
Newsletter, 3. Quartal 2010

Commercial

**Aktuelle Entwicklungen bei der Deutschen Institution
für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS)**

Seite 2

Reichweite und Grenzen von Nachrüstpflichten für technische Anlagen
(BGH vom 2. März 2010 – VI ZR 223/09)

Seite 3

**Amerika ist anders, Teil 2: „Discovery“-Verfahren –
Ausforschung oder Sammlung von Beweismitteln?**

Seite 5

**Das Schicksal des Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters
in der Insolvenz einer Vertragspartei**
(OLG Düsseldorf vom 18. Dezember 2009 – 16 U 160/09)

Seite 6

Abwehr der Erhöhung von Beiträgen zum Pensionsversicherungsverein

Seite 8

Aktuelle Veranstaltungen

Seite 9



Aktuelle Entwicklungen bei der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS)

Die Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS) hat vor kurzem die DIS-Schiedsgerichtsordnung um zwei Regelwerke ergänzt. Dabei handelt es sich um die Ergänzenden Regeln für Beschleunigte Verfahren (ERBV) und die Ergänzenden Regeln für Gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten (ERGeS).

I. Ergänzende Regeln für Beschleunigte Verfahren (ERBV)

Die kurze Verfahrensdauer von Schiedsverfahren im Vergleich zu Verfahren vor den staatlichen Gerichten ist ein anerkannter Vorteil der Schiedsgerichtsbarkeit. Allerdings sind auch Schiedsverfahren häufig lang und zeitaufwendig. Eine Verfahrensdauer von ein bis zwei Jahren ist dabei nicht ungewöhnlich.

Um dem Bedürfnis einer zeitnahen Streiterledigung nachzukommen, veröffentlichte die DIS im April 2008 die Ergänzenden Regeln für Beschleunigte Verfahren ERBV (abrufbar unter: www.dis-arb.de). Hiernach ergeht ein Schiedsspruch entweder nach sechs (bei Bestellung eines Einzelschiedsrichters) oder nach neun Monaten (bei Bestellung eines Dreierschiedsgerichts) ab Klageeingang. Diese „fast-track“-Regeln finden Anwendung, sofern sich die Parteien in der Schiedsvereinbarung auf ihre Verwendung einigen. Die Parteien können sich nur vor Beginn des schiedsrichterlichen Verfahrens auf die Anwendung der „fast-track“-Regeln einigen, d. h. vor Zugang der Klage bei der DIS-Geschäftsstelle. Zu einem späteren Zeitpunkt ist eine entsprechende Einigung nicht mehr möglich. Es steht den Parteien jedoch frei, Elemente des beschleunigten Verfahrens auch in einem „herkömmlichen“ DIS-Schiedsverfahren zu vereinbaren.

Die wichtigsten Veränderungen des beschleunigten Verfahrens im Vergleich zu einem „herkömmlichen“ Verfahren nach der DIS-Schiedsgerichtsordnung sind folgende:

- Sofern die Parteien nichts anderes vereinbaren, entscheidet ein Einzelschiedsrichter die Streitigkeit. Die Parteien können den Einzelschiedsrichter gemeinsam benennen. Einigen sich die Parteien nicht, benennt der DIS-Ernennungsausschuss den Einzelschiedsrichter auf Antrag einer Partei.

- Das Schiedsgericht soll in Abstimmung mit den Parteien einen Zeitplan aufstellen, der sicherstellt, dass das Verfahren innerhalb von sechs bzw. neun Monaten beendet wird.
- Die Schriftsatzfristen betragen vier Wochen, es sei denn, die Parteien vereinbaren etwas anderes.
- Es soll nur eine mündliche Verhandlung, einschließlich einer etwaigen Beweisaufnahme, stattfinden. Die mündliche Verhandlung soll spätestens vier Wochen nach Zugang des letzten Schriftsatzes durchgeführt werden. Nach der mündlichen Verhandlung sollen keine weiteren Schriftsätze ausgetauscht werden.
- Das Schiedsgericht kann von der Wiedergabe des Tatbestandes im Schiedsspruch absehen, sofern die Parteien nicht etwas anderes vereinbaren.

Die Ergänzenden Regeln für Beschleunigte Verfahren (ERBV) gehen weiter als z.B. Art. 32 der ICC-Schiedsgerichtsordnung, der den Parteien lediglich ermöglicht, die in der ICC-Schiedsgerichtsordnung enthaltenen Fristen zu verkürzen. Die ICC-Schiedsgerichtsordnung sieht keine detaillierten Regelungen zu einem beschleunigten Verfahren vor. Die DIS-Schiedsgerichtsordnung und insbesondere die ERBV stellen daher eine attraktive Alternative zu der ICC-Schiedsgerichtsordnung dar. Dies gilt um so mehr, als Schiedsverfahren im Rahmen der DIS-Schiedsgerichtsordnung erheblich kostengünstiger sind als solche nach der ICC-Schiedsgerichtsordnung.

II. Ergänzende Regeln für Gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten (ERGeS)

Anlass für das zweite und jüngere neue Regelwerk der DIS war eine Entscheidung des Bundesgerichtshofs aus dem Jahre 2009 (BGH SchiedsVZ 2009, 233). Der BGH stellte klar, dass gesellschaftsrechtliche Beschlussmängelstreitigkeiten nunmehr schiedsfähig sind. Dies war zuvor umstritten.

In Übereinstimmung mit den vom BGH in seiner Entscheidung geforderten Voraussetzungen traten die Ergänzenden Regeln für Gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten (ERGeS) (ab-

rufbar unter: www.dis-arb.de) am 15. September 2009 in Kraft. Entscheidend ist, dass das Schiedsverfahren in einer mit den staatlichen Gerichtsverfahren vergleichbaren Weise durchgeführt wird. Dafür muss ein gewisser Mindeststandard gewährleistet sein; insbesondere das Beteiligungsrecht aller Gesellschafter am Verfahren. Dafür muss nach § 2 der ERGeS zunächst jeder Gesellschafter über die Einleitung des schiedsrichterlichen Verfahrens informiert werden. Ferner muss es den Gesellschaftern möglich sein, an dem Verfahren teilzunehmen. Hierfür können die Gesellschafter dem schiedsrichterlichen Verfahren entweder als Partei oder als Nebenintervenient beitreten. Darüber hinaus müssen alle beteiligten Gesellschafter nach den §§ 7, 8 ERGeS an der Auswahl und Benennung des Schiedsrichters mitwirken können. Sofern sich die beteiligten Gesellschafter nicht auf einen Schiedsrichter einigen, benennt der DIS-Ernennungsausschuss den Schiedsrichter auf Antrag eines Klägers, einer beklagten Partei oder eines Nebenintervenienten.

Damit ein Schiedsverfahren wegen Beschlussmängelstreitigkeiten mit einem Verfahren vor den staatlichen Gerichten vergleichbar ist, müssen sich widersprechende Entscheidungen verschiedener Schiedsgerichte vermieden werden. § 9 ERGeS bestimmt daher, wie bei Einleitung mehrerer Schiedsverfahren in gleicher Angelegenheit vorzugehen ist. Danach entscheidet das zuerst angerufene Schiedsgericht über die Streitigkeit. Maßgebend ist hierfür der Eingangszeitpunkt der Klage bei der DIS-Geschäftsstelle.

Da die derzeit in den GmbH-Gesellschaftsverträgen getroffenen Schiedsvereinbarungen den neuen Anforderungen des BGH aller Wahrscheinlichkeit nach nicht entsprechen, sollten die Gesellschafter die Schiedsvereinbarung anpassen. Hierbei sind sie gut beraten, wenn sie die von der DIS empfohlene Standardschiedsklausel für gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten verwenden. Die Standardschiedsklausel ist unter www.dis-arb.de abrufbar.

Zu beachten ist, dass die ERGeS für Streitigkeiten zwischen den Gesellschaftern von deutschen Gesellschaften bestimmt sind. Die ERGeS schließen allerdings ihre Anwendung auf andere gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten nicht aus. Es sollte daher sorgfältig geprüft werden, ob die Besonderheiten der ERGeS mit dem auf die Gesellschaft anwendbarem Recht vereinbar sind.



Dr. Katrin Haberkamm

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

Reichweite und Grenzen von Nachrüstpflichten für technische Anlagen

(BGH vom 2. März 2010 – VI ZR 223/09)

Wer Gefahrenbereiche eröffnet, ist grundsätzlich dazu verpflichtet, die notwendigen und zumutbaren Vorkehrungen zu treffen, um eine Schädigung anderer möglichst zu verhindern. Einen Anhaltspunkt für Inhalt und Umfang dieser sogenannten Verkehrssicherungspflichten kann sich dabei aus technischen Normen ergeben. Diese Normen und damit der einschlägige Sicherheitsstandard können sich jedoch mit der Zeit verändern. Der BGH hat sich nunmehr mit der Frage auseinandergesetzt, ob dies dazu führt, dass den Verwender derartiger Anlagen automatisch eine Nachrüstpflicht trifft oder aber eine einmal installierte Anlage „Bestandsschutz“

genießt, sofern sie denn nur bei ihrer Installation dem damals geltenden technischen Standard entsprach. Die Antwort des BGH hierauf ist ein klares „Es kommt darauf an“.

Der Fall

Eine Bank setzte für den Zugang zu den Geldautomaten eine Glastür ein, die außerhalb der Geschäftszeiten halbautomatisch funktionierte. Dabei öffnete sich die Tür zum Eintritt, nachdem der Kunde seine Karte hatte einlesen lassen. Zum Austritt musste die Tür manuell über einen Taster betätigt werden. Nach Ablauf von zehn Sekunden schloss sie dann

automatisch mit geringer Geschwindigkeit. Die Tür entsprach dabei den Sicherheitsanforderungen der zur Zeit ihres Einbaus im Jahre 1996 geltenden Einrichtungsvorschrift. Die seit Dezember 2005 geltende neue Herstellungsnorm erfüllte sie dagegen nicht.

Im Jahre 2006 kam eine Kundin der Bank beim Verlassen der Bank zu Schaden. Sie betrat außerhalb der Geschäftszeiten den Vorraum, um Geld abzuheben. Nach Angaben der Kundin habe die Tür bei ihrem Eintreten und auch danach offen gestanden und sich dann gerade in dem Moment geschlossen, als sie das Gebäude habe verlassen wollen. Die Kundin konnte hierauf nicht mehr rechtzeitig reagieren, weil sie aufgrund einer Behinderung in ihrer Beweglichkeit und Koordination eingeschränkt war. Zwei Finger der Kundin wurden von der Tür eingeklemmt. Sie verklagte die Bank auf ein Schmerzensgeld.

Die Entscheidung

Die Klage blieb in allen Instanzen erfolglos. Obwohl die Schließanlage nicht der DIN-Norm entsprach, die zum Zeitpunkt des Unfalls im Jahr 2006 seit knapp einem Jahr für Neubauten gültig war, hat der BGH eine Verletzung von Verkehrssicherungspflichten abgelehnt. Hieraus kann aber nicht der Schluss gezogen werden, dass generell für technische Anlagen keine Pflicht zur Nachrüstung besteht, sofern sich die maßgeblichen Sicherheitsstandards ändern. Vielmehr ist hier nach Ansicht des BGH eine Abwägung im Einzelfall zu treffen.

Welche Sicherheit und welcher Gefahrenschutz im Rahmen der Verkehrssicherungspflicht zu gewährleisten sind, richtet sich damit nicht nur (aber auch) nach den modernsten Erkenntnissen und dem neuesten Stand der Technik. Zudem kommt es maßgeblich auf die Art der Gefahrenquelle an. Je größer die Gefahr und je schwerwiegender die im Fall ihrer Verwirklichung drohenden Folgen sind, umso eher sei eine Anpassung an neueste Sicherheitsstandards geboten.

Die Glastür hatte in den zehn Jahren des bisherigen Betriebs keine Kunden verletzt. Durch die langsame Schließgeschwindigkeit und den ebenfalls geringen Schließdruck, der bei dem eher zu erwartenden Kontakt mit den Schultern eines Kunden nicht zu Verletzungen führt, waren Vorkehrungen getroffen, die vor dem Unfall als ausreichend erscheinen mussten. Unter den normalerweise zu erwartenden Umständen war die Anlage nicht besonders gefährlich, sodass die Bank zur sofortigen Nachrüstung nicht verpflichtet war. Der Unfall ist aus Sicht des BGH daher ein „Unglück“, das die Klägerin erlitten hat, jedoch kein der beklagten Bank zuzurechnendes „Unrecht“.

Kommentar – Auswirkungen der Entscheidung in der Praxis

DIN-Normen sind keine rechtsverbindlichen Vorschriften. Jedoch spiegeln sie den jeweiligen Stand der Technik wider und bieten damit einen wichtigen Anhaltspunkt dafür, worin die gebotene Sicherheit besteht.

Der BGH hat sich deshalb in seiner Rechtsprechung zu den Verkehrssicherungspflichten wiederholt an DIN-Normen orientiert. So sprach er im Jahr 1988 einem Kind Schadensersatz zu, dass sich auf einem städtischen Spielplatz verletzt hatte, als es von einem Spielgerät fiel. Der Boden bestand aus Asphaltbeton, obwohl bereits seit über acht Jahren eine DIN-Norm vorsah, dass unter Geräten mit einer Fallhöhe von über 1 m der Boden aus nicht gebundenem Material wie Naturboden, Rasen oder Sand besteht. Eine Übergangszeit zur Anpassung an die neue Norm war nach Ansicht des BGH jedenfalls abgelaufen.

Über die vorgenannten Fälle hinaus hat diese Rechtsprechung generelle Bedeutung hinsichtlich der Pflicht zur Nachrüstung technischer Anlagen. Der Verwender muss hier nach Erwerb/„Eröffnung des Gefahrenbereichs“ die weitere technische Entwicklung im Auge behalten – dass seine Anlage ursprünglich einmal die maßgeblichen Sicherheitsstandards erfüllt hat, entlastet ihn für die Zukunft nicht per se. Wenn sich DIN-Normen ändern, muss der Verkehrssicherungspflichtige prüfen, ob die Änderung erkennbar eine bestimmte und unter gewöhnlichen Umständen vorhersehbare Gefahr vermindern soll. Ist dies der Fall, muss die Anlage zügig dem neuen Standard angepasst werden. In Zweifelsfällen wird dem Betreiber eine gewisse Übergangszeit zuzugestehen sein. Je größer die Sicherheitsrelevanz, desto schneller muss jedoch gehandelt werden. Um hier Haftungsfallen – insbesondere auch für die Geschäftsführung eines Unternehmens – zu vermeiden, ist hier darauf zu achten, die betrieblichen Abläufe entsprechend zu organisieren.



Guido Dornieden

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Köln

Telefon +49 221 9937 0

guido.dornieden@luther-lawfirm.com

Amerika ist anders, Teil 2: „Discovery“-Verfahren – Ausforschung oder Sammlung von Beweismitteln?

Wer als Kläger einen Zivilprozess gewinnen möchte, muss das Gericht von einem Sachverhalt überzeugen, aus dem sich der begehrte Anspruch ergibt. Ein Käufer von Textilware, der diese bei der Fertigung von Fahrzeugsitzen verwendet hat, die sein Abnehmer später zurückgibt, kann den Verkäufer nur in Regress nehmen, wenn er ein Gericht von der Fehlerhaftigkeit der Textilien überzeugt. Doch wie werden die erforderlichen Informationen zusammengetragen? Das deutsche und das amerikanische Recht gehen dabei unterschiedliche Wege: getrennte Darlegungslast zum einen, umfassende gemeinsame Sachverhaltsaufklärung per Discovery zum anderen.

Deutschland: getrennte Darlegungslast

Nach der Zivilprozessordnung muss im Grundsatz jede Partei die für sie günstigen Tatsachen selbst darlegen und beweisen. Der Käufer der Bezüge hat also die Nachweise dafür zu liefern, welche Ware inwiefern mangelhaft war. Wenn er die vermeintlich fehlerhafte Ware entsorgt hat und somit eine Untersuchung durch einen Sachverständigen nicht mehr möglich ist, muss der Hersteller nicht im eigenen Betrieb nach Informationen zur Qualität der damaligen Lieferungen suchen. Umgekehrt gilt zugunsten des Käufers: Hat er den Nachweis der Mangelhaftigkeit erbracht, möchte sich der Verkäufer aber auf eine Haftungsbeschränkung in seinen AGB berufen, muss der Verkäufer darlegen, wie die AGB in den Vertrag einbezogen wurden.

Nur ausnahmsweise ist eine Partei nach den Regeln zur sekundären Darlegungslast, wegen einer Beweislastumkehr oder aus einem materiellrechtlichen Auskunftsanspruch verpflichtet, von sich aus zu Tatbestandsmerkmalen vorzutragen, die der Gegenseite günstig sind. Dies beschränkt sich im Wesentlichen auf Konstellationen, in denen sich die Tatsachen ausschließlich in der Einflussosphäre der Partei abgepielt haben, die nun zum Vortrag verpflichtet wird.

USA: „Pre-trial Discovery“

Im amerikanischen Zivilprozess müssen beide Parteien frühzeitig mit der sogenannten „initial disclosure“ der Gegenseite einen Überblick über mögliche Zeugen und über alle Unterlagen geben, die im Unternehmen vorhanden sind und auf die sich die Partei möglicherweise stützen wird. Anschlie-

ßend eröffnet das Verfahrensstadium der discovery beiden Parteien einen weitreichenden Zugriff auf die bei der Gegenseite vorhandenen Informationen: Im Zuge von „depositions“ können die Parteien oder Zeugen vernommen werden; „interrogatories“ erlauben das Stellen von Fragen, die von der Gegenseite unter Eid vollständig zu beantworten sind; neben Weiterem kann schließlich die Gegenpartei zur Vorlage von Dokumenten aufgefordert werden, die für den Rechtsstreit bedeutsam sein können. In diesem Zusammenhang kann auch – eine Entwicklung des letzten Jahrzehnts – die Offenlegung sämtlicher relevanter elektronisch gespeicherter Informationen (electronic discovery) verlangt werden.

Nach amerikanischem Zivilprozessrecht kann somit eine Klage als „fishing expedition“ auch dann sinnvoll sein, wenn der Kläger kaum eigene Informationen zu den streitentscheidenden Fragen hat, sondern auf den zur Offenlegung verpflichteten Beklagten hofft. Eine Begrenzung der „Discovery“ lässt sich nur dadurch erreichen, dass eine Partei beim Gericht eine „protective order“ beantragt und erläutert, warum das Aufklärungsverlangen sie übermäßig belastet. Von der Befugnis zum Erlass solcher „protective orders“ machen die Gerichte aber nur zögerlich Gebrauch.

„Discovery“ in deutschen Unternehmen?

Ein deutsches Unternehmen muss sich mit dem Phänomen „Discovery“ auseinandersetzen, wenn es über Unterlagen oder Daten verfügt, die für einen in den USA anhängigen Rechtsstreit relevant sind. Das ist vor allem bei gesellschaftsrechtlichen Verflechtungen denkbar, wenn also etwa die amerikanische Tochtergesellschaft verklagt worden ist.

Der förmliche Weg, die Informationen zu sammeln, läge in einem Rechtshilfeersuchen des amerikanischen Gerichts an die deutsche Justiz. Indes hat Deutschland, wie andere europäische Länder, in einem Protokoll zum Haager Beweisaufnahmeübereinkommen erklärt, dass es Rechtshilfeersuchen nicht erledigt, die eine „pre-trial discovery“ zum Gegenstand haben. Der Ausforschungsbeweis ist dem deutschen Rechtsdenken fremd, niemand muss, wie es der Bundesgerichtshof formulierte, seinem Gegner „die Waffen in die Hand geben.“

Die amerikanischen Gerichte vermeiden daher das förmliche Rechtshilfeersuchen und verpflichten stattdessen die Prozesspartei in den USA, die Informationen beizubringen. Die Anfrage an das deutsche Unternehmen kommt dann direkt von der amerikanischen Konzerngesellschaft. Ob diese die Herausgabe erzwingen kann, hängt von der gesellschaftsrechtlichen Struktur ab. Der Prozesspartei drohen jedoch erhebliche Sanktionen, wenn sie die angefragten Dokumente nicht vorlegt, sodass auch eine deutsche Muttergesellschaft oft ein Interesse daran haben wird, der Anfrage nachzukommen.

Verhalten bei Anfrage

Ebenso wenig wie eine vollständige Blockade ist es allerdings ratsam, große Datenmengen ungeprüft zur Verfügung zu stellen. Denn es droht ein Verstoß gegen das Bundesdatenschutzgesetz, das Schranken vorsieht für die Weitergabe von Informationen, die sich einem einzelnen Menschen zuordnen lassen. Eine Weitergabe ist zwar nicht ausgeschlossen, muss aber immer dem Maßstab der Erforderlichkeit gerecht werden, darf also nicht weiter gehen als unbedingt nötig. Dies mit einer amerikanischen Anforderung zu vereinbaren, möglichst „alles“ zur Verfügung zu stellen, erfordert viel Arbeit und oft rechtliche Beratung. Hilfreich kann es zum Beispiel sein, wenn die amerikanischen Anwälte bereits bei der Erstellung der Anforderungslisten den europäischen Datenschutz berücksichtigen und daher nur die wesentlichen Infor-

mationen verlangen. Das setzt voraus, dass dieses Anliegen frühzeitig an die Anwälte der amerikanischen Konzerngesellschaft herangetragen wird. Eine weitere Möglichkeit liegt darin, die aus Sicht des Datenschutzes sensiblen personenbezogenen Informationen zu schwärzen, zumal wenn ihnen ohnehin keine Relevanz für den Prozess zukommt.



Volker Steimle, Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Köln
Telefon +49 221 9937 0
volker.steimle@luther-lawfirm.com



Dr. Florian Wipping

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Köln
Telefon +49 221 9937 0
florian.wipping@luther-lawfirm.com

Das Schicksal des Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters in der Insolvenz einer Vertragspartei

(OLG Düsseldorf vom 18. Dezember 2009 – 16 U 160/09)

Mit Urteil vom 18. Dezember 2009 hat das OLG Düsseldorf zu einer seit langem in der Rechtsprechung umstrittenen Frage Stellung genommen: Welche Auswirkungen hat die Insolvenz des Handelsvertreters auf den Handelsvertretervertrag?

Folgender Sachverhalt lag der Entscheidung zugrunde: Einem Handelsvertreter war von einem Unternehmer per einstweiliger Verfügung untersagt worden, in Konkurrenz zu treten und konkurrierende Produkte anderer Unternehmen zu vertreiben. Nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens über

das Vermögen des Handelsvertreters beantragte dessen Insolvenzverwalter die Aufhebung dieser Verfügung mit dem Argument der „veränderten Umstände“, § 927 ZPO, da nach seiner Auffassung der Handelsvertretervertrag untergehe. Dieser Auffassung ist das OLG Düsseldorf nicht gefolgt. Vielmehr bestehe der Handelsvertretervertrag gemäß § 108 I 1 InsO fort, sodass auch ein Wahlrecht des Insolvenzverwalters ausscheide. Daher sei auch der Insolvenzverwalter aufgrund des fortbestehenden Handelsvertretervertrages an die Wettbewerbsbeschränkung gebunden.

Allerdings berechtigt – und das ist die eigentlich wichtigere Seite der Problematik – § 89a I HGB den Unternehmer, bei Insolvenz des Handelsvertreters den Handelsvertretervertrag außerordentlich aus wichtigem Grund zu kündigen, insbesondere aufgrund des Interesses an einer Übernahme des Kundenstammes. Der Ausgleichsanspruch setzt voraus, dass der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit den vom Handelsvertreter geworbenen Kunden auch nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses weiterhin noch erhebliche Vorteile hat (§ 89b Abs. 1 Nr. 1 HGB), während der Handelsvertreter Nachteile durch entsprechende künftige Provisionsverluste erleidet (Nr. 2); schließlich muss die Zahlung eines Ausgleichs der Billigkeit entsprechen (Nr. 3).

Die Höhe des Ausgleichsanspruchs bemisst sich nach den durch Übertragung des Kundenstammes auf den Unternehmer für diesen bezifferbaren Vorteilen und den spiegelbildlichen Nachteilen des Handelsvertreters, ist allerdings der Höhe nach beschränkt auf eine durchschnittliche Jahresprovision (§ 89b Abs. 2 HGB). Liegt der durch Vorteilsbewertung ermittelte Ausgleichsanspruch darunter, ist er nur der niedrigeren Höhe nach entstanden. Problematisch ist, dass gemäß der bisherigen OLG-Rechtsprechung die Frage ausdrücklich außer Betrachtung zu bleiben hat, ob der Handelsvertreter angesichts seiner Insolvenz überhaupt noch in der Lage wäre seine Kunden zu bedienen und Geschäfte abzuschließen.

Will der Unternehmer den Ausgleichsanspruch vermeiden, muss er darlegen und beweisen, dass der Handelsvertreter die Insolvenz verschuldet hat. Praktisch ist dies nur schwer möglich, denn oft wird sich der Handelsvertreter auf eine ungünstige Marktstruktur o.ä. berufen können. Ein Nachweis des Verschuldens ist in den meisten Fällen nur bei Einblicken in das Privatleben des Handelsvertreters möglich. Inwiefern dem Unternehmer bei der Beweislast für das Verschulden der Insolvenz des Handelsvertreters Beweiserleichterungen zugute kommen, ist umstritten. Die oberinstanzliche Rechtsprechung lehnt bislang die Auffassung ab, dass der Eintritt der Insolvenz seine Wurzeln grundsätzlich in der Sphäre Handelsvertreter habe und damit dieser eigentlich beweisen müsste, dass der Eintritt der Insolvenz gerade nicht schuldhaft verursacht wurde.

In der Praxis wird Unternehmern daher bereits beim Abschluss von Handelsvertreterverträgen empfohlen, entsprechende vertragliche Kontrollrechte bezüglich des Geschäftsbetriebs des Handelsvertreters zu vereinbaren, beispielsweise das Recht, sich durch (regelmäßige) Einsichtnahme in die maßgeblichen Unterlagen über die Höhe des Betriebskapitals, Beteiligungsverhältnisse sowie sonstige Regelungen zur Gewinn- und Verlustverteilung zu informieren und erforderlichenfalls auf Änderungen hinzuwirken.

Umgekehrt muss der Insolvenzverwalter nach Ansicht der bisherigen Rechtsprechung und des OLG Düsseldorf den Handelsvertretervertrag erfüllen und kann diesen nur unter Einhaltung der in § 89 HGB festgelegten Fristen kündigen. Damit besteht bei kostenintensiven Handelsvertreterpflichten das Risiko einer erheblichen Schmälerung der Masse. Diese Problematik bildet die Verhandlungsbasis für den Unternehmer, der anbieten kann, auf kostenintensives Festhalten am Handelsvertretervertrag zu verzichten, wenn der Insolvenzverwalter auf einen angemessenen Teil des Handelsvertreterausgleichsanspruchs verzichtet.



Reinhard Willemsen, Partner

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



Dr. Janine Rechel

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

Abwehr der Erhöhung von Beiträgen zum Pensionsversicherungsverein

Fällt ein Unternehmen in die Insolvenz, übernimmt unter bestimmten Bedingungen der Pensionsversicherungsverein (PSV) die Fortzahlung der Betriebsrenten. Um diese Insolvenzabsicherung zu finanzieren, besteht für Arbeitgeber eine öffentlich-rechtliche Beitragspflicht. Aufgrund der Wirtschaftskrise und der hohen Zahl an Unternehmensinsolvenzen haben sich seit Anfang 2010 die Beiträge zum Pensionsversicherungsverein vervierfacht, sodass die Beitragslast, die seit 2008 kontinuierlich angestiegen ist, für einige kleinere und mittelständische Unternehmen zum Liquiditäts- und Insolvenzrisiko werden kann. Es stellt sich daher die Frage, ob und wie sich die Unternehmen gegen die Beitragserhöhungen wenden sollten.

Der PSV erfasst solche Formen betrieblicher Altersversorgung, die vollständig oder ganz entscheidend von der Solvenz des Arbeitgebers abhängen, entweder weil keine oder faktisch keine Kapitaldeckung besteht (Direktzusagen und Unterstützungskassen), Vermögen nicht vor den Gläubigern des Arbeitgebers geschützt ist (die erfassten Direktversicherungen) oder weil aufgrund der Art der Anlage (vornehmlich Aktien) potenziell starke Wertschwankungen bestehen, sodass im Krisenfall eine Abhängigkeit von Nachschüssen des Arbeitgebers besteht (Pensionsfonds). Nicht erfasst sind dagegen Pensionskassen und die meisten Direktversicherungen, weil bei ihnen die Versicherungsaufsicht mit strengen Anlagevorschriften für die Solvenz der Systeme sorgt.

Die Beitragshöhe zum PSV wird jährlich neu festgelegt und deckt das im selben Jahr entstandene Schadensvolumen. Der Beitragssatz für das Jahr 2009 wurde auf 14,2 Promille festgesetzt (Vorjahr: 1,8 Promille, langjähriger Durchschnitt ca. 3 Promille). Davon waren 8,2 Promille im Jahr 2009 fällig; die übrigen 6 Promille sind in vier Raten zu je 1,5 Promille in den Jahren 2010 bis 2013 zu zahlen.

Es ist bislang gerichtlich nicht geklärt, welches Ausmaß die systembedingten Beitragsschwankungen haben dürfen. Da es einen Ausgleichsfonds für den PSV gibt, wird diskutiert, ob die Entscheidung des PSV in 2009, nicht auf die Mittel des Ausgleichsfonds zurückzugreifen und stattdessen die Beiträge so stark anzuheben, insgesamt ermessensfehlerhaft war.

Folgende Handlungsoptionen werden empfohlen: Zunächst sollte gegen den Beitragsbescheid des PSV Widerspruch

eingelegt werden, was grundsätzlich innerhalb eines Monats nach Zustellung des Bescheides möglich ist. Sofern die Bescheide keine Rechtsmittelbelehrung enthalten, beträgt die Widerspruchsfrist ein Jahr, sodass auch jetzt noch Widerspruch gegen Bescheide aus 2009 erhoben werden kann. Zwar führt der Widerspruch nicht dazu, dass die Beitragszahlungspflicht ausgesetzt wird. Ausnahmen hiervon sind aber dann anerkannt, wenn die Erhöhung der Beiträge für ein Unternehmen eine unbillige Härte darstellt, insbesondere wenn dargelegt wird, dass eine Existenzgefährdung vorliegt.

Aber selbst wenn keine solche Ausnahmesituation vorliegt, wird die Erhebung eines Widerspruches empfohlen, da nur dann eine Rückerstattung von zu Unrecht erhobenen Beiträgen sichergestellt wird. Gegen die Zulässigkeit der Beitragserhöhung wird argumentiert, dass sie in diesem Umfang gegen den Gleichheitsgrundsatz (Art. 3 I GG), die Eigentumsgarantie (Art. 14 I GG) und – im Hinblick auf eine angemessene Erhöhung der Beitragssätze – gegen Gesichtspunkte des Vertrauensschutzes verstoßen. Die Wirksamkeit der Beitragserhöhung wird daher in den kommenden Monaten Gegenstand einiger Klageverfahren sein, deren Ausgang abzuwarten ist.



Reinhard Willemsen, Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
München

Telefon +49 89 23714 0

reinhard.willemsen@luther-lawfirm.com



Dr. Janine Rechel

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
München

Telefon +49 89 23714 0

janine.rechel@luther-lawfirm.com

Aktuelle Veranstaltungen

Termin	Thema/Referent	Veranstalter/Ort
14.09.2010	Seminar „Handel weltweit – Haftungsrisiken und deren Versicherbarkeit“ (Ole-Jochen Melchior, Volker Steimle u. a.)	Luther, Essen
23.09.2010	Seminar „Recht für Führungskräfte“ (Christian Berger u. a.)	WSF Wirtschaftsseminare, Frankfurt/Main
26./27.10.2010	Seminar „Vertragsrecht für Nichtjuristen“ (Volker Steimle u. a.)	Convent, Düsseldorf
10.11.2010	Seminar „Recht für Führungskräfte“ (Christian Berger u. a.)	WSF Wirtschaftsseminare, Düsseldorf
08.12.2010	Seminar „Rechte und Pflichten des Prokuristen“ (Christian Berger u. a.)	WSF Wirtschaftsseminare, 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

Vi.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

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 Rechtsanwalts-gesellschaft nicht mehr nutzen möchten, senden Sie bitte eine kurze E-Mail mit dem Stichwort „Newsletter Commercial“ an unsubscribe@luther-lawfirm.com.

Haftungsausschluss

Ogleich 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
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 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

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH berät in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zu den Mandanten zählen mittelständische und große Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Luther 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