohstoffmärkten und die Auswirkungen der Finanzkrise nochmals unterstrichen. Gerade jetzt hat der Bundesgerichtshof in einer Reihe neuerer Entscheidungen über die Wirksamkeit von Preisvorbehaltsklauseln in vorformulierten Vertragsbedingungen, zuletzt in Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Sparkassen (Urteil vom 21. April 2009 – XI ZR 78/08) und Gasversorgungsunternehmen (Urteile vom 17. Juli 2009 – VIII ZR 225/07 und VIII ZR 56/08), die Anforderungen an solche Klauseln weiter verschärft. Hierdurch stehen eine Vielzahl dieser Klauseln erneut auf dem Prüfstand. Hinzu kommen nicht unerhebliche Schwierigkeiten bei der Gestaltung wirksamer Preisanpassungsklauseln in vorformulierten Vertragsbedingungen. Insbesondere bei Dauerschuldverhältnissen wird so die Verwendung eines in der Praxis bislang erprobten Gestaltungsmittels im Hinblick auf eine flexiblere Preisgestaltung zunehmend zum Risiko für den Verwender.

Preisanpassungsklauseln sind vertragliche Regelungen, durch die in einem Dauerschuldverhältnis im Hinblick auf (nicht vorhersehbare) Kostenänderungen nach Vertragsschluss eine Erhöhung bzw. Herabsetzung der vereinbarten Preise festgelegt wird. Sie sind ein geeignetes und anerkanntes Instrument zur Wahrung des Gleichgewichts von Preis und Leistung bei langfristigen Verträgen. Für den Verwender solcher Preisanpassungsklauseln dienen sie dazu, ihm das Risiko langfristiger Kalkulation abzunehmen und ihm seine Gewinnspanne trotz nachträglicher ihn belastender Kostensteigerungen zu sichern. Den Vertragspartner bewahren sie davor, dass der Verwender mögliche künftige Kostenerhöhungen vorsorglich schon bei Vertragsschluss durch Risikozuschläge aufzufangen versucht (st. Rspr., vgl. zuletzt: BGH, Urteil vom 21. April 2009 – XI ZR 78/08 m.w.N.).

Bei Preisanpassungsklauseln unterscheidet man im Wesentlichen zwischen zwei Gestaltungsformen. So genannte

„Preisverhandlungsklauseln“ setzen eine Einigung der Vertragsparteien über eine Änderung der Preise voraus. Aus rechtlicher Sicht sind diese Preisanpassungsklauseln weitgehend unproblematisch, da sich die Vertragsparteien über den neuen Preis zunächst abstimmen müssen. „Preisvorbehaltsklauseln“ begründen hingegen ein Recht, den Preis nach Vertragsabschluss durch Willenserklärung einseitig abzuändern. Preisvorbehaltsklauseln knüpfen in der Regel an bestimmte Kostenelemente (z.B. Rohstoffpreise, Preise der Zulieferanten etc.) oder an Marktpreise an. Sie unterliegen einer Billigkeitskontrolle nach § 315 BGB; im Rahmen von allgemeinen Geschäftsbedingungen ferner einer Inhaltskontrolle nach §§ 307 ff. BGB.

Auch wenn die Urteile des BGH zu Preisvorbehaltsklauseln teilweise Sonderkonstellationen betrafen, lässt sich aus ihnen inzwischen eine allgemeine Tendenz herauslesen. Um den Grundsätzen der BGH-Rechtsprechung zu genügen, müssen Preisvorbehaltsklauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen gegenüber Verbrauchern beispielsweise auf den Umfang des Anstiegs der jeweiligen Kostenelemente beschränkt werden. Voraussetzung für das Recht auf die Erhöhung des Preises ist zudem, dass sich die Kosten insgesamt erhöht haben, d.h. die Erhöhungen einzelner Kostenelemente nicht durch Senkungen in anderen Bereichen ausgeglichen werden können. In den oben genannten Entscheidungen hat der BGH ferner klargestellt, dass mit dem Recht auf eine Preiserhöhung auch eine Verpflichtung zur Preissenkung einhergehen muss. Zudem müssen Kostensenkungen nach den selben sachlichen und zeitlichen Maßstäben geregelt werden. Z.B. darf bei Kostensenkungen nicht von vornherein auf einen für den Vertragspartner ungünstigeren Zeitpunkt abgestellt werden, als bei Kostenerhöhungen.

Von erheblicher praktischer Bedeutung ist, ob die Maßstäbe des BGH auch im Verhältnis zwischen Unternehmen anwendbar sind. In der juristischen Literatur ist dies umstritten. Auch wenn eine Mehrzahl der Vertreter in der juristischen Literatur

der Auffassung ist, dass Preisvorbehaltsklauseln im Verhältnis zwischen Unternehmen weniger streng zu bewerten sind, unterliegen diese dennoch einer Billigkeitskontrolle nach § 315 BGB, bei der Verwendung vorformulierter Bedingungen zudem einer Inhaltskontrolle nach § 307 BGB. Strittig ist bei den Vertretern in der juristischen Literatur, die die Anforderungen weniger streng bewerten, ob im unternehmerischen Verkehr auch einseitig begünstigende Preisanpassungsklauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen möglich sind. Teilweise wird dies bejaht, soweit dem Vertragspartner für den Fall der Preiserhöhung ein Kündigungsrecht eingeräumt wird. Teilweise werden Klauseln mit einer einseitig begünstigenden Preisanpassung unabhängig von einem Kündigungsrecht nur dann für wirksam erachtet, wenn sie an Kostenelemente anknüpfen und nicht an Marktpreise. Die Rechtsprechung hat sich hierzu, soweit ersichtlich, noch nicht geäußert.

Preisanpassungsklauseln sind trotz der gestiegenen Anforderungen der Rechtsprechung auch in Zukunft ein sinnvolles Instrument der Vertragsgestaltung bei langfristigen Lieferbeziehungen. Langfristige Vereinbarungen durch kurzfristige zu ersetzen, bietet keine adäquate Alternative, da sich angesichts immer kurzlebigerer Rohstoffpreise die Taktzahl stetig erhöhen dürfte. Jeder Neuabschluss von Verträgen führt zudem zwangsläufig zu höheren Vertragskosten, was sich letztlich wieder auf den Preis auswirkt.

Für die Praxis bedeutet dies, dass, um Preisausfällen vorzubeugen, bestehende Regelungen im Hinblick auf die geänderten Anforderungen der Rechtsprechung regelmäßig überprüft und ggf. angepasst werden sollten. Auf die (Neu-)Gestaltung von Preisanpassungsklauseln ist ferner – auch in Verträgen zwischen Unternehmen – eine erhöhte Sorgfalt zu legen.



Dr. Norbert Kuhn

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Stuttgart

norbert.kuhn@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (711) 9338 0

Literaturempfehlung

Compliance in der Unternehmerpraxis



Bibliographie

Herausgegeben von Dr. Gregor Wecker und Hendrik van Laak
2. Auflage, Gabler Verlag 2009
ca. 230 S. Br., ca. 44,90 Euro
ISBN 978-3-8349-1660-0

Zum Inhalt

Das Buch stellt die Grundlagen rechtlicher Compliance und die Umsetzung im Unternehmen dar. In Einzelbeiträgen zeigen ausgewiesene Experten, wie ein Unternehmen die Rechtmäßigkeit seines Handelns gewährleisten kann – von der Identifikation der rechtlichen Risiken, über die Ermittlung des Handlungsbedarfs, bis zum Entwickeln und Umsetzen organisatorischer Maßnahmen. Neben Antworten auf die grundsätzlichen Fragen zu den Pflichten der Geschäftsleitung und dem Aufbau einer Compliance-Organisation gibt das Werk wesentliche Hinweise zur Compliance in den Bereichen Arbeitsrecht, Außenwirtschaft, IP und IT, Auslandsrisiken, M&A, Kartellrecht und Produkthaftung. Das Kapitel „Praxistipps Produkthaftung“ stammt aus der Feder von Volker Steimle und Guido Dornieden, beide Rechtsanwälte im Kölner Büro der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH. Die 2. Auflage bringt den Text durchgängig auf den Stand vom 1. Mai 2009 und erweitert es um den Bereich des Steuerrechts.

Veranstaltungen

Termin	Thema/Referent	Veranstalter/Ort
08.10.2009	Recht für Führungskräfte (Christian Berger, Benjamin Schwenker)	WSF Wirtschafts- seminare, Frankfurt
17./18.11.2009	Vertragsrecht für Nichtjuristen (Volker Steimle, Ingo Erberich)	FAZ-Institut, Frankfurt
03.12.2009	Recht für Führungskräfte (Christian Berger, Benjamin Schwenker)	WSF Wirtschafts- seminare, Düsseldorf

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen der Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH finden Sie auf unserer Homepage unter dem Stichwort „Termine“.

Impressum

Verleger: Luther Rechtsanwalts-gesellschaft 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.: Ole-Jochen Melchior, Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Gildehofstraße 1, 45127 Essen, Telefon +49 (201) 9220 0, Telefax +49 (201) 9220 110, ole.melchior@luther-lawfirm.com

Grafische Gestaltung/Art Direction: Vischer & Bernet GmbH, Agentur für Marketing und Werbung, Mittelstraße 11/1, 70180 Stuttgart, Telefon +49 (711) 23960 0, Telefax +49 (711) 23960 49, contact@vischer-bernet.de

Druck: Zarbock GmbH & Co. KG, Sontraer Straße 6, 60386 Frankfurt a. M., Telefon +49 (69) 420903 0, Telefax +49 (69) 420903 50, team@zarbock.de

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 Rechtsanwalts-gesellschaft mbH erhalten möchten, senden Sie bitte eine E-Mail an unsubscribe@luther-lawfirm.com

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.

Unsere Büros in Deutschland

Berlin

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Friedrichstraße 71
10117 Berlin
Telefon +49 (30) 52133 0
berlin@luther-lawfirm.com

Dresden

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Radeberger Straße 1
01099 Dresden
Telefon +49 (351) 2096 0
dresden@luther-lawfirm.com

Düsseldorf

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Graf-Adolf-Platz 15
40213 Düsseldorf
Telefon +49 (211) 5660 0
dusseldorf@luther-lawfirm.com

Eschborn/Frankfurt a. M.

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Mergenthalerallee 10 – 12
65760 Eschborn/Frankfurt a. M.
Telefon +49 (6196) 592 0
frankfurt@luther-lawfirm.com

Essen

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Gildehofstraße 1
45127 Essen
Telefon +49 (201) 9220 0
essen@luther-lawfirm.com

Hamburg

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Gänsemarkt 45
20354 Hamburg
Telefon +49 (40) 18067 0
hamburg@luther-lawfirm.com

Hannover

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Sophienstraße 5
30159 Hannover
Telefon +49 (511) 5458 0
hannover@luther-lawfirm.com

Köln

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Anna-Schneider-Steig 22
50678 Köln
Telefon +49 (221) 9937 0
cologne@luther-lawfirm.com

Leipzig

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Grimmaische Straße 25
04109 Leipzig
Telefon +49 (341) 5299 0
leipzig@luther-lawfirm.com

Mannheim

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Theodor-Heuss-Anlage 2
68165 Mannheim
Telefon +49 (621) 9780 0
mannheim@luther-lawfirm.com

München

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Karlstraße 10 – 12
80333 München
Telefon +49 (89) 23714 0
munich@luther-lawfirm.com

Stuttgart

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Augustenstraße 7
70178 Stuttgart
Telefon +49 (711) 9338 0
stuttgart@luther-lawfirm.com

Unsere Auslandsbüros

Brüssel

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Avenue Louise 240
1050 Brüssel
Telefon +32 (2) 6277 760
brussels@luther-lawfirm.com

Budapest

Gobert, Fest & Partners Attorneys at Law
Roosevelt Square 7 – 8
1051 Budapest
Telefon +36 (1) 270 9900
budapest@luther-lawfirm.com

Istanbul

Luther Karasek Koeksal Consulting A.Ş.
Sun Plaza
Bilim Sokak No. 5, 12th Floor
Maslak-Şişli
34398 Istanbul
Telefon +90 212 276 9820
mkoksal@lkk-legal.com

Shanghai

Luther Attorneys
21/F ONE LUJIAZUI
68 Yincheng Middle Road
Pudong New Area, Shanghai
200121 Shanghai
Telefon +86 (21) 5010 6580
shanghai@luther-lawfirm.com

Singapur

Luther LLP
10 Anson Road
#09-24 International Plaza
079903 Singapur
Telefon +65 6408 8000
singapore@luther-lawfirm.com

Ihren lokalen Ansprechpartner finden Sie auf unserer Homepage unter www.luther-lawfirm.com

www.luther-lawfirm.com

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH berät in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zu den Mandanten zählen mittelständische und große Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Luther gehört dem internationalen Kanzleiverbund PMLG und Taxand, dem weltweiten Netzwerk unabhängiger Steuerberatungspraxen, an.

Berlin, Dresden, Düsseldorf, Eschborn/Frankfurt a. M., Essen, Hamburg, Hannover, Köln, Leipzig, Mannheim, München, Stuttgart | Brüssel, Budapest, Istanbul, Shanghai, Singapur

