
Newsletter, 1. Quartal 2010

Commercial

Schiedsverfahren, eine teure Alternative der Streitbeilegung? – Zu den Möglichkeiten der Kostenreduzierung bei Schiedsverfahren	Seite 2
Ebay-Verbot in Vertriebssystemen zulässig (OLG München, Urteil vom 2. Juli 2009 – U (K) 4842/08; zu diesem Thema auch jüngst OLG Karlsruhe, Urteil vom 25. November 2009 – 6 U 47/08 Kart.)	Seite 4
Neuerungen durch die Rom I Verordnung (EG) 593/2008	Seite 6
Produkthaftung: Parteiwechsel nach Ablauf der Verjährungsfrist (EuGH vom 2. Dezember 2009 – C 358/08)	Seite 8
Europäischer Zahlungsbefehl – Eine Zwischenbilanz	Seite 9
Zu den Belehrungspflichten des Unternehmers über das Rückgaberecht bei Fernabsatzverträgen (BGH vom 9. Dezember 2009 – VIII ZR 219/08)	Seite 11
Karenzentschädigung in der Insolvenz	Seite 14
Amerika ist anders – Teil I: Punitive Damages	Seite 16
Vertretung von Unternehmen im Rechtsverkehr	Seite 18
Veranstaltungen	Seite 20



Schiedsverfahren, eine teure Alternative der Streitbeilegung? – Zu den Möglichkeiten der Kostenreduzierung bei Schiedsverfahren

1. Einleitung

Ein Schiedsverfahren hat viele Vorteile: Geheimhaltung des Rechtsstreits und damit auch von eventuell vertraulichen Informationen anstelle eines grundsätzlich öffentlichen Prozesses vor den staatlichen Gerichten; erhöhte Sachkenntnis der Schiedsrichter; Einfluss der Parteien auf die Ernennung der Schiedsrichter – um nur einige zu nennen. Jedoch erfahren die Schiedsverfahren auch immer wieder einen schwerwiegenden Kritikpunkt. Die anfallenden Kosten können um ein Vielfaches höher sein als bei einem vergleichbaren staatlichen Gerichtsprozess. Dies gilt zumindest dann, wenn der staatliche Rechtsstreit nach einer Instanz beendet wird. Dieser Beitrag soll Einsparpotenziale im Schiedsverfahren aufzeigen.

2. Durchführung eines Schnellverfahrens

In einigen Schiedsverfahrensordnungen, zum Beispiel in Art. 32 Abs. 1 der ICC-Regeln, ist die Möglichkeit eines Schnellverfahrens vorgesehen. Dieses Schnellverfahren zeichnet sich vor allem durch verkürzte Fristen aus, die aber, wenn nötig, durch das Schiedsgericht verlängert werden können. Jedoch zeigen die Erfahrungen aus der Praxis, dass es im Zeitpunkt der vertraglichen Vereinbarung einer Schiedsklausel oft schwer zu beurteilen ist, ob sich das Schnellverfahren für einen sich aus diesem Vertragsverhältnis ergebenden Rechtsstreit eignet oder nicht. Wir empfehlen daher, erst nach Entstehen eines Rechtsstreits ad hoc eine Einigung über die Durchführung eines Schnellverfahrens herbeizuführen.

3. Sorgfältige Auswahl des Parteivertreters

Kosten lassen sich auch durch die sorgfältige Auswahl des Rechtsanwalts als Parteivertreter einsparen. In Schiedsverfahrensverfahren erfahrene Anwälte, die bestenfalls auch als Schiedsrichter tätig sind, wissen, worauf es in diesen Verfahren ankommt und können durch eine effiziente Verfahrensgestaltung Kosten reduzieren. Jedoch muss vor der Mandatierung des Anwalts sichergestellt werden, dass er über ausreichend zeitliche Freiräume für die Durchführung des Schiedsverfahrens verfügt.

4. Sorgfältige Auswahl der Schiedsrichter

Ein signifikanter Einsparungspunkt liegt in der Anzahl der beauftragten Schiedsrichter. Ein lediglich mit einem Schiedsrichter besetztes Schiedsgericht spart erhebliche Kosten ein, setzt aber gleichzeitig auch voraus, dass sich die Parteien auf einen Schiedsrichter einigen können. Der Kostenvorteil eines Einzelschiedsrichters liegt weiter auch darin, dass keine Absprachen zwischen den Schiedsrichtern nötig sind, und die Gefahr unterschiedlicher Ansichten nicht besteht. Auch dies spart wiederum Zeit und Geld.

Haben sich die Parteien aufgrund der Bedeutung und des Umfangs eines möglichen Rechtsstreits für ein mit drei Schiedsrichtern besetztes Schiedsgericht entschieden, so besteht trotzdem die Möglichkeit, die anfallenden Kosten zu reduzieren. Zum Beispiel kann der Vorsitzende ermächtigt werden, prozessleitende Verfügungen allein und ohne Abstimmung mit den übrigen Schiedsrichtern zu treffen.

5. Einigung über die Verfahrenssprache

Für den Fall, dass Parteien mit unterschiedlichen Muttersprachen an dem Schiedsverfahrensverfahren beteiligt sind, können Kosten gespart werden, wenn sie sich auf eine einheitliche Verfahrenssprache einigen. Sollte dies nicht möglich sein, so sollte man zumindest vereinbaren, welche der in verschiedenen Sprachen ausgefertigten Dokumente diejenigen mit Bindungswirkung sein sollen. Dies vermeidet weitere Streitpunkte, die im Falle von ungenauen Übersetzungen, welche die Möglichkeit zur Auslegung bieten, entstehen könnten. Zudem können die Parteien vereinbaren, dass Anlagen nicht übersetzt werden müssen, wenn alle Verfahrensbeteiligten der Sprache, in der die Anlage verfasst ist, hinreichend mächtig sind.

6. Frühzeitige Festlegung des konkreten Verfahrensablaufs

Ist die Durchführung eines vertraglich vereinbarten Schiedsverfahrens unvermeidbar, so können Kosten gespart werden, wenn die Parteien sich gleich zu Beginn des Verfahrens in einer Art „Konferenz zum Verfahrensablauf“ über den konkreten Verfahrensablauf einigen und so Vereinbarungen

zum Ablauf des Schiedsverfahrens treffen, die genau auf ihren individuellen Fall zugeschnitten sind. Bei einem solchen Treffen, das so früh wie möglich nach dem Antrag auf Einleitung eines Schiedsverfahrens und der daraufhin ein- treffenden Antwort der Gegenseite vorgenommen werden sollte, sollte weiterhin die Möglichkeit genutzt werden, die zwischen den Parteien bestehenden wesentlichen Streit- punkte herauszuarbeiten und die nötigen prozessualen Schritte zu bestimmen.

Ein solches Treffen ist besonders effektiv, wenn die Schieds- richter vorab so genau wie möglich über die Einzelheiten des Falles informiert wurden. Das Schiedsgericht hat dann die Möglichkeit, genaue und auf den Fall zugeschnittene Hil- feststellungen und Anregungen zu benötigten Urkunds- oder Zeugenbeweisen zu geben. Damit können unnötige Zeu- genvernehmungen vermieden und die für diesen Fall effzi- entesten Prozessabläufe vereinbart werden. Zudem kann ein Zeitplan mit den kürzesten realistischen Fristen erstellt werden.

7. Wahl der Schiedsinstitution

Auch die Wahl der Schiedsinstitution kann für die bei einem Schiedsverfahren anfallenden Kosten relevant sein. Generell gibt es bei den existierenden Schiedsinstitutionen Kosten- unterschiede hinsichtlich der anfallenden Verfahrens- und Schiedsrichtergebühren. Durch einen Vergleich der Institutio- nen ließen sich also Kosten sparen. Dabei gilt jedoch der Grundsatz, dass das Günstigste nicht immer auch das Beste ist. Für ein Schiedsverfahren, das besonders niedrige Gebührensätze für die Schiedsrichter vorsieht, kann es mit- unter schwierig werden, geeignete und erfahrene Schieds- richter zu finden. Weiterhin kann eine aus Kostengründen nur unzureichend gewährleistete Organisationsstruktur der Schiedsinstitution Schwierigkeiten verursachen. Jedoch gibt es auch bei den „etablierten“ Schiedsinstitutionen Kos- tenunterschiede. Wählt man eine Schiedsinstitution, die eine Anwendung des „common law“ vorsieht, so kann zum Beispiel eine Kostensteigerung durch die im „common law“ vorgesehenen Kreuzverhöre entstehen. Legt man auf diese Möglichkeit der Prozessführung keinen Wert, so empfiehlt es sich, eine Schiedsinstitution zu wählen, die nicht den Regeln des „common law“ folgt wie zum Beispiel die Deut- sche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS).

8. Anhalten der Parteien zu kooperativem Verhalten

Auch das Schiedsgericht selbst kann Einfluss auf die Höhe der anfallenden Kosten nehmen, indem es die Par- teien zu kooperativem Verhalten und der Einhaltung der vom Gericht festgesetzten Prozessregeln anhält. Eine Miss- achtung dieser Regeln kann zum Beispiel im Rahmen der Kostenentscheidung sanktioniert werden. Dies verhindert,

dass die Parteien den zügigen Fortgang des Prozesses mutwillig verhindern und dadurch unnötige Kosten produ- zieren.

9. Vermeidung unnötiger Beweisaufnahmen

Eine weitere wichtige Möglichkeit der Prozesskostenredu- zierung liegt in der Vermeidung unnötiger Beweisaufnah- men. Das Schiedsgericht muss sich immer der Tatsache bewusst sein, dass eine Beweisaufnahme zur Kostenstei- gerung beiträgt. Demnach muss es vor der Anberaumung eines Beweistermins nach den Grundsätzen der Beweiser- hebung die vermeintlich beweisbedürftigen Tatsachen ge- nauestens untersuchen. Beweisaufnahmen sind vermeid- bar, wenn der Kläger- oder Beklagtenvortrag entweder unschlüssig ist, sich die Tatsache auf den zweiten Blick nicht mehr als streitig herausstellt, oder es schlicht mangels Relevanz des streitigen Vortrags für die Entscheidung des Rechtsstreits auf eine Beweiserhebung nicht mehr an- kommt. Erörtert das Schiedsgericht mithin den Sachverhalt möglichst früh mit den Parteien, kann es die eventuell be- weisbedürftigen Punkte effizienter bestimmen. Keinesfalls darf sich eine vollständige Sachverhaltsdarstellung erst durch eine Beweisaufnahme ergeben. Jedoch ist an dieser Stelle zu beachten, dass Effektivität und Schnelligkeit des Schiedsverfahrens nicht zu Lasten des Gebotes zur Gewäh- rung rechtlichen Gehörs und des Gebotes zur Gewährung effektiven Rechtsschutzes gehen dürfen.

10. Resümee

Die vorgenannten Maßnahmen zeigen, dass in Schiedsver- fahren erhebliches Einsparpotenzial besteht. Hinter dem Stichwort Schnelligkeit und Effizienz verbergen sich unge- ahnte Möglichkeiten. Damit ist ein umsichtig geführtes Schiedsverfahren weiterhin „wettbewerbsfähig“ gegenüber einem Verfahren vor den staatlichen Gerichten und sollte zur Erledigung von Wirtschaftsstreitigkeiten immer ernsthaft als Alternative in Betracht gezogen werden.



Dr. Katrin Haberkamm

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

Ebay-Verbot in Vertriebssystemen zulässig

(OLG München, Urteil vom 2. Juli 2009 – U (K) 4842/08; zu diesem Thema auch jüngst OLG Karlsruhe, Urteil vom 25. November 2009 – 6 U 47/08 Kart.)

Der Fall

Gegenstand des Verfahrens war eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen eines international agierenden Sportartikelherstellers, die den Weiterverkauf seiner Markenprodukte über Internet-Auktionsplattformen und die Belieferung von Dritten, die dieses Verbot nicht respektierten, untersagte. Hiergegen klagte eine Wettbewerbszentrale, die in dieser Klausel eine kartellrechtlich unzulässige Wettbewerbsbeschränkung sah. Die Klausel sei dazu geeignet, den Absatz der Produkte des Herstellers, die die Vertriebs Händler von ihm bezogen hätten, einzuschränken. Hierbei handele es sich auch um eine unzulässige „Kernbeschränkung“, die nicht in den Genuss der Freistellung vom grundsätzlichen Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen kommen könne und auch durch keinen Ausnahmefall gerechtfertigt sei. Der beklagte Sportartikelhersteller verwies hingegen auf sein Interesse, ein dem Premiumcharakter seiner Produkte gerecht werdendes Präsentationsniveau auch im Internetvertrieb zu gewährleisten. Das LG München (CR 2008, 806) hielt die beanstandete Klausel in der ersten Instanz für rechtmäßig. Mit der hier behandelten Berufung verfolgte die Wettbewerbszentrale die Aufhebung dieses Urteils.

Die Entscheidung

Das OLG München wies die Berufung zurück und bestätigte die erstinstanzliche Entscheidung. Zwar ziele die Klausel darauf ab, ein bestimmtes Vertriebsverhalten der Zwischenhändler auszuschließen und bezwecke daher grundsätzlich eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 Abs.1 EG-Vertrag (seit dem 1. Dezember 2009 Artikel 101 AEUV) und § 1 GWB. Allerdings sei die vorliegende Beschränkung nach Artikel 2 Abs. 1 der europäischen Gruppenfreistellungsverordnung EG/2790/1999 (Vertikal-GVO), welche über § 2 Abs. 2 GWB auch im reinen Inlandsverhältnis Anwendung findet, freigestellt. Danach werden bestimmte Wettbewerbsbeschränkungen zwischen Unternehmen auf unterschiedlichen Produktions- und Vertriebsstufen vom grundsätzlichen Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen ausgenommen, solange der Anteil des Lieferanten an dem relevanten Markt 30 % nicht überschreitet.

Entscheidend ist die Frage, ob die Klausel eine Kernbeschränkung im Sinne des Art. 4 lit. b der Vertikal-GVO darstellt, da sie in diesem Fall nicht freigestellt wäre (sogenannte schwarze Klauseln). Eine solche Kernbeschränkung liegt in der Regel vor, wenn entweder das Gebiet oder die Kundenkreise, in denen oder an die der Händler die Produkte verkaufen darf, beschränkt wird.

Das OLG München führt hierzu aus, dass es sich bei dem Kreis der Internet-Auktions-Kunden nicht um einen zu den übrigen Internetkunden abgrenzbaren, eigenständigen Kundenkreis handele, der durch die Klausel ausgeschlossen werde. Da der Internethandel durch die streitgegenständliche Klausel nicht generell untersagt werde, insbesondere andere Formen des Internetvertriebs weiterhin zulässig seien, liege keine Kundenkreisbeschränkung vor. Vielmehr stelle das Verbot eine besondere Qualitätsanforderung an den Verkauf im Internet dar, wie sie auch in anderen Klauseln – etwa über eine Vorgabe der grafischen Darstellung der Produkte im Internet – definiert werde.

Diese Qualitätsanforderung sei auch berechtigt, da über solche Auktionsplattformen verstärkt Fälschungen hochwertiger Markenprodukte oder Gebrauchtwaren unterschiedlicher Art und Güte angeboten und vertrieben würden. Dieser Vertriebsweg habe in bestimmten Verkehrskreisen daher bereits „den Ruf des Anrühigen“. Angesichts der besonderen Bedeutung, die die hochwertige Qualität ihrer Produkte für die Beklagte unstreitig habe, sei es daher ein berechtigtes Anliegen, den Verkauf dieser Produkte im Internet über Auktionsplattformen auszuschließen.

Unser Kommentar

Die Entscheidung stärkt die Rechte von Herstellern hochwertiger Markenartikel. Zumindest Markenhersteller, deren Anteil am relevanten Markt unter 30 % liegt, können im Anwendungsbereich der Vertikal-GVO nunmehr mit einiger Rechtssicherheit in ihren Verträgen vorsehen, dass der Weitertrieb ihrer Waren über Internet-Auktionsplattformen untersagt wird. Hierdurch kann einem Missbrauch der Marke bei Auktionen im Internet die Grundlage entzogen und das einer Premiummarke angemessene Präsentationsniveau ge-

wahrt werden. Dies kann zur Stärkung der Glaubwürdigkeit und der positiven Außendarstellung des Unternehmens beitragen.

Die Behandlung von Klauseln, die den Weitervertrieb von Waren über Internet-Auktionen verbieten, war in der Rechtsprechung bislang unklar geblieben. So hatte das LG Berlin (CR 2008, 607; GRUR-RR 2009, 115; „Scout-Schulranzen“) eine entsprechende Klausel gleich in zwei Entscheidungen aus den Jahren 2007 und 2008 unter Verweis auf den hohen Marktanteil des Herstellers für wettbewerbswidrig erklärt. Das LG Mannheim (GRUR-RR 2008, 253; ebenfalls „Scout-Schulranzen“) konnte in einer solchen Klausel hingegen schon keine Wettbewerbsbeschränkung erkennen. Diese Ansicht hat das OLG Karlsruhe jüngst in zweiter Instanz bestätigt (Urteil vom 25. November 2009 – 6 U 47/08 Kart.). In dem dort behandelten Fall bestand jedoch die Besonderheit, dass der Hersteller ein selektives Vertriebssystem eingerichtet hatte, also ein Vertriebssystem, in dem sich der Hersteller dazu verpflichtet, die Vertragswaren ausschließlich an Händler zu verkaufen, die aufgrund festgelegter (zum Teil strenger) Kriterien ausgewählt werden, und in dem sich wiederum diese Händler verpflichten, die betreffenden Waren ihrerseits nicht an Händler zu verkaufen, die mangels Erfüllung dieser Kriterien nicht zum Vertrieb zugelassen sind. Dementsprechend hatte bereits der BGH (NJW-RR 2004, 689) in einem ähnlich gelagerten Fall, der den Vertrieb von hochwertigen Marken-Kosmetikartikeln im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems betraf, den Ausschluss des Internet-Versandhandels im Allgemeinen als berechtigt anerkannt.

Zusammenfassend lässt sich unter Berücksichtigung der einschlägigen Rechtsprechung Folgendes festhalten:

- Im Rahmen selektiver Vertriebssysteme stellt das Verbot des Weitervertriebs von hochwertigen Markenartikeln über Internet-Auktionsplattformen gegebenenfalls bereits tatbestandsmäßig keine Wettbewerbsbeschränkung dar.
- Außerhalb selektiver Vertriebssysteme wird ein Verbot des Vertriebs hochwertiger Markenartikel über Internet-Auktionsplattformen in der Regel durch die Vertikal-GVO freigestellt, sofern der Marktanteil des Herstellers nicht über 30 % liegt.
- In allen anderen Fällen besteht weiterhin eine gewisse Rechtsunsicherheit, die eine sorgfältige Einzelfallprüfung unerlässlich macht. Die Nachfolgeverordnung der im Mai 2010 auslaufenden Vertikal-GVO schafft insoweit keine Abhilfe; die Neufassung der Vertikal-Leitlinien durch die EU-Kommission richtet sich eher stärker als bisher gegen

Beschränkungen des Internet-Handels (siehe Janssen/Franz im Luther-Newsletter Kartellrecht, 4. Quartal 2009).



Martin Schröder

Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH,
Köln

martin.schroeder@luther-lawfirm.com

Telefon +49 221 9937 0

Neuerungen durch die Rom I Verordnung (EG) 593/2008

Am 17. Dezember 2009 ist die Verordnung (EG) Nr. 593/2008 („nachfolgend „Rom I-VO“) in Kraft getreten. Die Rom I-VO regelt das Kollisionsrecht – also die Bestimmung der geltenden Rechtsordnung bei grenzüberschreitenden Verträgen – erstmals einheitlich in allen Mitgliedsstaaten der EU (mit Ausnahme von Dänemark).¹ Auf alle innerhalb der Mitgliedsstaaten der EU geschlossenen Verträge ist nun diese Verordnung für die Vertragsparteien unmittelbar anzuwenden. Dabei kommt es nicht darauf an, dass die Beteiligten die Staatsangehörigkeit eines Mitgliedsstaats besitzen.

Die Rom I-VO ersetzt das bisherige Kollisionsrecht des Römischen Übereinkommens über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht („EVÜ“) von 1980, das die Bundesrepublik Deutschland mittels Artt. 27 – 37 EGBGB a. F. in das deutsche Privatrecht inkorporiert hatte.

Der nachfolgende Artikel stellt die Neuerungen der Rom I-VO gegenüber dem bisher geltenden Kollisionsrecht – Artt. 27 – 37 EGBGB a. F. – vor.

Anwendungsbereich

Die Rom I-VO gilt für alle vertraglichen Schuldverhältnisse (vgl. Art. 1 Abs. 1 Rom I-VO). Ausgenommen vom Anwendungsbereich der Rom I-VO sind gemäß Art. 1 Abs. 2 Rom I-VO vertretungsrechtliche, gesellschaftsrechtliche, familienrechtliche, erbrechtliche und wertpapierrechtliche Vertragsverhältnisse, sowie Schieds- und Gerichtsstandsvereinbarungen, die auf dem Gebiet der EU-Staaten geschlossen werden.

Die Rom I-VO gilt nur für Verträge, die nach dem 17. Dezember 2009 geschlossen wurden (vgl. Art. 28 Rom I-VO).

Bestimmung des anwendbaren Rechts

Wie bereits erwähnt, bestimmt die Rom I-VO bei grenzüberschreitenden Verträgen innerhalb der EU einheitlich welche Rechtsordnung auf den Vertrag anwendbar sein soll.

Art. 3 Rom I-VO geht dabei vom dem Grundsatz der Parteiautonomie aus: den Vertragsparteien bleibt es weitgehend über-

lassen, die auf einen Vertrag anwendbare Rechtsordnung zu wählen. Der Grundsatz der freien Rechtswahl bestand schon im EVÜ. Allerdings wurden durch die Rom I-VO die Anforderungen an eine konkludente Rechtswahl erhöht (vgl. Art 3 Abs. 1 Rom I-VO). Ferner wurde in Art. 3 Abs. 4 Rom I-VO („Binnenmarktklausel“) die Wahlmöglichkeit der Anwendung nicht-mitgliedsstaatlichen Rechts eingeschränkt.

Eine konkludente Rechtswahl muss nun „eindeutig“ sein (vgl. Art. 3 Abs. 1 Rom I-VO). Die frühere – dem EVÜ entsprechende – Regelung des Art. 27 Abs. 1 S. 1 EGBGB, wonach sich eine konkludente Rechtswahl mit „hinreichender Sicherheit“ aus den Vertragsbestimmungen oder Fallumständen ergeben musste, ist nicht mehr ausreichend.

Die erwähnte „Binnenmarktklausel“ gem. Art. 3 Abs. 4 Rom I-VO beinhaltet, dass die Vertragsparteien zwingendes Gemeinschaftsrecht nicht dadurch umgehen können, dass sie die Rechtsordnung eines Drittstaates (Nicht-EU-Staates) für anwendbar erklären. Wenn der dem Vertrag zu Grunde liegende Sachverhalt – außer der Wahl der Rechtsordnung – ausschließlich mit dem Gebiet der EU verbunden ist, kommt zwingendes Gemeinschaftsrecht² zur Anwendung.

Mangels Rechtswahl anzuwendendes Recht, Art. 4 Rom I-VO

Sofern die Vertragsparteien weder ausdrücklich noch konkludent eine Rechtsordnung für ihren Vertrag bestimmt haben, bestimmt Art. 4 Rom I-VO, welche Rechtsordnung zur Anwendung kommt. Im Grundsatz behält die Rom I-VO die bisher geltenden Regelungen des EVÜ respektive des Art. 28 EGBGB bei. Anknüpfungspunkt für die Bestimmung der geltenden Rechtsordnung ist die Rechtsordnung des gewöhnlichen Aufenthaltsortes der Vertragspartei, die die charakteristische Vertragsleistung erbringt.

Art. 4 Abs. 1 lit. a-h Rom I-VO listet verschiedene Verträge und Vertragstypen auf und bestimmt für diese Verträge explizit die anwendbare Rechtsordnung. Neu ist in Art. 4 Abs. 1 lit. a-h Rom I-VO, dass nun für Franchiseverträge (vgl. Art. 4

¹ Die komplizierte Sonderrolle Dänemarks bei kollisionsrechtlichen Fragen, insbesondere hinsichtlich der Anwendbarkeit einzelner Regelungen der Rom I-VO sowie der alten kollisionsrechtlichen Regelungen des EVÜ soll hier außer Acht bleiben. Ebenfalls unberücksichtigt bleiben in diesem Artikel die unterschiedlichen räumlichen Anwendungsbereiche der Rom I-VO und des EVÜ auf die außereuropäischen Hoheitsgebiete der Mitgliedsstaaten der EU.

Abs. 1 lit. e Rom I-VO), Vertriebsverträge (vgl. Art. 4 Abs. 1 lit. f Rom I-VO) und Versteigerungskäufe (vgl. Art. 4 Abs. 1 lit. g Rom I-VO) ausdrücklich die anwendbare Rechtsordnung bestimmt wird. Mit diesen Neuregelungen sind nun die unter der Geltung des EVÜ respektive des Art. 28 EGBGB umstrittenen Anknüpfungen eindeutig geklärt.

Art. 4 Abs. 2 Rom I-VO enthält eine Auffangklausel für Verträge, die nicht dem Katalog des Absatzes 1 unterfallen oder mehrere Bestandteile verschiedener Katalogverträge enthalten (bspw. Franchiseverträge mit Kaufelementen). Hier gilt, dass die Rechtsordnung des Staates zur Anwendung kommt in dem die Partei, die die vertragstypische und charakteristische Leistung erbringt, ihren gewöhnlichen Aufenthalt hat. In strittigen Fällen ist dabei die Leistung als vertragstypische anzusehen, die den Vertrag in seiner Gesamtheit prägt.

Art. 4 Abs. 3 Rom I-VO normiert eine „Ausweichklausel“. Wenn gem. Art. 4 Abs. 1 und 2 Rom I-VO zwar eine anwendbare Rechtsordnung bestimmt werden kann, der Vertrag aber offensichtlich zu einer anderen Rechtsordnung eine engere Verbindung aufweist, so bietet Art. 4 Abs. 3 Rom I-VO eine Ausweichmöglichkeit auf diese Rechtsordnung. Im Gegensatz zum EVÜ respektive Art. 28 Abs. 5 EGBGB muss sich diese engere Verbindung nicht nur aus den Umständen ergeben, sondern „offensichtlich“ sein. Die Anwendungsvoraussetzungen für die Ausweichklausel sind damit durch die Rom I-VO nochmals erhöht worden.

Verbraucherverträge

Art. 6 Rom I-VO normiert die kollisionsrechtlichen Vorschriften für Verbraucherverträge. Verbraucherverträge sind grundsätzlich alle Verträge, an denen ein Verbraucher und ein Unternehmer beteiligt sind (vgl. Art. 6 Abs. 1 Rom I-VO, der lediglich Beförderungsverträge und Versicherungsverträge vom Anwendungsbereich ausnimmt). Verbraucher ist gem. Art. 6 Abs. 1 Rom I-VO eine natürliche Person, die einen Vertrag zu einem Zweck abschließt, der nicht ihrer beruflichen oder gewerblichen Tätigkeit zugerechnet werden kann. Gem. Art. 6 Rom I-VO fallen daher nun auch Kreditverträge in den Anwendungsbereich von Art. 6 Rom I-VO.

Eine wesentliche Neuerung des Art. 6 Rom I-VO besteht darin, dass nun klargestellt ist, unter welchen Voraussetzungen die Kollisionsregeln des Art. 6 Rom I-VO zur Anwendung kommen: Voraussetzung ist gem. Art. 6 Abs. 1 lit a, b Rom I-VO, dass der Unternehmer seine Tätigkeit im Land des Verbrauchers tatsächlich ausübt, oder zumindest seine Tätigkeit auf dieses

Land „ausrichtet“. Der Begriff „ausrichten“ ist dabei so zu verstehen, dass dem Verbraucher (bspw. über eine Website) ein Angebot des Unternehmers über Waren oder Dienstleistungen zugänglich gemacht wird oder die Waren und Dienstleistungen des Unternehmers entsprechend beworben werden. Weiterhin muss der Verbraucher die Möglichkeit eines Vertragsschlusses im Fernabsatz haben und den Vertrag schließlich auch im Wege des Fernabsatzes schließen. Außerdem verlangt Art. 6 Abs. 1 Rom I-VO eine kausale Verknüpfung zwischen der unternehmerischen Tätigkeit und dem geschlossenen Vertrag.

Das Grundprinzip des EVÜ (vgl. Art. 29 EGBGB a.F.), die Möglichkeit der freien Rechtswahl, bleibt in Art. 6 Abs. 2 Rom I-VO erhalten. Begrenzt wird die Möglichkeit der Rechtswahl jedoch durch das ebenfalls in Art. 6 Abs. 2 Rom I-VO normierte sog. „Günstigkeitsprinzip“. Danach gilt zwar grundsätzlich das im Vertrag gewählte Recht. Die Rechtswahl darf jedoch nicht dazu führen, den Schutz zwingender Rechtsvorschriften des gewöhnlichen Aufenthaltslandes des Verbrauchers zu verkürzen. Daher ist bei Verbraucherverträgen ein Vergleich der Rechte des Verbrauchers in beiden Rechtsordnungen vorzunehmen. Anzuwenden ist dann letztendlich das dem Verbraucher günstigere Recht.

Bedeutung der Richtlinie für die Vertragspraxis

Erstmalig besteht mit Inkrafttreten der Rom I-VO eine EU-einheitliche Regelung zum Kollisionsrecht im Bereich des Vertragsrechts. Dies sichert die einheitliche Auslegung der kollisionsrechtlichen Vorschriften und stärkt die Rechtssicherheit der Vertragsparteien, welche Rechtsordnung bei bestimmten Vertragstypen zur Anwendung kommt.

Zwar wird die Gestaltungsmöglichkeit in Verbraucherverträgen durch die Rom I-VO begrenzt. Diese Begrenzung führt jedoch zu einer Minimierung der Auslegungsspielräume der anwendbaren Kollisionsnormen und damit zu mehr Sicherheit, ob eine vereinbarte Rechtswahl in einem Vertrag tatsächlich wirksam ist.

Bei Franchise- und Vertriebsverträgen ist nun klargestellt, welche Rechtsordnung zur Anwendung kommt, wenn keine ausdrückliche Rechtswahl getroffen wurde. Entsprechende Verträge sollten daher dahingehend überprüft werden, ob eine Rechtswahlklausel nicht nachträglich vereinbart werden sollte, um der Anwendung einer „unerwünschten“ Rechtsordnung zu entgehen.

² Besteht das zwingende Gemeinschaftsrecht in Form einer Richtlinie, die grundsätzlich erst nach Umsetzung durch den Mitgliedsstaat beachtlich wird, so kommt wohl aus Praktikabilitätsgründen die Umsetzung, die im Forumsstaat erfolgt ist, zur Anwendung.

Grundsätzlich empfiehlt es sich, alle Verträge, die keine ausdrückliche Rechtswahl enthalten, dahingehend zu überprüfen, welche Rechtsordnung zur Anwendung kommt und gegebenenfalls eine entsprechende wirksame Rechtswahlklausel einzufügen.



Anne-Kathrin Gillig

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Stuttgart
anne-kathrin.gillig@luther-lawfirm.com
Telefon +49 711 9338 0

Produkthaftung: Parteiwechsel nach Ablauf der Verjährungsfrist

(EuGH vom 2. Dezember 2009 – C 358/08)

Der Fall

Die Beklagte ist Herstellerin pharmazeutischer Erzeugnisse, unter anderem eines bestimmten HIB-Impfstoffes. Die (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der Beklagten vertreibt die Erzeugnisse der Beklagten im Vereinigten Königreich.

Die Tochtergesellschaft verkaufte den HIB-Impfstoff an das britische Gesundheitsministerium und lieferte ihn an ein Krankenhaus. Das Krankenhaus wiederum lieferte einen Teil des Impfstoffes an eine Arztpraxis. Dort wurde der Impfstoff dem Kläger verabreicht. Der Kläger erlitt in der Folgezeit durch den Impfstoff erhebliche Schäden.

Der Kläger verklagte innerhalb der zehnjährigen Verjährungsfrist zunächst die Tochtergesellschaft der Beklagten auf Schadenersatz. Diese wendete jedoch ein, nicht Herstellerin des Impfstoffes zu sein. Nach Ablauf der Zehnjahresfrist beantragte der Kläger, die Tochtergesellschaft durch die Beklagte zu ersetzen, mit der Begründung, dass er irrtümlich zunächst die Tochtergesellschaft für die Herstellerin des Impfstoffes gehalten habe.¹

Die Entscheidung

Der EuGH hat entschieden, dass ein Beklagtenwechsel grundsätzlich nur innerhalb der Zehnjahresfrist möglich

ist. Zwar sei die Frage, unter welchen Voraussetzungen ein Beklagtenwechsel zulässig ist, nach dem jeweils nationalen Recht zu bestimmen. Jedoch dürfe dies nicht dazu führen, dass ein Hersteller in einem Verfahren in Anspruch genommen wird, das innerhalb der Zehnjahresfrist gegen eine andere Person eingeleitet worden sei.

Anders sei es jedoch zu bewerten, wenn das Verfahren gegen die hundertprozentige Tochtergesellschaft des Herstellers geführt werde und der Hersteller letztlich das Inverkehrbringen bestimmt habe. In diesem Fall sei ein Beklagtenwechsel auch noch nach Ablauf der Zehnjahresfrist möglich.

Von besonderem Interesse ist, dass der EuGH zudem darauf verweist, dass nach Art. 3 Abs. 3 der Richtlinie weiterhin auch der Lieferant als Hersteller in Anspruch genommen werden könne, wenn er dem Geschädigten nicht innerhalb angemessener Zeit den Hersteller oder seinen eigenen Lieferanten benannt habe. Allein das Bestreiten des Lieferanten, dass er der Hersteller sei, genüge nicht, um auszuschließen, dass er sich gemäß dieser Vorschrift als Hersteller behandeln lassen müsse.

Unser Kommentar

Die Argumentation des EuGH, der Hersteller könne nach Ablauf der Zehnjahresfrist nicht mehr in Anspruch genommen

¹ Nach Art. 11 der Richtlinie 85/374/EWG über die Haftung für fehlerhafte Produkte kann der Hersteller nach Ablauf der Zehnjahresfrist nicht mehr in Anspruch genommen werden. Nach dem Gesetz, mit dem das Vereinigte Königreich diese Richtlinie umgesetzt hat, ist jedoch ein Beklagtenwechsel unter Umständen auch noch nach Fristablauf möglich, unter anderem dann, wenn sich der Kläger über die Identität der Person irrt, gegen die die Klage zu richten ist. Auf diese Besonderheit berief sich die Klägerin bei ihrem Parteiwechsel.

werden, überzeugt im Grundsatz. Die Abweichung für den Fall, dass das Verfahren zunächst gegen die hundertprozentige Tochtergesellschaft des Herstellers geführt wurde, ist hingegen aus dogmatischer Sicht fragwürdig. Diese Besonderheit wird in der Praxis jedoch ohnehin nur im Vereinigten Königreich aufgrund der dort geltenden Ausnahmeregelung zum Parteiwechsel in Betracht kommen.

In der Bundesrepublik Deutschland ist daher in erster Linie zu beachten, dass der Lieferant als Hersteller in Anspruch genommen werden kann, wenn er dem Geschädigten seinen Hersteller oder Vorlieferanten nicht rechtzeitig benennt. Hierauf hat der EuGH nochmals explizit verwiesen. Der Lie-

ferant sollte daher immer im Auge haben, dass in diesem Fall eine eigene Haftung als Hersteller i.S.d. Produkthaftungsgesetzes droht.



Dr. Norbert Kuhn

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Stuttgart

norbert.kuhn@luther-lawfirm.com

Telefon +49 711 9338 0

Europäischer Zahlungsbefehl – Eine Zwischenbilanz

Rund zwei Drittel der deutschen Warenexporte Deutschlands bleiben im „Binnenmarkt“ der EU, in dem mit der EG-Verordnung 1896/2006 gewisse Erleichterung bei der Durchsetzung von Zahlungstiteln gelten. Trotzdem ist die Durchsetzung von Zahlungsansprüchen auch gegen die im europäischen Ausland ansässigen Schuldner oft kostenintensiv, schwierig und mit den zusätzlichen Risiken verbunden, die ein fremdes Prozessrecht und die Geltung anderer Rechtsgrundsätze mit sich bringen können. Seit dem 12. Dezember 2008 besteht allerdings die Möglichkeit, einen europaweit unmittelbar vollstreckbaren „Europäischen Zahlungsbefehl“ zu erwirken. Es fallen dann lediglich zusätzliche Vollstreckungskosten an, die deutlich unter den für die Durchführung eines vollständigen Rechtsstreits üblichen Kosten liegen. Bislang ist der europäische Zahlungsbefehl allerdings trotz der Tatsache, dass es dieses Instrument der Forderungsdurchsetzung seit mehr als einem Jahr gibt, noch nicht in dem Maße genutzt worden, wie es angesichts des – gegenüber einer Klage – geringeren Kostenrisikos und des verhältnismäßig schnellen und einfachen Verfahrens zu erwarten wäre. Der Grund dafür sind die nach wie vor in der Praxis bestehenden Unsicherheiten der Gerichte aber auch der Vollstreckungsorgane in Deutschland und den europäischen Nachbarstaaten.

Was ist ein Europäischer Zahlungsbefehl und wie läuft das Verfahren ab?

Die Forderungsdurchsetzung mittels eines Europäischen Zahlungsbefehls ist mit dem deutschen Mahn- und Vollstre-

ckungsverfahren vergleichbar. Anders als nach deutschem Recht wird der Vollstreckungstitel aber nicht in einem zweistufigen Verfahren – erst Mahnbescheid, dann Vollstreckungsbescheid – erwirkt, sondern in einem konzentrierten einstufigen Verfahren. Die Beantragung eines Europäischen Zahlungsbefehls kommt immer dann in Betracht, wenn Zahlungsansprüche im grenzüberschreitenden Handelsverkehr innerhalb der EU bestehen (mit Ausnahme von Dänemark).

Anders als im Mahnverfahren, bei dem das Amtsgericht am Sitz des Antragsstellers zuständig ist, gilt für die Beantragung eines Europäischen Zahlungsbefehls für den Zahlungsanspruch eines deutschen Unternehmens gegen ein im EU-Ausland (mit Ausnahme von Dänemark) ansässiges Unternehmen das zentrale Mahngericht in Berlin-Wedding als ausschließlich zuständig. Es veranlasst auch die Zustellung an den ausländischen Schuldner. Diese Zuständigkeitsregel wird als einer der Vorteile des Europäischen Zahlungsbefehlverfahrens gesehen, da sie unabhängig davon gilt, ob vertragliche oder eine AGB-mäßige Gerichtsstandsvereinbarung vorliegt oder die für die Durchführung eines Klageverfahrens geltenden Zuständigkeitsregeln etwas anderes vorsehen.

Ähnlich wie im deutschen Mahnverfahren herrscht auch bei der Beantragung eines Europäischen Zahlungsbefehls der sog. Formularblattzwang; die Ausfüllung erfolgt in deutscher Sprache. Anders als beim deutschen Mahnverfahren besteht

für den Antrag auf Erlass eines Europäischen Zahlungsbefehls ein stärkeres Begründungserfordernis: Der Antragsteller hat auch die seinem Anspruch zugrundeliegenden Nachweise, beispielsweise Aufträge, Lieferbestätigungen, Mahnungen, etc. einzureichen.

Die Kosten des Antrags auf Erlass eines Europäischen Zahlungsbefehls entsprechen den Kosten eines deutschen Mahnverfahrens, also eine halbe Gerichtsgebühr.

Dem Schuldner wird der Antrag auf Erlass eines Europäischen Zahlungsbefehls mitgeteilt; er kann binnen dreißig Tagen nach Zustellung der Zahlungsaufforderung einen „Einspruch“ gegen den Erlass eines Europäischen Zahlungsbefehls einlegen. Erfolgt kein Einspruch, wird der Europäische Zahlungsbefehl erlassen und dem Gläubiger eine entsprechende Ausfertigung übersandt, die automatisch in jedem Mitgliedsstaat der EU vollstreckbar ist. Der Zahlungsbefehl steht somit den vollstreckbaren Titeln des jeweiligen Landes gleich (in Deutschland entspricht er dem Vollstreckungsbescheid) und bedarf keiner weiteren Anerkennung durch die nationalen Gerichte oder Behörden. Allerdings gelten für das Verfahren der Zwangsvollstreckung wiederum die jeweiligen Besonderheiten des Staates, in welchem der Schuldner seinen Sitz hat (beispielsweise die Vorgabe einer besonderen Vollstreckungsreihenfolge, die Einbeziehung von Registern, die Beauftragung besonderer Vollstreckungsorgane etc.).

Welche Nachteile und Risiken bestehen?

Nachteilig für den Gläubiger sind die formalen Anforderungen an den Antrag, die – wie bereits erwähnt – höher sind als die im deutschen Mahnverfahren, denn Sachverhalt und Beweismittel müssen ebenfalls angegeben werden. Allerdings erreichen die formalen Voraussetzungen bei Weitem nicht die einer Klage, was sich letztlich auch auf Seiten der Rechtsverfolgungskosten niederschlägt. Eine wichtige Beschränkung des Europäischen Mahnverfahrens besteht außerdem darin, dass es auf Zahlungsansprüche, die auch im weitesten Sinne nicht auf einem vertraglichen Schuldverhältnis beruhen, keine Anwendung findet. Reine Schadensersatz- oder Bereicherungsansprüche, die nicht in einem konkreten Vertragsverhältnis wurzeln, können somit nicht über das Europäische Zahlungsbefehlsverfahren durchgesetzt werden. Auch auf Zahlungsansprüche gegen Verbraucher ist die EG-Verordnung und damit das Europäische Mahnverfahren nicht anwendbar. In Verbrauchersachen sind grundsätzlich nur die nationalen Gerichte am Wohnsitz des Verbrauchers für den Erlass eines Zahlungsbefehls zuständig.

Ähnlich dem deutschen Mahn- und Vollstreckungsbescheid sollte auch der Europäische Zahlungsbefehl nur dann beantragt werden, wenn die Anspruchs- und Rechtslage (ver-

hältnismäßig) eindeutig ist und (materiellrechtliche) Einwendungen vom Anspruchsgegner nicht erwartet werden. Sollte der Anspruchsgegner dennoch einen Einspruch einlegen, wird im europäischen Mahnverfahren in das (ordentliche) Klageverfahren übergeleitet, wenn nicht im Mahnantrag entsprechend Gegenteiliges angekreuzt wurde. Dies entspricht somit auch der Praxis im deutschen Mahnverfahren. Grundsätzlich ist daher beim Ausfüllen der Formularblätter für den Antrag auf Erlass eines Europäischen Zahlungsbefehls besondere Aufmerksamkeit und gegebenenfalls vorherige Rücksprache mit einem Berater geboten.

Sollte eine automatische Überleitung ins Klageverfahren gewollt sein, ist zu berücksichtigen, dass dann für die Frage des zuständigen Gerichts wieder die vertraglichen, AGB-mäßigen oder gesetzlichen Regelungen zum Gerichtsstand maßgeblich sind. Auch kann es zur unmittelbaren Anwendbarkeit ausländischer Kostenregeln etc. kommen, sodass ein solches Vorgehen ebenfalls grundsätzlich zunächst einer genauen Prüfung der zu erwartenden Kostenrisiken bedarf.

Selbst wenn der Anspruchsgegner keinen Einspruch einlegt, ist in der Praxis bislang noch ungeklärt, ob und in welchem Umfang die jeweils gegen einen Vollstreckungstitel allgemein bestehenden, jeweiligen nationalen Rechtsbehelfe erhoben werden können. Hier ist daher im Vorfeld einer Vollstreckung mit den ausländischen Vollstreckungsorganen abzustimmen, welche Rechtsposition diese für den Fall der Einlegung nationaler Rechtsbehelfe oder Rechtsmittel einnehmen.

Besonderer Aufmerksamkeit bedarf bei der Vollstreckung zudem, dass die weiteren Kosten, die nach dem Erlass des Europäischen Zahlungsbefehls anfallen, von den Vollstreckungsorganen nach Möglichkeit mit einzuziehen sind. Da für die Vollstreckung das jeweils nationale Recht des Schuldners gilt, kann hier das Risiko bestehen, dass Vollstreckungskosten vom Gläubiger entweder vollständig zu tragen oder vorzuschießen sind und nicht bereits im Rahmen des Vollstreckungsverfahrens dem Antragsgegner unmittelbar in Rechnung gestellt werden können.

Was gilt im umgekehrten Falle?

Umgekehrt können Unternehmen aus anderen EU-Mitgliedsstaaten entsprechend einen Europäischen Zahlungsbefehl beantragen, der dem schuldnerischen Unternehmen in Deutschland entsprechend übersandt wird. Das deutsche Unternehmen hat dann die Möglichkeit, innerhalb von 30 Tagen hiergegen Einspruch einzulegen; in bestimmten Ausnahmefällen ist bei Versäumung dieser Frist auch eine Wiedereinsetzung möglich. Außerdem stehen dem Schuldner Rechtsbehelfe zur Verfügung: er kann beim sogenannten Ursprungsgericht (das Gericht,

welches den Zahlungsbefehl erlassen hat) eine Überprüfung des Zahlungsbefehls verlangen, falls dieser nach den in der zugrundeliegenden EU-Verordnung „festgelegten Voraussetzungen oder aufgrund von anderen außergewöhnlichen Umständen offensichtlich zu Unrecht erlassen worden ist“. Darüber hinaus ist aber – wie bereits oben erwähnt – in der Praxis noch stark umstritten, ob gegen die aufgrund eines Europäischen Zahlungsbefehls vorgenommenen Vollstreckungsversuche die nach deutschem Recht bestehenden Rechtsbehelfsmöglichkeiten ergriffen werden können.

Fazit

Das Europäische Mahnverfahren stellt ein bislang unterschätztes Instrument der Forderungsdurchsetzung im europäischen Geschäftsverkehr dar. Aufgrund der beschriebenen Unsicherheiten sollte jedoch vor Beantragung eines solchen Mahnverfahrens Rechtsrat eingeholt werden.



Reinhard Willemsen, Partner

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



Dr. Janine Rechel

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
München
janine.rechel@luther-lawfirm.com
Telefon +49 89 23714 0

Zu den Belehrungspflichten des Unternehmers über das Rückgaberecht bei Fernabsatzverträgen

(BGH vom 9. Dezember 2009 – VIII ZR 219/08)

Problemstellung

Der Verbraucherschutz ist in den zurückliegenden Jahren auf europäischer und nationaler Ebene gestärkt worden. Seine Ausprägung findet der Verbraucherschutz unter anderem in den gesetzlichen Bestimmungen über den Verbrauchsgüterkauf (§§ 474 bis 479 BGB), über den Rücktritt, das Widerrufs- und Rückgaberecht bei Verbraucherverträgen (§§ 346 bis 359 BGB) und über die Rechte des Verbrauchers bei besonderen Vertriebsformen (§§ 312 bis 312f BGB), durch die der deutsche Gesetzgeber jeweils die Richtlinien des Europäischen Parlaments und des Rates zum Verbraucherschutz in nationales Recht umgesetzt hat.

Zu den genannten besonderen Vertriebsformen gehören Haustürgeschäfte und Fernabsatzverträge, wobei letztere im Telekommunikationszeitalter gegenüber den Haustürgeschäften zunehmend praktische Bedeutung erlangt haben.

Nach der gesetzlichen Definition sind Fernabsatzverträge „Verträge über die Lieferung von Waren oder über die Er-

bringung von Dienstleistungen, einschließlich Finanzdienstleistungen, die zwischen einem Unternehmer und einem Verbraucher unter ausschließlicher Verwendung von Fernkommunikationsmitteln abgeschlossen werden, es sei denn, dass der Vertragsschluss nicht im Rahmen eines für den Fernabsatz organisierten Vertriebs- oder Dienstleistungssystems erfolgt“ (§ 312b Abs. 1 Satz 1 BGB). Die Voraussetzung des im Rahmen eines für den Fernabsatz organisierten Vertriebs- oder Dienstleistungssystems erfolgten Vertragsschlusses ist dann erfüllt, wenn der Unternehmer (Hersteller, Händler oder Dienstleister) Bestellungen oder Aufträge über eine telefonische Bestell-Hotline entgegennimmt oder seine Waren bzw. Dienstleistungen über sogenannte Online-Shops im Internet vertreibt und der Vertragsschluss mit dem Verbraucher über die Bestell-Hotline oder das Internet erfolgt ist.

Bei Fernabsatzverträgen treffen den Unternehmer weitgehende Belehrungspflichten gegenüber dem Verbraucher, insbesondere über dessen Widerrufsrecht bzw. über das uneingeschränkte Rückgaberecht, das der Unternehmer

dem Verbraucher bei Verträgen über die Lieferung von Waren anstelle des Widerrufsrechts einräumen kann. In der Praxis suchen die Unternehmer ihre Belehrungspflichten gegenüber den Verbrauchern durch entsprechende Klauseln in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu erfüllen. Dabei finden vielfältige Gestaltungen Verwendung, über deren Wirksamkeit die Instanzgerichte wiederholt zu entscheiden hatten.

Die Entscheidung

Der Bundesgerichtshof hat nun mit Urteil vom 9. Dezember 2009 – Aktenzeichen: VIII ZR 219/08 – über die Wirksamkeit von Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Zusammenhang mit der Einräumung eines Rückgaberechts bei Fernabsatzkaufverträgen über die Internet-Handelsplattform eBay entschieden. Anlass war die Klage des Bundesverbandes der Verbraucherzentralen und Verbraucherverbände, der einen Unternehmer auf Unterlassung der Verwendung von Klauseln in dessen Allgemeinen Geschäftsbedingungen in Anspruch nahm, die dieser für den Abschluss von Kaufverträgen über seine bei eBay bestehende Internetseite verwendete. Als Revisionsgericht hatte der Bundesgerichtshof über die Wirksamkeit von drei Klauseln zu entscheiden, deren Verwendung das Berufungsgericht dem Unternehmer untersagt hatte.

Die erste Klausel lautet:

[Der Verbraucher kann die erhaltene Ware ohne Angabe von Gründen innerhalb eines Monats durch Rücksendung der Ware zurückgeben.] „Die Frist beginnt frühestens mit Erhalt der Ware und dieser Belehrung.“

Nach dem Urteil des Bundesgerichtshofs ist diese Klausel unwirksam, weil sie keinen ausreichenden Hinweis auf den Beginn der Rückgabefrist enthält und deshalb nicht den gesetzlichen Anforderungen an eine möglichst umfassende, unmissverständliche und aus dem Verständnis der Verbraucher eindeutige Belehrung genügt. Ihre formularmäßige Verwendung begründet nach Auffassung des Bundesgerichtshofs die Gefahr der Irreführung der Verbraucher und benachteiligt sie unangemessen.

Zur Begründung seiner Entscheidung verweist der Bundesgerichtshof auf §§ 356 Abs. 2, 355 Abs. 2 Satz 1 BGB, nach denen die Rückgabefrist mit dem Zeitpunkt beginnt, zu dem dem Verbraucher eine deutlich gestaltete Belehrung über sein Rückgaberecht, die unter anderem einen Hinweis auf den Fristbeginn zu enthalten hat, in Textform mitgeteilt worden ist. Aus der Sicht eines unbefangenen durchschnittlichen Verbrauchers, auf den abzustellen sei, könne die Klausel den Eindruck erwecken, die Belehrung sei bereits dann erfolgt, wenn er sie lediglich zur Kenntnis nimmt, ohne dass sie ihm entsprechend den gesetzlichen Anforderungen in Textform – d.h. in einer Urkunde oder auf andere zur dauerhaften Wie-

dergabe in Schriftzeichen geeigneten Weise – mitgeteilt worden ist. Ferner könne der Verbraucher der Klausel wegen des verwendeten Worts „frühestens“ zwar entnehmen, dass der Beginn des Fristlaufs noch von weiteren Voraussetzungen abhängt, er werde jedoch darüber im Unklaren gelassen, um welche Voraussetzungen es sich dabei handelt.

Die zweite Klausel lautet:

„Das Rückgaberecht besteht entsprechend § 312d Abs. 4 BGB unter anderem nicht bei Verträgen

- zur Lieferung von Waren, die nach Kundenspezifikation angefertigt werden oder eindeutig auf die persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten sind oder die aufgrund ihrer Beschaffenheit nicht für eine Rücksendung geeignet sind oder schnell verderben können oder deren Verfallsdatum überschritten würde;
- zur Lieferung von Audio- und Videoaufzeichnungen (u.a. auch CDs oder DVDs) oder von Software, sofern die gelieferten Datenträger vom Verbraucher entsiegelt worden sind, oder
- zur Lieferung von Zeitungen, Zeitschriften und Illustrierten.“

Der Bundesgerichtshof hält diese Klausel für wirksam. Nach seiner Auffassung genügt die Klausel den gesetzlichen Anforderungen, weil der Unternehmer nicht verpflichtet sei, für jeden angebotenen Artikel gesondert anzugeben, ob dem Verbraucher insoweit ein Rückgaberecht zusteht, und folglich für Fernabsatzverträge im elektronischen Geschäftsverkehr verschiedene Versionen seiner Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu verwenden. Eine Belehrung, die dem Verbraucher die Beurteilung überlässt, ob die von ihm erworbene Ware unter einen Ausschlussbestand fällt, sei nicht missverständlich. Insoweit bestehende Auslegungszweifel würden nicht dadurch beseitigt, dass der Unternehmer bei – seiner Meinung nach – den Ausschlussbeständen unterfallenden Fernabsatzverträgen lediglich darüber belehrt, dass ein Rückgaberecht nicht besteht. Der Verbraucher erhalte in diesem Fall deutlich weniger Informationen, als wenn er über den gesetzlichen Wortlaut der Ausschlussbestände informiert wird. Das ermögliche ihm, sich eine abweichende Meinung zu bilden und auf eine Klärung hinzuwirken. Nach Auffassung des Bundesgerichtshofs wird die Klausel auch durch den einschränkenden Zusatz „unter anderem“ nicht unklar, weil dadurch für den Verbraucher erkennbar nur auf den Umstand hingewiesen werde, dass in § 312d Abs. 4 BGB noch weitere, für den Versandhandel des Unternehmers nicht einschlägige Ausschlussbestände aufgeführt sind.

Die dritte Klausel lautet:

[Im Falle einer wirksamen Rückgabe sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren und gegeben-

nenfalls gezogene Nutzungen (z.B. Gebrauchsvorteile) heraus zu geben.] „Bei einer Verschlechterung der Ware kann Wertersatz verlangt werden. Dies gilt nicht, wenn die Verschlechterung der Ware ausschließlich auf deren Prüfung, wie sie dem Verbraucher etwa im Ladengeschäft möglich gewesen wäre, zurückzuführen ist.“

Diese Klausel ist nach dem Urteil des Bundesgerichtshofs wiederum unwirksam. Nach Auffassung des Bundesgerichtshofs erfordert das Gesetz zwar keine umfassende, alle in Betracht kommenden Fallgestaltungen berücksichtigende Belehrung über die bei einer Ausübung des Rückgaberechts eintretenden Rechtsfolgen, die Belehrung müsse aber einen Hinweis auf die Rechtsfolgen des § 357 Abs. 1 und 3 BGB enthalten. Das sei hier nicht der Fall. Nach § 357 Abs. 3 Satz 1 BGB habe der Verbraucher im Fall der Ausübung eines Rückgaberechts Wertersatz auch für eine durch die bestimmungsgemäße Ingebrauchnahme der Sache entstandene Verschlechterung zu leisten, dies aber nur dann, wenn er spätestens bei Vertragsschluss in Textform auf diese Rechtsfolge und eine Möglichkeit hingewiesen worden ist, sie zu vermeiden. Wenn – wovon das Instanzgericht ausgegangen ist – die Erteilung eines den Voraussetzungen des § 357 Abs. 3 Satz 1 BGB genügenden Hinweises bei Vertragsschlüssen über eBay von vornherein ausgeschlossen ist, weil der Vertrag zustande kommt, ohne dass der erforderliche Hinweis spätestens bei Vertragsschluss in Textform erteilt werden kann, sei diese Klausel irreführend, weil sie keinen Hinweis darauf enthält, dass für eine durch die bestimmungsgemäße Ingebrauchnahme der Sache entstandene Verschlechterung kein Wertersatz zu leisten ist. Selbst wenn der Unternehmer aber einen den Voraussetzungen des § 357 Abs. 3 Satz 1 BGB genügenden Hinweis in der erforderlichen Textform auch noch bis zum Erhalt der Ware erteilen könnte, müsste die Klausel jedenfalls darauf hinweisen, dass eine Wertersatzpflicht für eine durch die bestimmungsgemäße Ingebrauchnahme der Sache entstandene Verschlechterung nur unter dieser Voraussetzung besteht. Da auch ein solcher Hinweis fehle, begründe die formularmäßige Verwendung der den gesetzlichen Anforderungen nicht entsprechenden Belehrung die Gefahr der Irreführung der Verbraucher und benachteilige sie unangemessen.

Auswirkungen für die Praxis

Unternehmer, die für den Abschluss von Fernabsatzverträgen Allgemeine Geschäftsbedingungen mit entsprechenden Klauseln verwenden, um den Verbraucher über dessen Widerrufs- oder Rückgaberecht zu belehren, sind gut beraten, diese Klauseln daraufhin zu überprüfen, ob sie unter Berücksichtigung der Vorgaben des Bundesgerichtshofs den gesetzlichen Anforderungen an eine möglichst um-

fassende, unmissverständliche und aus dem Verständnis der Verbraucher eindeutige Belehrung tatsächlich genügen.

Sollte dies nicht der Fall sein, ist eine Anpassung dringend angeraten. Denn eine den gesetzlichen Anforderungen nicht genügende Belehrung des Verbrauchers über dessen Widerrufs- oder Rückgaberecht hat – ebenso wie eine gänzlich unterbliebene Belehrung – gemäß § 356 Abs. 3 Satz 3 BGB zur Folge, dass das betreffende Recht nicht erlischt und der Verbraucher noch nach Ablauf von sechs Monaten den Widerruf erklären bzw. ein ihm eingeräumtes Rückgaberecht ausüben kann.

Darüber hinaus besteht für den Verwender von Allgemeinen Geschäftsbedingungen, deren Klauseln eine den gesetzlichen Anforderungen nicht genügende Belehrung des Verbrauchers enthalten, das nicht zu unterschätzende Risiko einer Inanspruchnahme durch Verbraucherschutzverbände und Wettbewerber auf Unterlassung der Verwendung der betreffenden Klauseln. Da dem Verwender bei berechtigter Inanspruchnahme bereits durch eine außergerichtliche Abmahnung Kosten entstehen, sollten unwirksame Klauseln auch im Hinblick darauf, dass das Urteil des Bundesgerichtshofs möglicherweise eine Abmahnwelle auslösen wird, schnellstmöglich durch eine wirksame Belehrung des Verbrauchers ersetzt werden.



Dr. Hans-Peter Hufschlag

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Düsseldorf

hans-peter.hufschlag@luther-lawfirm.com

Telefon +49 211 5660 0

Karenzentschädigung in der Insolvenz

Die Karenzentschädigung ausgeschiedener Geschäftsführer bietet immer wieder Anlass zu Streitigkeiten. Da die Karenzentschädigung durch die Kündigung des Geschäftsführers ausgelöst wird und diese Kündigung regelmäßig durch den Insolvenzverwalter ausgesprochen wird, bestand Streit darüber, ob nicht der Anspruch auf Karenzentschädigung eine vom Insolvenzverwalter ausgelöste Masseverbindlichkeit ist. Mit Beschluss vom 8. Oktober 2009 (IX ZR 61/06) hat der BGH entschieden, dass bei der Kündigung eines Geschäftsführers durch den Insolvenzverwalter kein automatischer Anspruch auf die volle Karenzentschädigung für ein nachvertraglich vereinbartes Wettbewerbsverbot (§§ 75, 75a HGB) entstehen soll. Insbesondere soll der aufgrund der Kündigung des Anstellungsverhältnisses vereinbarte Anspruch auf Karenzentschädigung dann auch keine vorrangige Masseverbindlichkeit darstellen. Dies gibt Anlass, einige kurze Erklärungen und Hinweise sowohl zur genannten Entscheidung als auch zu weiteren Ansprüchen von Organmitgliedern in der Insolvenz der Gesellschaft zu geben.

Allgemeiner rechtlicher Hintergrund

1. Mit Eröffnung des Insolvenzverfahrens gehen sämtliche Verfügungsbefugnisse am Vermögen des insolventen Schuldners auf den Insolvenzverwalter über. Diesem steht hinsichtlich aller gegenseitigen Vertragsbeziehungen – auch hinsichtlich des Anstellungsvertrages eines Geschäftsführers – ein Wahlrecht gemäß § 103 InsO zu, wonach er einseitig entscheiden kann, ob er die bestehenden Vertragsbeziehungen zugunsten der Masse fortsetzen will oder nicht. Entscheidet er sich dagegen, besteht die Rechtsbeziehung zwar theoretisch fort, kann aber nicht mehr vom Geschäftspartner durchgesetzt werden. Dieser hat gegen die Insolvenzmasse dann lediglich einen Anspruch auf Ersatz des ihm durch die Nichterfüllung des Vertrages entstehenden Schadens. Diesen Schaden muss er zur Insolvenztabelle anmelden und wird lediglich mit einer Quote befriedigt. Entscheidet sich der Insolvenzverwalter für die Erfüllung, so werden die im folgenden hierdurch entstehenden weiteren Gläubigerforderungen als sogenannte Masseverbindlichkeiten eingestuft, § 55 Abs. 1 InsO. Diese sind – unter vorherigem Abzug der Kosten des Insolvenzverfahrens selbst – vorrangig vor allen anderen Gläubigern zu befriedigen. Sonstige Insolvenzgläubiger erhalten nur dann eine Quote auf ihre Forderungen, wenn zunächst die Masseverbindlichkeiten in voller Höhe bedient wurden. Da Masseverbindlichkeiten – mit Ausnahme von Masseunzulänglichkeit, die der Insolvenzverwalter aber rechtzeitig

erklären muss – üblicherweise in vollem Umfang bezahlt werden, besteht ein hoher Anreiz, den Insolvenzverwalter zu einer positiven Erfüllungswahl zu bewegen.

2. Teilweise existieren Rechts- und Vertragsbeziehungen, deren Auflösung vielschichtige weitere Rechtsfolgen auslösen. Es stellt sich die Frage, ob solche unmittelbaren Rechtsfolgen von der (Nicht-)Erfüllungswahl des Insolvenzverwalters nach § 103 InsO umfasst sind und gegebenenfalls sogar zur automatischen Entstehung einer vorrangigen Masseverbindlichkeit führen können. Auch der oben genannte Beschluss des BGH ging der Frage nach, ob die Kündigung des Geschäftsführers gleichzeitig eine positive Erfüllungswahl des Insolvenzverwalters zugunsten einer dem Geschäftsführer zugesagten Karenzentschädigung darstellt.

Desweiteren wird in Vertragsklauseln häufig versucht, für den Fall der Nichterfüllungswahl seitens des Insolvenzverwalters bestimmte Rechtsfolgen vorab festzulegen. Letzteres ist wegen § 119 InsO grundsätzlich unwirksam und nichtig, da es das ausschließlich dem Insolvenzverwalter zustehende Wahlrecht aushöhlt.

Die Entscheidung und ihre Begründung

Nach Ansicht des BGH ist in der Kündigung des Geschäftsführers noch keine gleichzeitig positive Erfüllungswahl für hieran anknüpfende „Folgeforderungen“ wie etwa die Karenzentschädigung zu sehen. Vielmehr steht dem Insolvenzverwalter hinsichtlich des vertraglich vereinbarten Wettbewerbsverbotes und der daran knüpfenden Karenzentschädigung die Erfüllungswahlentscheidung unabhängig von der Kündigung des Anstellungsverhältnisses noch offen. Dabei ist es auch nicht schädlich, dass sowohl das Anstellungsverhältnis einerseits als auch das Wettbewerbsverbot und die Karenzentschädigung andererseits in einem einheitlichen Vertrag geregelt sind.

Die Frage, ob der Insolvenzverwalter auf der Einhaltung des Wettbewerbsverbots besteht, muss somit getrennt von der Kündigung betrachtet werden. Das Erfüllungswahlrecht ergibt sich allein aus § 103 InsO. Den §§ 75, 75a HGB – die in der genannten Entscheidung ohne Weiteres analog auf Organmitglieder einer Gesellschaft angewendet werden – sei auch keine Verdrängungswirkung gegenüber § 103 InsO zu entnehmen. Wäre dies der Fall, müsste der Insolvenzverwalter gemäß § 75a HGB ein Jahr lang die Karenzentschädigung

tatsächlich als Masseverbindlichkeit gemäß § 55 Abs. 1 Nr. 1 InsO zahlen.

Entscheidet sich der Insolvenzverwalter für die Erfüllung des Wettbewerbsverbotes, muss er dem Geschäftsführer die Karenzentschädigung in voller Höhe zahlen. In diesem Fall handelt es sich bei dem Entschädigungsanspruch um eine Masseverbindlichkeit, die vorrangig in voller Höhe zu befriedigen ist. Entscheidet sich der Insolvenzverwalter gegen die Erfüllung des Wettbewerbsverbotes, hat der Geschäftsführer allenfalls einen Entschädigungsanspruch, der allerdings nur als einfache Insolvenzforderung zur Insolvenztabelle anzumelden ist und quotal befriedigt wird.

Sonstige Geschäftsführer-/Vorstands-Vergütungsansprüche

Unabhängig davon sind die einem Geschäftsführer (dies gilt grundsätzlich auch für Vorstandsmitglieder) zustehenden sonstigen Entschädigungs- und Vergütungsansprüche zu sehen, die aufgrund der Kündigung des Anstellungsvertrages fällig werden. Diese Folgeansprüche stellen ebenfalls Insolvenzforderungen dar und werden lediglich quotal befriedigt, es sei denn, es wurde konkret mit dem Insolvenzverwalter ein neuer Anstellungsvertrag ausgehandelt.

Wird der Anstellungsvertrag hingegen nicht gekündigt, besteht das Anstellungsverhältnis fort: die Eröffnung des Insolvenzverfahrens beendet den Anstellungsvertrag nicht automatisch. Die weitere Inanspruchnahme der Geschäftsführertätigkeit durch den Insolvenzverwalter stellt dann eine positive Erfüllungswahl im Sinne des § 103 InsO dar, mit der Folge, dass die Vergütungsansprüche nicht nur quotal, sondern als Masseverbindlichkeiten in voller Höhe zu befriedigen sind.

Kündigungsrechte der Organmitglieder

Nicht selten besteht in der Praxis auch das Interesse eines Organmitgliedes oder „normalen“ Arbeitnehmers, sich möglichst schnell von dem insolventen Arbeitgeber/der insolventen Gesellschaft zu trennen. Im Allgemeinen wird der Insolvenzverwalter nicht auf einer – zulasten der Masse weiterhin vergütungspflichtigen – Weiterbeschäftigung bestehen. Etwas anderes kann aber dann gelten, wenn der jeweilige Mitarbeiter über besonderes Fachwissen verfügt und der Insolvenzverwalter sogar zur vollen Vergütung bereit ist. In einer solchen Situation kann sich das Interesse an einer Kündigung des Organmitgliedes vor allem aus Imagegründen und fehlenden Perspektiven ergeben. Grundsätzlich gilt auch für diesen umgekehrten Fall die Regelung des § 113 InsO: Unabhängig von jeglicher, ursprünglich vertraglich vereinbarten Kündigungsfrist und ungeachtet der jeweils geltenden gesetzlichen Frist einer ordentlichen Kündigung kann das Dienstverhältnis mit dreimonatiger Kündigungsfrist beendet werden.

Existiert hingegen – vertraglich oder gesetzlich bestimmt – eine kürzere Kündigungsfrist, so ist allein diese maßgeblich.

Auch für die an eine Eigenkündigung anknüpfenden Folgeansprüche gelten die obenstehenden Ausführungen zur Karenzentschädigung. Für Organmitglieder können sich aber – unabhängig von einer wirksamen Kündigung des Anstellungsverhältnisses – darüber hinausgehende Mitwirkungspflichten aus ihrer (früheren) Organstellung ergeben. Wie weit diese Mitwirkungspflichten gehen, ist grundsätzlich eine Frage des Einzelfalles und sollte mit einem Berater abgestimmt werden, um Haftungsrisiken zu vermeiden.



Reinhard Willemsen, Partner

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



Dr. Janine Rechel

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
München
janine.rechel@luther-lawfirm.com
Telefon +49 89 23714 0

Amerika ist anders – Teil I: „Punitive Damages“

Aus deutscher Sicht betrachtet erscheinen in amerikanischen Produkthaftungsprozessen zugesprochene Schadensersatzansprüche bisweilen astronomisch. Berühmt wurde eine Rentnerin, die bei McDonald's erworbenen Kaffee verschüttete und sich dabei Verbrennungen zuzog. Ein Geschworenengericht sprach ihr zunächst US \$ 2,7 Millionen zu, nach einer Herabsetzung durch den Richter blieben ihr immerhin US \$ 480.000. McDonald's wurde bestraft, weil es trotz ähnlicher Vorkommnisse in der Vergangenheit die Temperatur des ausgeschenkten Kaffees nicht herabgesetzt hatte. Zahlreich sind auch die Fälle, in denen Raucher oder deren Hinterbliebene Tabakkonzerne verklagten und damit Millionenbeträge erzielten. Zuletzt wurde im März 2009 ein großer amerikanischer Tabakkonzern noch zur Zahlung von „Punitive Damages“ in Höhe von US \$ 79,5 Millionen verurteilt, weil das Unternehmen nach Meinung des zuständigen Gerichts über Jahrzehnte den Eindruck vermittelt habe, Zigaretten seien ungefährlich. An der Begründung der vorgenannten Entscheidungen wird auch zugleich erkennbar, warum es in manchen Fällen eine derart große Divergenz zwischen Schadensersatzsummen in Deutschland bzw. generell Europa auf der einen Seite und den USA auf der anderen Seite gibt: das deutsche Recht zielt maßgeblich darauf, dem Betroffenen den tatsächlich entstandenen Schaden auszugleichen – das amerikanische Recht will dagegen zugleich den Schädiger bestrafen, wenn er besonders rücksichtslos gehandelt hat. Eine derartige Sanktionierung rechtswidrigen Verhaltens soll in Deutschland dagegen allein über die Strafgerichtsbarkeit erfolgen, also nicht in der Hand des Geschädigten liegen, sondern allein von staatlichen Organen, insbesondere der Staatsanwaltschaft, betrieben werden.

Entwicklung in den USA

Diese Rechtsprechung zu den „Punitive Damages“ hat auch schon zahlreiche deutsche Unternehmen betroffen, im Jahr 1996 zum Beispiel BMW. Deren amerikanische Tochtergesellschaft hatte Lackschäden, die beim Transport der Neufahrzeuge über den Atlantik entstanden waren, überlackieren lassen, ohne die Händler oder die Endkunden darüber zu informieren. Einem Käufer fiel dies auf und er verklagte BMW of North America. Das Urteil: Schadensersatz für die Wertminderung von US \$ 4.000 und zusätzlich „Punitive Damages“ in Höhe von US \$ 4 Millionen wegen der „Heimlichkeit“ des Vorgehens. Der Oberste Gerichtshof hob das Urteil jedoch auf und deutete damit erstmals Grenzen an. Die zugesprochene

Summe sei exzessiv, insbesondere angesichts des Verhältnisses von 1:1000 zwischen dem materiellen Schaden und dem Strafschadensersatz.

Im Jahr 2003 folgte eine Entscheidung, die eine weitere Begrenzung versprach. Der Oberste Gerichtshof (Supreme Court) hob ein Urteil gegen die Versicherung State Farm auf, in dem einer Versicherungsnehmerin US \$ 145 Millionen zugesprochen worden waren, weil State Farm berechnete Ansprüche systematisch zurückgewiesen hatte. Regelmäßig dürfe der Strafschadensersatz das Neunfache des materiellen Schadens („single digit ratio“) nicht übersteigen, so der Oberste Gerichtshof. Doch als streng einzuhaltende Grenze konnte sich diese Vorgabe noch nicht etablieren – weil der Supreme Court es in seiner Entscheidung unterlassen hatte, diese Grenze für verbindlich zu erklären. Hierzu gibt es gleichzeitig von Bundesstaat zu Bundesstaat Besonderheiten. So gibt es in manchen Bundesstaaten betragsmäßig fixierte Obergrenzen für Strafschadensersatz. In anderen Bundesstaaten wird der Strafschadensersatz etwa auf maximal das Dreifache des zugesprochenen Schadensersatzes begrenzt. Allerdings gibt es eben auch immer noch Bundesstaaten, die keine derartigen Vorgaben aufweisen. Die jüngste Entscheidung gegen die Tabakindustrie zeigt jedenfalls, dass Verurteilungen im hohen zweistelligen Millionenbereich auch ohne konkret bezifferbare Schäden nach wie vor möglich sind.

Auswirkungen in Deutschland

Die Risiken für deutsche Unternehmen hängen von der Intensität des Engagements in den USA ab. Wie der BMW-Fall zeigt, sind amerikanische Tochtergesellschaften der US-Rechtsprechung unmittelbar ausgesetzt. Werden Produkte in die USA exportiert und richten sie dort Schäden an, können jedoch auch deutsche Gesellschaften vor amerikanischen Gerichten verklagt werden. Dafür genügt es, wenn das deutsche Unternehmen über das verkaufte Produkt zu irgendeinem Zeitpunkt zwischen Lieferung und Entstehung des Schadens „minimum contacts“ zu dem betreffenden Gerichtsstand hatte. Bevor der Kläger nach einem Prozesserfolg in den USA dann aber tatsächlich Geld erhält, sind noch einige Schranken zu überwinden, die von der deutschen Rechtsprechung errichtet worden sind.

In besonders missbräuchlichen Fällen weigert sich die deutsche Justiz bereits, die amerikanische Klage in Deutschland zuzu-

stellen. So untersagte das Bundesverfassungsgericht im Jahr 2003 per einstweiliger Anordnung die Zustellung einer Sammelklage amerikanischer Musikautoren und -verlage, die sich von der Tauschbörse Napster in ihren Urheberrechten verletzt sahen und von Bertelsmann wegen seiner Beteiligung an Napster Schadensersatz in Höhe von US \$ 17 Milliarden verlangten.

Jedenfalls aber wird es für einen amerikanischen Kläger, wenn er nach erfolgreicher Zustellung schließlich ein Urteil erstritten hat, schwierig, daraus in Deutschland zu vollstrecken. Schadensersatz soll nach hiesigem Verständnis allein dem Geschädigten dienen und seine materiellen, aber auch immateriellen Schäden (z.B. Schmerzen) ausgleichen. Pauschalierungen sind dabei durchaus zulässig, wenn aus dem Urteil hervorgeht, dass ein wirtschaftlicher Nachteil abgegolten werden soll. Weist das Urteil jedoch schlicht „Punitive Damages“ aus, ohne dass dem „tatsächliche“ Schadenspositionen zugrunde liegen, so steht aus Sicht des Bundesgerichtshofs der Aspekt der Bestrafung im Vordergrund. Dafür aber sei allein das Strafrecht zuständig und die „Punitive Damages“ verstoßen in diesem Fall gegen den deutschen „ordre public“. Folglich können in Deutschland nur solche Positionen aus US-Urteilen vollstreckt werden, die erkennen lassen, welche Schäden – und sei es pauschal – durch sie ausgeglichen werden sollen. Nicht verhindern können die deutschen Gerichte dagegen die Vollstreckung in das in den USA belegene Vermögen deutscher Unternehmen.

Auch andernorts steht man der US-amerikanischen Eigenart, „Punitive Damages“ zuzusprechen, kritisch gegenüber: Für Aufmerksamkeit sorgte beispielsweise die Klage einer amerikanischen Mutter, deren Sohn bei einem Motorradunfall ums Leben gekommen war, gegen den italienischen Hersteller des Helms. Ein Gericht in Alabama sprach der Mutter Schadensersatz in Höhe von US \$ 1 Million zu, der italienische Kassationsgerichtshof verweigerte jedoch die Vollstreckung ebenfalls mit der aus Deutschland bereits bekannten Begründung: Für Bestrafungen sei allein das Strafrecht mit seinen strengeren Verfahrensvorschriften zuständig. Andere Länder hingegen, zum Beispiel Spanien, Australien oder Kanada, lassen die Vollstreckung von „Punitive Damages“ zumindest teilweise zu.

Handlungsmöglichkeiten

Die USA als weltgrößte Volkswirtschaft sind ein wichtiger Markt. Wer als Unternehmer hier Chancen sieht, kann sich allein von Haftungsrisiken nicht abhalten lassen. Wichtig ist aber das Bewusstsein, dass das amerikanische Rechtssystem hohe Schadensersatzsummen kennt, und eine Absicherung etwa durch Versicherungsschutz und hohe Standards bei der Produktsicherheit. Hier gilt es zunächst die vielfältigen, oftmals europaweit harmonisierten Vorgaben an die Hersteller beim

Inverkehrbringen ihrer Produkte zu beachten. Im Übrigen ist insbesondere an den Aufbau geeigneter Qualitätssicherungssysteme, eines effizienten Beschwerdemonitorings sowie den Vorhalt von Rückrufplänen zu denken. Auch die sachgerechte Dokumentation der ergriffenen Maßnahmen ist im Streitfall ein eminent wichtiges Thema. Solche Maßnahmen sind indes auch auf dem europäischen Markt inzwischen zwingend erforderlich, denn Produkthaftungsfälle verursachen auch hierzulande hohe Kosten, und sei es nur durch den zusätzlichen Imageschaden oder etwa erforderlich werdende Rückrufe.



Guido Dornieden

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Köln
guido.dornieden@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

Vertretung von Unternehmen im Rechtsverkehr

Wenn ein Unternehmen Verträge abschließt, Mahnungen ausspricht oder eine Kündigung erklärt, geschieht dies durch Menschen, die für das Unternehmen handeln. Wer aber kann ein Unternehmen überhaupt wirksam nach außen vertreten? An wessen Erklärungen muss sich das Unternehmen festhalten lassen? Diese an sich alltäglichen Fragen traten in dem jüngst bekannt gewordenen Fall mit prominenten Beteiligten an die Öffentlichkeit: Die Dax-Unternehmen Henkel und Daimler stritten um das Sponsoring für das neue Formel1-Team Mercedes GP. Es ging dabei um einen im Sommer 2009 noch mit dem Vorgängerteam Brawn GP abgeschlossenen Sponsoringvertrag mit einem Volumen von 90 Mio. Euro für eine dreijährige Laufzeit. Ein – ehemaliger – Mitarbeiter von Henkel hatte offenbar in den Räumlichkeiten von Henkel eine Garantieerklärung unterzeichnet, wonach Henkel für diesen Betrag gegenüber Brawn GP einsteht. Mercedes bestand auf die Erfüllung des Vertrages, während Henkel sich nicht an die Erklärung des – offenbar betrügerisch handelnden – Mitarbeiters gebunden fühlte. Auch wenn der Streit inzwischen beigelegt wurde, gibt er doch Anlass dazu, sich die rechtlichen Grundlagen der Vertretung von Unternehmen nochmals vor Augen zu führen.

Vertretung durch Gesellschaftsorgane

Zunächst werden Unternehmen durch die Organe der Gesellschaft vertreten. Bei der Aktiengesellschaft ist dies der Vorstand, bei der GmbH sind es die Geschäftsführer, bei der Offenen Handelsgesellschaft die Gesellschafter. Jedoch können diese wenigen Personen natürlich nicht den gesamten Rechtsverkehr des Unternehmens bewältigen. Daher ist es erforderlich und üblich, dass Mitarbeiter bevollmächtigt werden, rechtlich bindende Erklärungen für das Unternehmen abzugeben.

Weite Befugnisse: Prokurist und Generalbevollmächtigter

Mit sehr weiten und zugleich gesetzlich festgeschriebenen Befugnissen ist der Prokurist ausgestattet. Er kann alle Rechtshandlungen vornehmen, die der Betrieb eines Handelsgewerbes mit sich bringt. Das Unternehmen ist daran gebunden, und zwar auch dann, wenn der Prokurist damit gegen einen Zustimmungsvorbehalt verstößt, der etwa in seinem Anstellungsvertrag vereinbart wurde – also im „Innenverhältnis“. Eine Ausnahme bilden lediglich Grundstücksgeschäfte sowie die sogenannten Grundlagengeschäfte wie etwa die Veräußerung des Unternehmens oder eine Änderung der Firmenbezeichnung.

Noch weiter gehen die Befugnisse des Generalbevollmächtigten. Diese Funktion ist zwar gesetzlich nicht geregelt. Überwiegend wird aber angenommen, dass ein Generalbevollmächtigter alle Geschäfte des Prokuristen abschließen kann sowie zusätzlich Grundstücksgeschäfte und einige Grundlagengeschäfte.

Prokurist und Generalbevollmächtigter verfügen also über sehr weite Vertretungsbefugnisse.

Unsicherheitsbereich: andere Bevollmächtigte

Unsicherheit für den Geschäftspartner entsteht erst auf der nächsten Ebene in der Hierarchie: bei denjenigen Mitarbeitern, die das Unternehmen nur bei bestimmten Geschäften vertreten sollen.

Nach den zivilrechtlichen Grundsätzen kann der Vollmachtgeber die Reichweite einer Vollmacht selbst festlegen, etwa durch genaue Umschreibung der erfassten Sachbereiche oder durch die Festlegung von Wertgrenzen. Damit ist zwar dem Interesse des Geschäftsherrn gedient, nicht hingegen dem Rechtsverkehr, wenn solche Begrenzungen nicht nach außen bekannt gemacht werden. Gerade dem Handelsrecht liegt aber der Grundsatz der Sicherheit und Verlässlichkeit des Rechtsverkehrs zugrunde. Daher erstreckt sich gem. § 54 HGB für den Handlungsbevollmächtigten („i. V.“) eine im Handelsverkehr erteilte Vollmacht auf alle Geschäfte, deren Abschluss die Position des Handlungsbevollmächtigten üblicherweise mit sich bringt. Hier kommt es unter anderem auf den Inhalt des Geschäfts und dessen wirtschaftliche Tragweite im Verhältnis zur Unternehmensgröße an. Deshalb gibt es in diesem Bereich auch keine allgemeingültigen Grenzen, sondern nur die Betrachtung des jeweiligen Einzelfalls. Bei einem Unternehmen, das Erdölraffinerien errichtete, hat die Rechtsprechung den Abschluss eines Geschäfts im (DM-)Millionenbereich als gewöhnlich angesehen und die wirksame Handlungsvollmacht hierauf erstreckt. Dagegen dürfte die Unterzeichnung eines langjährigen Einkaufsvertrags durch den Abteilungsleiter Vertrieb „i. V.“ keinen wirksamen Vertrag zustande bringen.

Ausnahmsweise kommt es für die Reichweite der Vollmacht des Handlungsbevollmächtigten in einem Fall nicht auf die Üblichkeit an, sondern auf die zwischen Arbeitgeber und Mitarbeiter vereinbarten Grenzen: nämlich dann, wenn der Geschäftspartner diese Grenzen kannte oder kennen musste.

Anscheins- und Duldungsvollmacht

Auch wenn Mitarbeiter eigentlich über keinerlei Vollmacht (mehr) verfügen, können sie ihren Dienstherrn binden, wenn dieser den Rechtsschein einer Bevollmächtigung veranlasst hat.

So kann ein Mitarbeiter, der nie Vollmacht erhalten hat oder aber die Grenzen seiner Vollmacht überschreitet, nach den Grundsätzen der Duldungs- und Anscheinsvollmacht seinen Arbeitgeber wirksam verpflichten. Voraussetzung ist, dass der Arbeitgeber es entweder wissentlich geduldet hat oder jedenfalls hätte erkennen können, dass der Mitarbeiter wie ein Vertreter auftritt. Beispielsweise kann ein Unternehmen, das Verträge, die ein nicht bevollmächtigter Mitarbeiter unterzeichnet hat, anstandslos erfüllt, sich gegenüber diesem Vertragspartner anschließend nicht mehr darauf berufen, der Mitarbeiter habe keine Vollmacht besessen.

Folgerungen

In der Praxis wird eine Prüfung des Vorliegens wirksamer Vollmachten oft nicht vorgenommen – nicht zuletzt aus „Höflichkeit“ gegenüber dem Verhandlungspartner. Dies zieht für den Geschäftspartner einige Risiken nach sich, dem mit den vom Gesetz vorgesehenen Schadensersatzansprüchen gegen den Vertreter ohne Vertretungsmacht selten geholfen ist. In gewissem Umfang geben Gesetz (§ 54 HGB) und Rechtsprechung (Anscheins- und Duldungsvollmacht) dem Geschäftsverkehr aber insoweit Schutz. Dies wiederum schafft für das (zu unrecht) vertretene Unternehmen Risiken. Daher darf die rein interne Festlegung der Reichweite einer Vollmacht die Unternehmensleitung nicht in Sicherheit wiegen. Sofern der Geschäftspartner die Grenzen der Vollmacht weder kennt noch kennen muss, sind diese nur wirksam, soweit sie sich mit dem in der Branche Üblichen decken. Im Übrigen wird das Unternehmen im Außenverhältnis wirksam gebunden.

Da es sich also nicht gänzlich verhindern lässt, dass Mitarbeiter ihren Arbeitgeber unerwünscht nach außen verpflichten, sind organisationsinterne Maßnahmen wichtig, die den Mitarbeiter dazu anhalten, seine Kompetenzen zu beachten, oder die jedenfalls deren Überschreitung schnell aufdecken und so sicherstellen, dass es bei einem Einzelfall bleibt.

Und was bedeutet dies für den Streit zwischen Mercedes GP und Henkel? Einerseits, dass Henkel den hochdotierten Sponsoringvertrag nicht schon deshalb hätte ignorieren dürfen, weil der betroffene Mitarbeiter das Projekt angeblich unter Missachtung interner Regularien in eigener Machtvollkommenheit betrieben und den Vertrag unter Verletzung seiner (Brawn GP nicht bekannter) Verpflichtungen im Verhältnis zu seinem Arbeitgeber abgeschlossen hat. Ob die Handlungsvollmacht des Leiters der Sponsoringaktivitäten von Henkel allerdings den Abschluss eines derart umfangreichen Vertrags

abgedeckt hätte, der auch für die erfolgsverwöhnte Formel1 hoch dotiert war, dürfte doch mit einem Fragezeichen zu versehen sein. Eine verbindliche Antwort auf diese Frage werden wir nicht mehr erhalten. Mercedes GP und Henkel haben sich zwischenzeitlich verglichen.



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

Veranstaltungen

Termin	Thema/Referent	Veranstalter/Ort
10.03.2010	Recht für Führungskräfte (Christian Berger u. a.)	WSF Wirtschafts- seminare, Frankfurt
18.03.2010	Ablauf des Insolvenzverfahrens/Strategien für Gläubiger und Verhalten bei Insolvenz des Vertragspartners (Reinhard Willemsen)	IHK, München
24.03.2010	Produkthaftung – Versicherung – Vertragsgestaltung (Frank Gutsche, Dr. Norbert Kuhn u. a.)	Luther, Stuttgart
19./20.04.2010	Vertragsrecht für Nichtjuristen (Volker Steimle, Ingo Erberich)	ConVent Seminare (FAZ-Institut), Wiesbaden
21.04.2010	Recht für Führungskräfte (Christian Berger u. a.)	WSF Wirtschafts- seminare, Düsseldorf
26.04.2010	Der Prokurist (Christian Berger u. a.)	ConVent Seminare (FAZ-Institut), Düsseldorf

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

In eigener Sache: Neues Luther-Büro in Luxemburg Im Januar 2010 hat Luther ein neues Büro in Luxemburg eröffnet. Die zehn luxemburgischen und deutschen Rechtsanwälte und Steuerberater an dem neuen Standort richten sich mit ihren Beratungsleistungen in erster Linie an die Finanzindustrie sowie lokale und internationale Unternehmen mit Beratungsbedarf in Zusammenhang mit Asset Management Dienstleistungen. Sie erreichen unser neues Büro unter luxembourg@luther-lawfirm.com. Alle weiteren Einzelheiten entnehmen Sie bitte unserer Homepage www.luther-lawfirm.com.

Impressum

Verleger: Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Anna-Schneider-Steig 22, 50678 Köln, Telefon +49 221 9937 0, Telefax +49 221 9937 110, contact@luther-lawfirm.com

Vi.S.d.P.: Ole-Jochen Melchior, Luther Rechtsanwaltsgesellschaft 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

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 diesen Informationsservice der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft nicht mehr nutzen möchten, senden Sie bitte eine kurze E-Mail mit dem Stichwort „Newsletter Commercial“ 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 140
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
hanover@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
Karlststraße 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 Köksal Consulting A.Ş.
Sun Plaza
Bilim Sokak No. 5, Maslak-Şişli
34398 Istanbul
Telefon +90 212 276 9820
mkoksal@lkk-legal.com

Luxemburg

Luther
3, rue Goethe
1637 Luxemburg
Telefon +352 27484 1
luxembourg@luther-lawfirm.com

Shanghai

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

Singapur

Luther LLP
10 Anson Road
#09-24 International Plaza
Singapur 079903
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 an und ist das deutsche Mitglied von Taxand, dem weltweiten Netzwerk unabhängiger Steuerpraxen.

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