
Newsletter, 1. Quartal 2011

Commercial

Die neuen Incoterms 2010	Seite 2
Nutzungswertersatz beim Rücktritt vom Kaufvertrag (BGH vom 16. September 2009 – VIII ZR 243/08)	Seite 3
Mangelhaftigkeit der Kaufsache bei fehlendem EG-Baumusterprüfzertifikat und Gefahrenverdacht (Landgericht Aachen vom 24. Juni 2010 – 8 O 366/09)	Seite 4
Prüfen kostet nichts – Keine Ersatzpflicht für Wertminderungen bei bloßer Prüfung von über das Internet bestellter Waren (BGH vom 3. November 2010 – VIII ZR 337/09)	Seite 6
Der handelsvertreterrechtliche Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB – Änderung der Rechtsprechung wegen europarechtskonformer Auslegung? (EuGH vom 28. Oktober 2010 – C-203/09)	Seite 8
Erholung auf dem Leasingmarkt – Anmerkungen zu Problemen bei „Leasing in der Insolvenz“	Seite 10
Wichtige Änderungen der Insolvenzordnung ab 1. Januar 2011	Seite 11
Das UN-Kaufrecht (CISG) im Exportgeschäft	Seite 12
Aktuelle Veranstaltungen	Seite 16



Die neuen Incoterms 2010

Am 1. Januar 2011 sind die neuen Incoterms 2010 in Kraft treten und haben damit die Fassung aus dem Jahr 2000 ersetzt. Die Incoterms stellen weltweit verbreitete Standardklauseln für nationale und internationale Kaufverträge dar, die es den Parteien eines Kaufvertrages erlauben, durch einfache Bezugnahme eine schnelle und eindeutige Regelung der Kosten- und Gefahrtragung zu treffen. Sie werden seit 1936 von der Internationalen Handelskammer ICC veröffentlicht und regelmäßig den Bedürfnissen des internationalen Handels angepasst. Die Incoterms 2010 bringen gegenüber der Fassung aus dem Jahr 2000 einige Änderungen mit sich, von denen die wesentlichen hier kurz dargestellt werden sollen.

Zum einen wurde die Zahl der Klauseln von 13 auf 11 reduziert. Die bisher gültigen Klauseln DAF („Delivered At Frontier“), DES („Delivered ex Ship“), DEQ („Delivered Ex Quay“) und DDU („Delivered Duty Unpaid“) wurden durch zwei neue Klauseln DAT („Delivered At Terminal“) sowie DAP („Delivered At Place“) ersetzt. Grund für die Ersetzung dieser Klauseln war, dass sie im internationalen Handelsverkehr wegen ihrer Spezialität nur relativ selten verwendet wurden. Die neuen Klauseln DAT und DAP zeichnen sich dadurch aus, dass die Lieferung am benannten Bestimmungsort stattfindet. Bei DAT wird entsprechend der früheren DEQ-Klausel die Ware dem Käufer vom ankommenden Beförderungsmittel entladen zur Verfügung gestellt. Bei Verwendung der Klausel DAP hingegen wird die Ware dem Käufer entsprechend den vorigen DAF, DES und DDU-Klauseln entladebereit auf dem ankommenden Beförderungsmittel zur Verfügung gestellt. In beiden Fällen obliegt also dem Verkäufer die Tragung der Kosten und Gefahren bis zum Bestimmungsort, soweit es nicht die Einfuhrgenehmigung betrifft (vgl. aber DDP („Delivered Duty Paid“)).

Daneben finden sich einige Klarstellungen. Neu ist etwa eine Aufteilung der Incoterms in zwei Klassen, namentlich zum einen solche Klauseln, die auf jede Transportart anwendbar sind (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP), und zum anderen solche, die nur auf den See- und Binnenschifftransport Anwendung finden (FAS, FOB, CFR, CIF). Darüber hinaus wird hervorgehoben, dass die Incoterms 2010 nicht nur für grenzüberschreitende, sondern auch für Kaufverträge innerhalb einer Zollunion (EU, NAFTA) sowie rein nationale Kaufverträge gelten. In jeder Klausel wird unter Ziffer A1B1 geregelt, dass die gegebenenfalls erforderliche Dokumentation auch durch entsprechende elektronische Belege oder ein elektronisches Verfahren erbracht werden kann, wenn dies zwischen den Parteien vereinbart wurde oder üblich ist. Schließlich wird klargestellt, dass der Verkäufer bei den Klauseln CIF, CFR und FAS seine Verpflichtungen auch erfüllt, indem er die Ware auf dem entsprechenden Transportmittel zur Verfügung stellt. Diese Klarstellung spielt eine besondere Rolle für Kettengeschäfte, bei denen der Verkäufer nicht selbst die Ware versendet, sondern vielmehr die bereits „schwimmende Ware“ weiterveräußert.

Zusammenfassend lässt sich also feststellen, dass die Incoterms 2010 durch die Ersetzung einiger Klauseln eine Überprüfung der entsprechenden Lieferbedingungen erforderlich machen kann.



Dr. Katrin Herchenröder

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Hamburg
Telefon +49 40 18067 18600
katrin.herchenroeder@luther-lawfirm.com

Nutzungswertersatz beim Rücktritt vom Kaufvertrag

(BGH vom 16. September 2009 – VIII ZR 243/08)

§ 439 Absatz 4 BGB bestimmt, dass der Verkäufer, der zum Zwecke der Nacherfüllung eine mangelfreie Sache liefert, vom Käufer Rückgewähr der mangelhaften Sache „nach Maßgabe der §§ 346 bis 348“ verlangen kann. Von der Rechtsprechung und auch im deutschen rechtswissenschaftlichen Schrifttum wurde diese Verweisung überwiegend in dem Sinne verstanden, dass sie nach ihrem Wortlaut und nach dem in den Gesetzesmaterialien zum Ausdruck gebrachten eindeutigen Willen des Gesetzgebers auch den in § 346 Absatz 1 BGB geregelten Anspruch auf Herausgabe der gezogenen Nutzungen bzw. – soweit die Herausgabe nach der Natur des Erlangten ausgeschlossen ist – auf Wertersatz nach § 346 Absatz 2 Nr. 1 BGB einschließt.

Der Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften (EuGH) hat diese Auslegungspraxis durch Urteil vom 17. April 2008 – Aktenzeichen: C-404/06 – für unvereinbar mit der Richtlinie 1999/44/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. Mai 1999 zu bestimmten Aspekten des Verbrauchsgüterkaufs und der Garantien für Verbrauchsgüter (Verbrauchsgüterkaufrichtlinie) erklärt. Artikel 3 der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie sei dahin auszulegen, dass er einer nationalen Regelung entgegensteht, die dem Verkäufer, wenn er ein vertragswidriges Verbrauchsgut geliefert hat, gestattet, vom Verbraucher Wertersatz für die Nutzung des vertragswidrigen Verbrauchsguts bis zu dessen Austausch durch ein neues Verbrauchsgut zu verlangen. Zur Begründung seiner Entscheidung führte der EuGH aus, die dem Verkäufer auferlegte Verpflichtung, die Herstellung des vertragsgemäßen Zustands des Verbrauchsguts unentgeltlich zu bewirken, sei es durch Nachbesserung, sei es durch Austausch des vertragswidrigen Verbrauchsguts, solle den Verbraucher vor drohenden finanziellen Belastungen schützen, die ihn in Ermangelung eines solchen Schutzes davon abhalten könnten, seine Ansprüche geltend zu machen. Diese vom Gemeinschaftsgesetzgeber gewollte Garantie der Unentgeltlichkeit bedeute, dass jede finanzielle Forderung des Verkäufers im Rahmen der Erfüllung seiner Verpflichtung zur Herstellung des vertragsmäßigen Zustands des Verbrauchsguts, auf das sich der Vertrag bezieht, ausgeschlossen ist.

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat daraufhin durch Urteil vom 26. November 2008 – Aktenzeichen: VIII ZR 200/05 – ent-

schieden, dass § 439 Absatz 4 BGB unter Beachtung des Urteils des EuGH vom 17. April 2008 im Wege der richtlinienkonformen Rechtsfortbildung in Fällen des Verbrauchsgüterkaufs (§ 474 Absatz 1 Satz 1 BGB) einschränkend anzuwenden ist: Die in § 439 Absatz 4 BGB in Bezug genommenen Vorschriften über den Rücktritt (§§ 346 bis 348 BGB) würden in diesen Fällen nur für die Rückgewähr der mangelhaften Sache selbst gelten, führten hingegen nicht zu einem Anspruch des Verkäufers gegen den Käufer auf Herausgabe der gezogenen Nutzungen oder auf Wertersatz für die Nutzung der mangelhaften Sache.

Da der Verbraucher nach Artikel 3 der von dem EuGH in Bezug genommenen Verbrauchsgüterkaufrichtlinie bei Vertragswidrigkeit des Verbrauchsguts nicht nur Anspruch auf die unentgeltliche Herstellung des vertragsgemäßen Zustands des Verbrauchsguts durch Nachbesserung oder Ersatzlieferung hat, sondern – unter zusätzlichen Voraussetzungen – auch auf angemessene Minderung des Kaufpreises oder auf Vertragsauflösung in Bezug auf das betreffende Verbrauchsgut, herrschte nach der Entscheidung des EuGH in Deutschland zunächst Verunsicherung darüber, ob ein Anspruch des Verkäufers, vom Verbraucher Wertersatz für die Nutzung des vertragswidrigen Verbrauchsguts zu verlangen, auch bei einer Vertragsauflösung – also einem Rücktritt – durch die Verbrauchsgüterkaufrichtlinie ausgeschlossen ist.

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat diese Unsicherheit durch Urteil vom 16. September 2009 – Aktenzeichen: VIII ZR 243/08 – beseitigt und entschieden, dass der Käufer nach Rücktritt von einem Kaufvertrag über ein Fahrzeug Wertersatz für die Nutzung zu leisten hat. In dem entschiedenen Fall hatte die Klägerin von dem beklagten Kraftfahrzeughändler einen gebrauchten Pkw (BMW 316i) mit einer Laufleistung von 174.500 km zu einem Kaufpreis von 4.100,00 Euro erworben. Später stellte sich heraus, dass das Fahrzeug einen Unfallschaden (Rahmenschaden) hatte. Zudem waren nicht zugelassene Reifen und Felgen sowie ein nicht zugelassener Auspuff montiert. Die Klägerin hatte deswegen den Rücktritt vom Kaufvertrag erklärt. Die Parteien hatten zuletzt nur noch darüber gestritten, ob sich die Klägerin, die mit dem Fahrzeug rund 36.000 km gefahren war, bei der Rückabwicklung

des Kaufvertrages den Wert der Nutzungen des Fahrzeugs anrechnen lassen muss.

Der BGH hat in diesem Fall entschieden, dass auch bei einem Verbrauchsgüterkauf dem Verkäufer im Falle der Rückabwicklung des Vertrages nach § 346 BGB ein Anspruch auf Ersatz der Gebrauchsvorteile des Fahrzeugs während der Besitzzeit des Käufers zusteht. Das Europäische Recht stehe einem solchen Anspruch nicht entgegen. Die Entscheidung des EuGH vom 17. April 2008 beziehe sich auf das Recht des Verbrauchers auf Ersatzlieferung, an dessen Geltendmachung dieser nicht durch eine Verpflichtung zum Nutzungswertersatz gehindert werden soll, nicht aber auf eine Rückabwicklung des Vertrages, bei der der Käufer – anders als bei der Ersatzlieferung – seinerseits den Kaufpreis nebst Zinsen zurückerhält. Dies stehe auch in Einklang mit dem 15. Erwägungsgrund der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie, der es ausdrücklich gestatte, die Benutzung der vertragswidrigen Ware im Falle der Vertragsauflösung zu berücksichtigen.

Nach dem Urteil des BGH ist der Käufer auch bei einem Verbrauchsgüterkauf nach § 346 Absatz 1 BGB im Fall des Rücktritts verpflichtet, gezogene Nutzungen herauszugeben

oder hierfür Wertersatz gemäß § 346 Absatz 2 BGB zu leisten. Bei schwerwiegenden Mängeln wird indes zu prüfen sein, ob dadurch die Eignung der Kaufsache für die nach dem Vertrag vorausgesetzte oder gewöhnliche Verwendung aufgehoben wird. Gegebenenfalls müsste sich der Käufer in Ermangelung eines Gebrauchsvorteils keinen Nutzungswert anrechnen lassen. Bei einem fahrtüchtigen Kraftfahrzeug ist ein Nutzwert regelmäßig gegeben; hier sind die bis zur Rückgabe durch den Käufer gefahrenen Kilometer ein Indiz für die gezogenen Nutzungen. In dem vom BGH entschiedenen Fall hatte das Instanzgericht unter Berücksichtigung dessen die Gebrauchsvorteile des mit schweren Mängeln behafteten Fahrzeugs auf 2.922,77 Euro (0,08 Euro je km) bemessen.



Dr. Hans-Peter Hufschlag

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Düsseldorf

Telefon +49 211 5660 18735

hans-peter.hufschlag@luther-lawfirm.com

Mangelhaftigkeit der Kaufsache bei fehlendem EG-Baumusterprüfzertifikat und Gefahrenverdacht

(Landgericht Aachen vom 24. Juni 2010 – 8 O 366/09)

Vereinfacht ausgedrückt ist eine Kaufsache immer dann mangelhaft, wenn sie nicht das kann, was sie nach der vertraglichen Vereinbarung der Parteien können soll – in der rechtlichen Terminologie wird dies als negative Abweichung der Ist- von der Sollbeschaffenheit bezeichnet. Bezugspunkt dieser Betrachtung ist dabei grundsätzlich die konkret erworbene Kaufsache, d.h. die Frage, ob genau diese z.B. ausreichend sicher ist oder die vereinbarten Spezifikationen erfüllt. Wie eine aktuelle Entscheidung des Landgerichts Aachen zeigt, kann eine Kaufsache aber auch dann mangelhaft sein, wenn an ihr selbst direkt nichts auszusetzen ist.

Der Fall (vereinfachte Darstellung)

Die Käuferin hatte in den Jahren 2003 bis 2008 von der

Herstellerin etwa 160 Feuerwehrstiefel erworben. Die Herstellerin hatte diese Stiefel verkauft, obwohl sie seit dem Jahr 2000 hierfür über kein gültiges EG-Baumusterprüfzertifikat mehr verfügte. Nach den einschlägigen gesetzlichen Vorschriften ist ein derartiges Baumusterprüfzertifikat erforderlich, um die Feuerwehrstiefel als persönliche Schutzausrüstung in den Verkehr bringen zu dürfen. Durch das Baumusterprüfzertifikat wird dabei durch die prüfende Stelle bescheinigt, dass das Produkt den einschlägigen Sicherheitsanforderungen entspricht. Mitte des Jahres 2006 erhielt die Herstellerin dann für die betroffenen Modelle ein neues EG-Baumusterprüfzertifikat. In dem sich dieser Zertifizierung anschließenden Verfahren zum Nachweis der ebenfalls vorgeschriebenen Qualitätssicherung fiel die Herstellerin jedoch

zunächst durch. Die EG-Baumusterprüfbescheinigung wurde einstweilen ausgesetzt. Die zuständige Bezirksregierung ordnete daraufhin im Jahr 2009 den Rückruf aller seit dem Jahr 2003 in den Verkehr gebrachten Feuerwehrstiefel an. Die Käuferin erklärte im Anschluss hieran den Rücktritt von den Kaufverträgen mit der Herstellerin und forderte von dieser die Rückzahlung des Kaufpreises. Bei einer neuen Prüfung erhielt die Herstellerin schließlich die erforderliche Bescheinigung über die von ihr durchgeführte Qualitätssicherung. In dem Verfahren auf Rückzahlung des Kaufpreises machte die Herstellerin geltend, dass die an die Käuferin gelieferten Feuerwehrschuhe mangelfrei gewesen seien. Zudem erhob sie die Einrede der Verjährung.

Die Entscheidung

Das Landgericht Aachen hat der Klage auf Rückzahlung des Kaufpreises weitestgehend stattgegeben. Dabei hat es zunächst festgestellt, dass die bis zur Erteilung des EG-Baumusterprüfzertifikats verkauften Feuerwehrstiefel bereits deshalb mangelhaft waren, weil die Herstellerin im Zeitpunkt des Verkaufs der Schuhe weder das zum Inverkehrbringen erforderliche Baumusterprüfzertifikat noch den Nachweis über die Qualitätssicherung besaß – darauf, ob der einzelne Schuh den gesetzlichen Sicherheitsvorgaben entsprach, kommt es also nach Ansicht des Landgerichts Aachen hier nicht an. Ebenso unerheblich ist nach Ansicht des Landgerichts Aachen, dass die Herstellerin letztendlich im Jahre 2009 den erforderlichen Qualitätssicherungsnachweis erhielt, da dieser die zum Teil mehrere Jahre zurückliegenden Produktionszeiträume nicht erfassen könne.

Auch die nach Erhalt der EG-Baumusterprüfbescheinigung im Jahre 2006 verkauften Feuerwehrstiefel sind nach Ansicht des Landgerichts Aachen unabhängig von ihrer tatsächlichen Beschaffenheit mangelhaft. Insoweit liege ein Sachmangel in Form eines Mangelverdachts vor. Der Mangelverdacht ergebe sich dabei aus der Produktionsweise der Stiefel. So sei das zunächst im Jahr 2006 erteilte EG-Baumusterprüfzertifikat schließlich deshalb einstweilen ausgesetzt worden, weil die Überprüfungen im laufenden Produktionsprozess Abweichungen von den geforderten Mindestanforderungen ergeben hätten.

Die Ansprüche der Käuferin sind nach Ansicht des Landgerichts Aachen auch nicht verjährt. Zwar gilt für Sachmängel-

gewährleistungsansprüche grundsätzlich eine zweijährige Verjährungsfrist ab dem Zeitpunkt des Gefahrübergangs – diese Frist war jedenfalls für die zwischen 2003 und 2006 gelieferten Stiefel im Zeitpunkt der Klageerhebung längst abgelaufen. Diese Zweijahresfrist hat das Landgericht Aachen vorliegend jedoch nicht als einschlägig erachtet, weil es davon ausgeht, dass die Herstellerin die Käuferin arglistig getäuscht habe. Die Herstellerin habe die Stiefel schließlich verkauft, obwohl ihr bewusst war, dass sie nicht die erforderlichen Nachweise für das Inverkehrbringen der Feuerwehrstiefel besaß. Die Herstellerin hätte die Käuferin daher nach Ansicht des Landgerichts Aachen über den Mangel bzw. den Mangelverdacht aufklären müssen.

Unser Kommentar

Baumusterprüfungen sind in einer Reihe von gesetzlichen Regelwerken als Mittel vorgesehen, mit denen der Hersteller eines Produkts belegen kann, dass die von ihm in den Verkehr gebrachten Waren den maßgeblichen Sicherheitsanforderungen gerecht werden. Wie der vorliegende Fall nachdrücklich zeigt, handelt es sich hierbei um alles andere als eine bloße Formalie. Schließlich ergeben sich hier nicht nur zivilrechtlich unangenehme Konsequenzen, sondern Mängel in diesem Bereich können zu einem vollständigen Verkehrsverbot für die betroffenen Waren führen und damit im „worst case“ einen ganzen Betrieb lahmlegen. Auch bei Unternehmenskäufen sollte dieser Punkt in mehrfacher Hinsicht beachtet werden. Zum einen ist hier kritisch zu prüfen, ob das Target tatsächlich für alle vertriebenen Produktgruppen die erforderlichen Zertifikate vorhält. Zum anderen muss aber insbesondere im Rahmen eines Asset Deals auch sichergestellt werden, dass die Zertifikate auf den Erwerber übertragen werden – dies geschieht in der Regel nämlich nicht automatisch.



Guido Dornieden

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Köln

Telefon +49 221 9937 24820

guido.dornieden@luther-lawfirm.com

Prüfen kostet nichts – Keine Ersatzpflicht für Wertminderungen bei bloßer Prüfung von über das Internet bestellter Waren

(BGH vom 3. November 2010 – VIII ZR 337/09)

Der Fall

Am 9. August 2008 schlossen der Kläger und der Beklagte, der über das Internet Wasserbetten vertreibt, per E-Mail einen Kaufvertrag über ein Wasserbett zum Preis von 1.265,00 Euro. Das Angebot des Beklagten war dem Kläger per E-Mail als angehängte PDF-Datei übersandt worden. Der Text der E-Mail enthielt eine Widerrufsbelehrung. Dort hieß es zu den Widerrufsfolgen:

„Können Sie uns die empfangene Leistung ganz oder teilweise nicht oder nur in verschlechtertem Zustand zurückgewähren, müssen Sie uns insoweit gegebenenfalls Wertersatz leisten. Bei der Überlassung von Sachen gilt dies nicht, wenn die Verschlechterung der Sache ausschließlich auf deren Prüfung – wie sie Ihnen etwa im Ladengeschäft möglich gewesen wäre – zurückzuführen ist. Im Übrigen können Sie die Wertersatzpflicht vermeiden, indem Sie die Sache nicht wie Ihr Eigentum in Gebrauch nehmen und alles unterlassen, was deren Wert beeinträchtigt.“

Im weiteren Text der E-Mail hieß es:

„Im Hinblick auf die o. g. Widerrufsbelehrung weisen wir ergänzend darauf hin, dass durch das Befüllen der Matratze des Wasserbettes regelmäßig eine Verschlechterung eintritt, da das Bett nicht mehr als neuwertig zu veräußern ist.“

Das Wasserbett wurde am 1. September 2008 gegen Barzahlung beim Kläger angeliefert. Der Kläger baute das Wasserbett auf, befüllte die Matratze mit Wasser und testete bzw. nutzte das Bett sodann drei Tage lang. Mit E-Mail vom 5. September 2008 übte er unter Hinweis auf den vorherigen Test des Wasserbetts sein Widerrufsrecht aus.

Nach Abholung des Wasserbetts forderte der Kläger den Beklagten zur Rückzahlung des Kaufpreises auf. Der Beklagte erstattete lediglich einen Betrag von 258,00 Euro und machte geltend, dass das Bett nicht mehr verkäuflich sei. Lediglich die Heizung mit einem Wert von 258,00 Euro sei wieder verwertbar.

Das Amtsgericht hat der auf Rückzahlung des restlichen Kaufpreises von 1.007,00 Euro gerichteten Klage stattgegeben. Die dagegen gerichtete Berufung des Beklagten blieb ohne Erfolg. Mit seiner vom Berufungsgericht zugelassenen Revision verfolgte der Beklagte sein Klageabweisungsbegehren weiter.

Die Entscheidung

Der Bundesgerichtshof hat die klagestattgebenden Entscheidungen des Amts- und Landgerichts bestätigt. Der Kläger sei nicht verpflichtet, für die infolge der kurzzeitigen Ingebrauchnahme des Wasserbetts eingetretene Wertminderung an den Beklagten Wertersatz gemäß § 357 Abs. 3 S. 1 BGB zu leisten.

Zur rechtlichen Begründung führt der Bundesgerichtshof aus, dass ein Verbraucher im Falle des Widerrufs eines Fernabsatzvertrags gemäß § 357 Abs. 3 S. 1 BGB zwar grundsätzlich Wertersatz für eine durch die bestimmungsgemäße Ingebrauchnahme der Ware entstandene Verschlechterung zu leisten habe, wenn er spätestens bei Vertragsschluss in Textform auf diese Rechtsfolge und eine Möglichkeit hingewiesen worden sei, dies zu vermeiden. Dies gelte indes gemäß § 357 Abs. 3 S. 3 BGB nicht, wenn die Verschlechterung ausschließlich auf die Prüfung der Ware zurückzuführen sei.

Unter Bezugnahme auf die Gesetzesbegründung zu § 357 BGB sowie die dieser Vorschrift zugrundeliegende Europäische Richtlinie über den Verbraucherschutz bei Vertragsabschlüssen im Fernabsatz vom 20. Mai 1997 stellt der Bundesgerichtshof klar, dass der Verbraucher Gelegenheit haben müsse, die durch Vertragsschluss im Fernabsatz erworbene Ware in Augenschein zu nehmen und „auszuprobieren“. Dies setze beispielsweise bei Möbeln, die im zerlegten Zustand angeliefert werden, das Auspacken und den Aufbau der Möbelstücke voraus, bei anderen Waren gegebenenfalls auch das Aufblasen, Aufpumpen oder sonstige Befüllen mit einem Füllmedium, wie vorliegend das Befüllen der Matratze mit Wasser.

Der Umfang dieses Prüfungsrechts ist nach Ansicht des Bundesgerichtshofs auch nicht durch den Umfang, in dem eine Prüfung im Ladengeschäft möglich wäre, begrenzt. Denn beim Kauf von Waren durch Vertragsabschluss im Fernabsatz bleibe gegenüber dem Kauf im stationären Handeln auch dann ein Nachteil, wenn der Kunde die Ware im Ladengeschäft nicht auspacken, aufbauen und ausprobieren könne. Für den Kauf im Ladengeschäft sei typisch, dass dort zumindest Musterstücke ausgestellt sind, die es dem Kunden ermöglichen, sich einen unmittelbaren Eindruck von der Ware zu verschaffen und diese auch auszuprobieren. Das sei bei einem Vertragsabschluss im Fernabsatz, bei dem der Verbraucher sich allenfalls Fotos der Ware anschauen kann, nicht der Fall.

Unser Kommentar

Die Entscheidung des Bundesgerichtshofs überrascht nicht. Sie ist vielmehr das konsequente Ergebnis der Anwendung der derzeit geltenden gesetzlichen Regelungen zu den Rechtsfolgen eines Widerrufs von Fernabsatzverträgen.

Der Bundesgerichtshof versagt dem Kläger mit überzeugender Begründung einen Anspruch auf Wertersatz gemäß § 357 Abs. 3 S. 1 BGB und stärkt somit die Rechte der Verbraucher. Auch bei dem ähnlich gelagerten Problemkreis der Nutzungsentschädigung für die Ingebrauchnahme einer Sache, die sich später als mangelhaft herausstellt, hatte der Bundesgerichtshof zuvor (vgl. BGH vom 26. November 2008 – VIII ZR 200/05; BGH vom 11. Februar 2009 – VIII ZR 176/06) eine Nutzungsentschädigungspflicht des Verbrauchers nach § 439 Abs. 4 BGB verneint.

Große praktische Bedeutung dürfte den Ausführungen des Bundesgerichts zum Umfang des wertersatzfreien Prüfungsrechts gemäß § 357 Abs. 3 S. 3 BGB zukommen. Der Bundesgerichtshof konkretisiert erstmals, welche Art der Ingebrauchnahme als Prüfung im Sinne der vorgenannten Vorschrift anzusehen ist, und schafft auf diesem Wege mehr Rechtssicherheit bei den am Online-Handel beteiligten Personen.

Darüber hinaus plant auch der Gesetzgeber im Rahmen eines derzeit noch als Regierungsentwurf vorliegenden Gesetzes zur Anpassung der Vorschriften über den Wertersatz bei Widerruf von Fernabsatzverträgen eine gesetzliche Konkretisierung der Unterscheidung zwischen wertersatzfreier Prüfung und ersatzpflichtiger Ingebrauchnahme. Hierbei beabsichtigt der Gesetzgeber ausweislich der Begründung des Gesetzesentwurfs die Beweislast für die Frage, ob eine Verschlechterung auf einen Umgang mit der Sache zurückzuführen ist, der über ein Prüfen der Sache hinausgeht, vom Verbraucher auf den Unternehmer zu verlagern und auf diese Weise eine weitere Stärkung der Verbraucherrechte im Online-Handel herbeizuführen.

Es bleibt daher abzuwarten, ob und gegebenenfalls in welchem Umfang der derzeitige Gesetzesentwurf eine Veränderung der maßgeblichen gesetzlichen Regelungen zu den Rechtsfolgen eines Widerrufs von Fernabsatzverträgen zur Folge haben wird.



Benjamin Schwenker

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Düsseldorf
Telefon +49 211 5660 15864
benjamin.schwenker@luther-lawfirm.com



Christian Berger, LL.M. (USA)

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Düsseldorf
Telefon +49 211 5660 18711
christian.berger@luther-lawfirm.com

Der handelsvertreterrechtliche Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB – Änderung der Rechtsprechung wegen europarechtskonformer Auslegung?

(EuGH vom 28. Oktober 2010 – C-203/09)

Kaum eine andere gesetzliche Regelung im Bereich des deutschen Vertriebsrechts ist für die betroffenen Akteure von vergleichbarer wirtschaftlicher Bedeutung und provoziert ähnlich viele Rechtsstreitigkeiten wie die Regelung zum Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters. Der Ausgleichsanspruch soll dem Handelsvertreter eine Gegenleistung für die durch die Provision noch nicht voll abgeleitete Leistung des Handelsvertreters verschaffen. Diese Leistung besteht in der Schaffung eines Kundenstammes, den der Unternehmer nach Beendigung des Handelsvertretervertrages weiter nutzen kann. Die Entstehung und Bemessung des Ausgleichsanspruchs ist weitgehend durch Gesichtspunkte der Billigkeit bestimmt. Dieser Umstand macht es für die Parteien regelmäßig schwierig, verlässlich einzuschätzen, ob und ggf. in welcher Höhe ein solcher Ausgleichsanspruch im Einzelfall besteht. Dies gilt insbesondere für die äußerst komplexe Berechnung der Höhe eines zu zahlenden Ausgleichs, welche eine Prognose über die künftige Entwicklung der Verhältnisse notwendig macht und in deren Rahmen zahlreiche weitere Faktoren wie beispielsweise die Sogwirkung der Marke oder die zu erwartende Abwanderung von Kunden über die Folgejahre zu berücksichtigen sind. Sicherheit besteht lediglich darin, dass die Höhe des Ausgleichsanspruchs nach dem Gesetz maximal die Höhe einer Jahresvergütung des Handelsvertreters im Durchschnitt der letzten fünf Vertragsjahre seiner Tätigkeit beträgt.

Eine weitere Besonderheit besteht darin, dass der Ausgleichsanspruch nach deutschem Recht vor Vertragsende weder beschränkt noch ausgeschlossen werden kann. Vertragliche Vereinbarungen, die gegen dieses Verbot verstoßen, sind unwirksam. Eine Ausnahme gilt lediglich dann, wenn der Handelsvertreter nur außerhalb des Gebietes der Europäischen Gemeinschaft bzw. des Europäischen Wirtschaftsraums tätig werden soll.

Das Gesetz selbst sieht nur wenige Fälle vor, in denen ein Ausgleichsanspruch nach dem Willen des Gesetzgebers nicht bestehen soll. Der praktisch wichtigste Fall ist die Kün-

digung des Handelsvertretervertrags durch den Unternehmer, sofern ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorgelegen hat („Der Ausgleich besteht nicht, wenn [...] 2. der Unternehmer das Vertragsverhältnis gekündigt hat und für die Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorlag“). Nach der ständigen höchstrichterlichen deutschen Rechtsprechung muss die Kündigung des Unternehmers dabei nicht auf den wichtigen Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters gestützt werden. Danach muss der wichtige Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters noch nicht einmal ursächlich für den Ausspruch der Kündigung durch den Unternehmer gewesen sein. Vielmehr soll es ausreichen, dass ein wichtiger Grund, welcher den Ausspruch einer fristlosen Kündigung des Vertrages seitens des Unternehmers gerechtfertigt hätte, im Zeitpunkt der Entscheidung, den Vertrag zu beenden, objektiv vorgelegen habe. Soweit sich der Handelsvertreter also vor dem vorgesehenen Vertragsende eines Verhaltens schuldig gemacht habe, das eine fristlose Kündigung gerechtfertigt hätte, hat der Unternehmer, der den Vertrag fristgerecht beenden wollte, nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs sogar das Recht, sich entweder für eine neue, fristlose Kündigung zu entscheiden, sofern er von dem schuldhaften Verhalten noch vor Ablauf der Kündigungsfrist erfährt, oder aber die Ausgleichszahlung unter Berufung auf dieses schuldhafte Verhalten zu verweigern (sog. „Nachschieben von Gründen“), sofern er davon erst nach dem vorgesehenen Vertragsende erfahren hat.

Um das Handelsvertreterrecht in den verschiedenen Mitgliedstaaten der EU zu harmonisieren, hat die EU-Kommission im Jahre 1986 die sog. Handelsvertreter-Richtlinie 86/653/EWG erlassen. Vorbild war seinerzeit die Regelung des Handelsvertreterrechts im deutschen HGB. Die Richtlinie enthält daher auch einen Abschnitt zu dem dem Handelsvertreter bei Vertragsbeendigung in der Regel zu gewährenden Ausgleich für die Schaffung eines neuen Kundenstammes zum Vorteil des Unternehmers. Anders als in § 89b HGB heißt es dort im

Artikel 18 zu dem Ausschluss eines solchen Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters:

„Der Anspruch auf Ausgleich oder Schadensersatz nach Artikel 17 besteht nicht,

a) wenn der Unternehmer den Vertrag wegen eines schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters beendet hat, das aufgrund der einzelstaatlichen Rechtsvorschriften eine fristlose Beendigung des Vertrags rechtfertigt; [...]“

Eine Meinung in der juristischen Literatur ist daher der Ansicht, die Rechtsprechung des BGH sei mit Artikel 18 lit. a der Handelsvertreter-Richtlinie nicht vereinbar und die entsprechende Regelung in § 89b HGB sei richtlinienkonform dahin auszulegen, dass der wichtige Grund für die Kündigung tatsächlich ursächlich gewesen sein muss. Diese Meinung hat der BGH – nach Ansicht des Verfassers zurecht – abgelehnt. Erst im Jahre 2009 ergab sich, dass der BGH die Frage nach dem Erfordernis der Ursächlichkeit dem EuGH in Luxemburg zur Vorabentscheidung vorgelegt hat.

Am 3. Juni 2010 hielt der im Vorabentscheidungsverfahren vor dem EuGH zuständige Generalanwalt Yves Bot seine Schlussanträge. Der Generalanwalt unterstützt die Richter des EuGH in ihrer Entscheidungsfindung und hat die Aufgabe, nach der mündlichen Verhandlung öffentlich und in Unparteilichkeit und Unabhängigkeit einen Vorschlag für ein Urteil in der Form von begründeten Schlussanträgen zu stellen. Der EuGH ist an diese Vorschläge zwar nicht gebunden, faktisch folgt er jedoch in einer Großzahl aller Fälle den Vorschlägen des Generalanwalts. In diesem Verfahren schlug der Generalanwalt in seinen Schlussanträgen dem EuGH vor, Artikel 18 der Handelsvertreter-Richtlinie dahin auszulegen, dass er der zitierten Rechtsprechung des BGH nicht entgegenstehe, Letztere also mit der Handelsvertreter-Richtlinie konform sei. Grund hierfür sei, dass die Bestimmung weniger nach dem Wortlaut als nach der Systematik und den Zielen der Richtlinie auszulegen sei. Grundgedanke sei, dass dem Handelsvertreter der Ausgleichsanspruch nur zustehen solle, wenn er sich vertragstreu verhalte. Wenn der Handelsvertreter hingegen die Interessen des Unternehmers missachte und damit das Vertrauensverhältnis zerstört habe, sei dieser nicht mehr schutzwürdig. Es sei daher unerheblich, ob das schuldhafte Verhalten des Handelsvertreters vor oder nach der Entscheidung des Unternehmers, den Vertrag aus einem anderen Grund als wegen eines solchen Verhaltens zu beenden, geschehen sei.

In seinem nunmehr veröffentlichten Urteil vom 28. Oktober 2010 ist der EuGH dem Vorschlag des Generalanwalts jedoch nicht gefolgt. Der EuGH sprach sich vielmehr für das

Erfordernis des Bestehens eines unmittelbaren Ursachenzusammenhangs aus. Dies folge einerseits aus der Verwendung der Präposition „wegen“, andererseits aber auch aus der Entstehungsgeschichte der Richtlinie, wonach die Kommission ursprünglich vorgeschlagen hatte, dass ein Ausgleichsanspruch dann nicht bestehen soll, wenn der Unternehmer den Vertrag wegen eines vertragswidrigen Verhaltens des Handelsvertreters, dessentwegen dem Unternehmer eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses nicht zugemutet werden kann, „gekündigt hat oder hätte kündigen können“. Der europäische Gesetzgeber habe jedoch den letztgenannten Grund am Ende nicht in die Richtlinie aufgenommen. Andererseits bestätigte der EuGH, dass in diesen Fällen dann das schuldhafte Verhalten des Handelsvertreters im Rahmen der Prüfung der Billigkeit des Anspruchs berücksichtigt werden könne.

Fazit

Die Entscheidung des EuGH ist in ihrer eng am Wortlaut bleibenden Auslegung der Handelsvertreterrichtlinie fragwürdig. Bemerkenswert ist auch die Historie, dass eine am deutschen Handelsgesetzbuch orientierte EG-Richtlinie nun zur Unwirksamkeit des deutschen Rechts führen soll, an welchem sich die Richtlinie doch seinerzeit angelehnt hatte.

Der BGH dürfte damit von seiner ständigen Rechtsprechung zu diesem Thema Abstand nehmen müssen. Für die Praxis bedeutet dies, dass ein Nachschieben von Gründen bei einer Kündigung des Handelsvertretervertrags durch den Unternehmer – jedenfalls soweit es um den Ausschluss des Ausgleichsanspruchs geht – nicht mehr möglich ist. Um den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters durch eine Kündigung des Handelsvertretervertrages seitens des Unternehmers ausschließen zu können, muss die Kündigung also zwingend auf den wichtigen Grund des schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters gestützt werden.



Martin Schröder

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Köln
Telefon +49 221 9937 24869
martin.schroeder@luther-lawfirm.com

Erholung auf dem Leasingmarkt – Anmerkungen zu Problemen bei „Leasing in der Insolvenz“

(EuGH vom 28. Oktober 2010 – C-203/09)

Die Leasingbranche befindet sich wieder auf Wachstumskurs. Vor allem im Bereich des Immobilienleasings ist im Vergleich zum Vorjahr ein Anstieg des Investitionsvolumens von mehr als 35% zu verzeichnen (Quelle: Bund für Leasing – BDL, 23. November 2010). Daneben dominieren Leasingmodelle im Bereich der Neuanschaffungsgeschäfte vor allem die Fahrzeug- und die Produktionsmaschinenbranche. Insgesamt verzeichnet der Leasingmarkt einen Aufschwung von 4% im Vergleich zum Vorjahr. Dennoch bestehen gerade im Bereich der Abwicklung von Leasingverträgen – sei es im Operating- oder im Finanzierungsleasing – noch eine Vielzahl offener Fragen für den Fall, dass der Leasingnehmer Insolvenz beantragen muss.

1. Im Grundsatz gilt für Leasinggeber in der Insolvenz des Leasingnehmers zunächst, dass sie beim klassischen Leasing, bei dem das mietrechtliche Element überwiegt, im Vergleich zu sonstigen Insolvenzgläubigern verhältnismäßig gut abgesichert sind. Denn ihnen steht ein so genanntes Aussonderungsrecht zu, welches spätestens sechs bis acht Wochen nach der Insolvenzeröffnung (1. Berichtstermin) vom Verwalter zu berücksichtigen ist. Gerade hier besteht aber bereits ein leasingtypisches Problem: Nutzt der Verwalter das Leasinggut weiter, ohne die Leasingraten zu zahlen, stellt sich die Frage, ob bzw. in welcher Höhe für die Nutzung im vorläufigen Insolvenzverfahren eine Nutzungsentschädigung geltend gemacht werden kann, die nicht nur als Quote berücksichtigt wird. Nach höchstrichterlicher Rechtsprechung ist diese Problematik noch nicht endgültig geklärt. Solange das Insolvenzgericht keine Sicherungsanordnung für die Leasingobjekte trifft, in welcher es gleichzeitig die Nutzungsentschädigung festsetzt, tragen letztlich die Leasinggeber das Risiko, mit den Leasingraten im vorläufigen Insolvenzverfahren auszufallen. Der Bundesgerichtshof hat jedoch mit Urteil vom 3. Dezember 2009 – IX ZR 7/09 – bestimmt, dass Insolvenzgerichte nicht mehr pauschal die Ausübung von Aus- und Absonderungsrechten im vorläufigen Insolvenzverfahren untersagen dürfen, sondern im Einzelnen prüfen müssen, welche Aus- oder Absonderungsrechte welcher Gläubiger konkret betroffen sind

und welches Aus- oder Absonderungsgut für eine Betriebsfortführung von erheblicher Bedeutung ist und daher eingesetzt werden soll. Nur bei erheblicher Bedeutsamkeit des Gegenstands für die Betriebsfortführung dürfe dem Gläubiger die Ausübung des Aus- oder Absonderungsrechtes (also letztlich der Herausgabeanspruch) versagt werden. Unzulässig und wegen fehlender Bestimmtheit unwirksam sind formularmäßige Pauschalanordnungen, die auf die erforderliche Prüfung der genannten Voraussetzungen verzichten. Leasinggeber sollten sich – gestützt auf diese BGH-Rechtsprechung – grundsätzlich die Sicherungsanordnungen des Insolvenzgerichts, die das Leasinggut betreffen, genau anschauen. Im Falle unzulässiger Anordnungen können Aussonderungsrechte durchgesetzt werden.

Die Problematik der Qualifizierung von Leasingraten im vorläufigen Insolvenzverfahren – als einfache Insolvenzforderung (Quote) oder wie eine Masseverbindlichkeit in voller Höhe) – hat der BGH (in der genannten Entscheidung hingegen nicht abschließend erörtert, sodass hier weiterhin Rechtsunsicherheit besteht. Daher wird in praktischer Hinsicht empfohlen, den vorläufigen Verwalter unverzüglich nach Kenntnis vom Insolvenzantrag vom bestehenden Eigentumsrecht an dem Leasingobjekt in Kenntnis zu setzen und mitzuteilen, dass ohne Zusage der vollständigen Vergütung der Leasingraten jegliche weitere Nutzung des Leasingobjektes untersagt wird. Außerdem sollte spätestens bei Verzug mit zwei Leasingraten auch von dem Recht zur Kündigung des Leasingvertrages Gebrauch gemacht werden. Reagiert der Verwalter nicht, nutzt aber das Leasingobjekt trotzdem, macht er sich dann ggfs. persönlich haftbar.

2. Will der Leasinggeber sich so schnell wie möglich aus dem Leasingvertrag lösen, sollte er bereits bei Vertragsabschluss auf die Formulierung der Kündigungsklauseln besonderen Wert legen. Denn Klauseln, welche eine automatische Lösung vom Leasingvertrag bei Insolvenzantrag oder -eröffnung vorsehen, verstoßen gegen § 119 InsO. Auch hierzu ist die Rechtsprechung nach wie vor nicht einheitlich. Durch

§ 119 InsO soll das Recht des Insolvenzverwalters geschützt werden, selbst zu wählen, welche Verträge er nach der Insolvenzeröffnung fortsetzen will und welche nicht. Daher sind bspw. Klauseln, die die Wirksamkeit eines Vertrages unter die auflösende Bedingung des Insolvenzantrags stellen, unwirksam. Anders verhält es sich mit einem Kündigungsrecht, was an den Insolvenzantrag anknüpft: Hier haben zumindest Entscheidungen von Oberlandesgerichten eine Tendenz aufgezeigt, dass solche Vertragsklauseln zulässig sind und nicht gegen § 119 InsO verstoßen.

Eine Sonderregelung zur Vertragsauflösung findet sich für das Immobilienleasing in § 109 Abs. 2 InsO: Sofern das Leasingobjekt vor Insolvenzeröffnung noch nicht übergeben wurde, können beide Vertragsparteien – also sowohl der Leasinggeber als auch der Verwalter – jederzeit vom Vertrag zurücktreten.

Eine Kündigung nach Insolvenzantrag wegen Verzugs mit Leasingraten, die bereits VOR dem Insolvenzantrag fällig waren, ist dagegen gemäß § 112 InsO generell unzulässig. Zulässig ist lediglich eine Kündigung wegen Verzugs mit den nach Insolvenzantrag fällig gewordenen Leasingraten. Aus-

drücklich unzulässig wiederum ist eine Kündigung nach Insolvenzantrag wegen einer „Verschlechterung der Vermögensverhältnisse des Schuldners“, vgl. § 112 Nr. 2 InsO.

- Schließlich wird oft von Insolvenzverwaltern versucht, Leasingverträge fortzusetzen, dabei aber beim Finanzierungsleasing nur den Nutzungsanteil der Leasingrate, nicht hingegen den Finanzierungsanteil zu leisten. Hierzu hat das OLG Düsseldorf in einem Hinweisbeschluss vom 27. April 2010 – I-24 U 199/09 entschieden, dass auch beim Finanzierungsleasing grundsätzlich die gesamte Leasingrate bei Fortsetzung des Leasingvertrages nach Insolvenzeröffnung eine Masseverbindlichkeit darstellt und folglich in voller Höhe vom Verwalter zu vergüten ist.



Dr. Janine Rechel

Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH,
München

Telefon +49 89 23714 17383

janine.rechel@luther-lawfirm.com

Wichtige Änderungen der Insolvenzordnung ab 1. Januar 2011

Am 26. November 2010 hat der Bundesrat das sog. Haushaltsbegleitgesetz 2011 in der vom Bundestag am 28. Oktober 2010 beschlossenen Fassung nebst kleineren Änderungen angenommen (BR-Drucksache 680/10). Das Gesetz, das im Wesentlichen zum 1. Januar 2011 in Kraft tritt, enthält zwei wichtige Änderungen der Insolvenzordnung:

- Die Regelungen für einen Gläubigerinsolvenzantrag werden geändert. Bislang bestimmt § 14 InsO allgemein, dass im Antrag eines Gläubigers auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen eines Schuldners die gegen diesen bestehende Forderung glaubhaft gemacht werden muss und dass der Gläubiger ein rechtliches Interesse an der Eröffnung des Insolvenzverfahrens hat. In der Praxis hat dies dazu geführt, dass Schuldner durch die Bezahlung der offenen Forderung den entsprechenden Gläubigerinsolvenzantrag unzulässig machen konnten. Um die darin liegenden Möglichkeiten einer Verzögerungs-

taktik zahlungsunfähiger Schuldner auszuschließen und im Interesse der Gläubiger rechtzeitig eine geordnete Abwicklung zu sichern, hat der Gesetzgeber § 14 InsO wie folgt ergänzt: Wenn in einem Zeitraum von zwei Jahren vor dem Gläubigerantrag bereits schon einmal ein Antrag auf Insolvenzeröffnung über das Vermögen des Schuldners gestellt war, dann wird der aktuelle Gläubigerantrag nicht dadurch unzulässig, dass die Forderung des antragstellenden Gläubigers vom Schuldner erfüllt wird. Um aber das dadurch bestehende höhere Druckpotenzial auf Seiten der Gläubiger möglichst einzuschränken, muss die frühere Antragstellung im neuen Antrag ebenfalls glaubhaft gemacht werden.

Außerdem wurde eine klarstellende Kostenregelung eingefügt: Wenn die Forderung des Gläubigers, der den Insolvenzantrag gestellt hat, nach der Antragstellung vom Schuldner erfüllt wird, trägt der Schuldner die Kosten des

Verfahrens, wenn der Antrag aufgrund der Erfüllung nunmehr – mangels sonstiger Forderungen – als unbegründet abgewiesen wird.

2. Eine weitere Änderung betrifft die Steuerverbindlichkeiten des Insolvenzschuldners. § 55 InsO wird um einen Absatz 4 erweitert, der regelt, dass sämtliche Steuerforderungen der öffentlichen Hand, die durch den Schuldner mit Zustimmung eines vorläufigen Insolvenzverwalters oder durch den vorläufigen Insolvenzverwalter unmittelbar entstehen, zukünftig Masseverbindlichkeiten darstellen. Diese Neuregelung zielt vor allem auf umsatzsteuerrelevante Leistungen, insbesondere Verwertungsgeschäfte, im vorläufigen Insolvenzverfahren. Bislang konnten Verwalter erreichen, dass der Insolvenzmasse im vorläufigen Verfahren Umsätze zuflossen, die nicht um die volle Umsatzsteuer zu kürzen waren, sondern allenfalls um den quotalen Anteil der Umsatzsteuer. Die öffentliche Hand musste nämlich die vor Insolvenzeröffnung entstandenen Umsatzsteuern wie ein ungesicherter Insolvenzgläubiger zur Insolvenz-

tabelle anmelden und wurde allenfalls quotall befriedigt, ohne sich gegen diese Vorgehensweise wehren zu können. Indem nun Steuerforderungen, die im vorläufigen Insolvenzverfahren durch Handlungen des vorläufigen Insolvenzverwalters oder unter seiner Zustimmung entstehen, als Masseverbindlichkeiten gelten und in voller Höhe zu begleichen sind, wird dieser Anreiz zukünftig von den Sicherungsgläubigern nicht mehr zu vorgezogenen Verwendungen gegenüber dem vorläufigen Insolvenzverwalter genutzt werden können.



Dr. Janine Rechel

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
München
Telefon +49 89 23714 17383
janine.rechel@luther-lawfirm.com

Das UN-Kaufrecht (CISG) im Exportgeschäft

1. Einleitung

„Watt de Buur net kennt, frett he net“

Ähnlich skeptisch wie der sprichwörtlich misstrauische, norddeutsche Landwirt verhalten sich auch 30 Jahre nach Verabschiedung der United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods („CISG“) viele deutsche Unternehmen, indem sie die Geltung des CISG für Auslandsgeschäfte pauschal ausschließen. Angesichts zunehmender Globalisierung und der auch in diesem Zusammenhang mit dem UN-Kaufrecht verbundenen Vorteile gegenüber einer fremden nationalen Rechtsordnung überrascht die Zurückhaltung der Rechtsanwender. So bietet das CISG für beide Vertragsparteien eine neutrale Regelung, deren Text in den Sprachen aller Vertragsstaaten leicht zugänglich ist. Zudem können die spezifischen Vertragsbedingungen auf Basis des CISG flexibel an die Bedürfnisse der jeweiligen Vertragspartner angepasst werden.

Allerdings ist zu beachten, dass im CISG Bestimmungen zu einigen wichtigen Themenkomplexen fehlen. So regelt das UN-Kaufrecht weder die Verjährung von kaufvertraglichen

Ansprüchen noch die Übereignung der verkauften Ware oder die Stellvertretung. Ferner fehlen Regelungen zur Abtretung von Forderungen aus einem – ansonsten dem CISG unterliegenden – Vertrag sowie Bestimmungen zur Produkthaftung oder der Wirkung eines Eigentumsvorbehalts des Exporteurs. Da aber das CISG in der Regel als Teil eines nationalen Rechts, z.B. des deutschen Rechts, anwendbar ist, beurteilen sich diese Fragen dann nach dem nationalen Recht.

Der folgende Artikel soll nicht als Plädoyer für das UN-Kaufrecht verstanden werden. Vielmehr soll er die Vor- und Nachteile des CISG aufzeigen und so eine konkrete Entscheidungshilfe für oder gegen die Anwendung des CISG bieten.

2. Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts (CISG)

Auch wenn das CISG meist Bestandteil des jeweiligen nationalen Rechts ist, können deutsche oder Gerichte anderer Vertragsstaaten es nur anwenden, wenn bestimmte Voraussetzungen gegeben sind. So sind nach Art. 2 CISG Kaufverträge über bestimmte Gegenstände ganz vom Anwendungsbereich ausgeschlossen. Dies betrifft beispielsweise

Güter für den ausschließlich privaten Gebrauch, Wertpapiere, Schiffe sowie den Verkauf mittels Auktionen. Weiterhin muss der fragliche Kaufvertrag „international“ sein, d.h. die Niederlassungen der Vertragsparteien müssen sich in zwei unterschiedlichen Vertragsstaaten befinden, vgl. Art. 1 CISG. Hat nur eine der Vertragsparteien ihre Niederlassung in einem Vertragsstaat, findet das CISG darüber hinaus auch Anwendung, wenn die Regeln des internationalen Privatrechts – also diejenigen Regeln des Privatrechts, die in internationalen Fällen bestimmen, welches Recht gelten soll – auf das Recht eines CISG-Vertragsstaates verweisen. Hierbei ist allerdings zu beachten, dass die USA aufgrund völkerrechtlicher Besonderheiten davon ausgenommen sind.

Auch wenn das CISG nach Maßgabe der soeben genannten Grundsätze grundsätzlich anwendbar sein sollte, können die Vertragsparteien seine Anwendbarkeit individuell vertraglich ausschließen. Dies kann etwa dadurch geschehen, dass die Parteien in ihren Vertrag ausdrücklich die häufig zu findende Klausel aufnehmen, dass das CISG auf den Vertrag keine Anwendung findet. Darüber hinaus können Parteien das CISG aber auch stillschweigend ausschließen. Dies kann etwa durch die Wahl des Rechts eines Staates wie Großbritannien, der nicht Vertragspartei des CISG ist, geschehen. Die Vereinbarung der Geltung der Incoterms, eines Gerichtsstands in einem Nichtvertragsstaat oder eine Schiedsklausel reicht hingegen nicht aus. Die Voraussetzungen für die Wirksamkeit eines solchen vertraglichen Ausschlusses sind streitig. Nach der wohl herrschenden Auffassung richtet sich die Wirksamkeit einer solchen Ausschlussvereinbarung nach dem CISG selbst und nicht nach dem sonst anwendbaren nationalen Recht. Dies ist insbesondere für die Ausschlussklauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen („AGB“) von Bedeutung (dazu sogleich unter 3.).

3. CISG und Allgemeine Geschäftsbedingungen

Bei der Einbeziehung von AGB in Verträge ist das deutsche Recht für Kaufleute sehr großzügig. In der Regel genügt der Hinweis auf die geltenden AGB in dem Schreiben; der Gegenseite wird zugemutet, sich dann von den AGB Kenntnis zu verschaffen. Teilweise haben Gerichte die Übersendung der AGB erst mit der Rechnung oder dem Lieferschein genügen lassen. Gewisse branchenübliche AGB wie etwa die Allgemeinen Deutschen Spediteursbedingungen („ADSp“) werden sogar stillschweigend Vertragsbestandteil, ohne dass sich eine Partei hierauf berufen muss.

Hingegen muss beim Vertragsschluss nach CISG der AGB-Verwender dem Vertragspartner den Text der AGB grundsätzlich vor Vertragsschluss unaufgefordert übersenden oder anderweitig zugänglich machen. Werden die AGB auf der Rückseite eines Angebotes abgedruckt, so werden sie nur

Bestandteil, sofern auch auf der Vorderseite ein Hinweis darauf enthalten ist. Wenn die Parteien allerdings in einer ständigen Geschäftsbeziehung stehen und bereits zuvor die AGB wirksam einbezogen wurden, ist die Übersendung der AGB nicht erforderlich. Ein bloßer Hinweis auf die AGB genügt auch, wenn diese AGB branchenüblich sind. Allerdings ist hierbei Vorsicht geboten: Gerade bei internationalen Geschäften können die Vorstellungen über das, was branchenüblich ist, erheblich auseinandergehen.

Ein weiteres Problem bei der Verwendung von AGB stellt die Sprache dar. Hier ist vieles umstritten. Wesentliche Faktoren sind etwa die Verhandlungssprache, die Vertragssprache sowie die Sprache der Gegenseite. Einige wollen auch grundsätzlich AGB gelten lassen, die in einer Weltsprache wie dem Englischen verfasst sind.

Im nationalen wie im internationalen Rechtsverkehr gibt es die sogenannte „battle of the forms“, also das wechselseitige Übersenden von AGB mit Abwehrklauseln, wonach nur die eigenen AGB gelten sollen. Während sich im deutschen Recht die Meinung durchgesetzt hat, dass die gesetzlichen Regelungen an die Stelle treten sollen, wo die wechselseitig übersandten AGB einander widersprechen, hat sich für das CISG noch keine einhellige Meinung durchgesetzt. Zwar bestimmt Art. 19 des CISG, dass eine Vertragsannahme, die wesentliche Abweichungen beinhaltet, eine Zurückweisung verbunden mit einem neuen Angebot darstellt. Im Falle unwesentlicher Abweichungen soll hingegen ein Vertrag nach Maßgabe der modifizierenden Annahme zustande kommen, sofern nicht die Gegenseite unverzüglich protestiert. Einige Gerichte haben diese Regelung auf AGB entsprechend angewandt, sodass die jeweils zuletzt übersandten AGB Geltung beanspruchen sollten. Diese daher auch als „last shot rule“ bezeichnete Regelung führt allerdings zu zufälligen Ergebnissen. Anderen Gerichten zufolge, unter ihnen auch der Bundesgerichtshof, sollen wie im deutschen Recht die gesetzlichen Regelungen des CISG Anwendung finden, wo die AGB einander widersprechen. Schließlich wird gar vertreten, dass es in einem Fall kollidierender AGB zu gar keinem Vertragsschluss kommt. Allerdings hat sich keine dieser Meinungen durchsetzen können, so dass dies bei der Anwendbarkeit des CISG einen Unsicherheitsfaktor darstellt. Diese Unsicherheit kann man jederzeit nur dadurch beseitigen, dass man standardmäßig in jeder E-Mail / Fax etc. auf die Geltung seiner eigenen AGB verweist.

Die Regelungen des CISG zu den AGB betreffen allerdings nur die Einbeziehung. Die Inhaltskontrolle, d.h. die Überprüfung der einzelnen AGB-Klauseln auf ihre inhaltliche Angemessenheit, stellt eine Frage der Wirksamkeit im Sinne des Art. 4 lit. a CISG dar. Diese bleibt von dem Anwendungsbereich des

CISG ausgeklammert. Das bedeutet, dass die Inhaltskontrolle dem jeweilig anwendbaren nationalen Recht überlassen bleibt. Um hier Überraschungen zu vermeiden, ist es also dringend anzuraten, eine Rechtswahlklausel in die AGB aufzunehmen.

4. Rechte und Pflichten beim Export nach UN-Kaufrecht im Vergleich zu BGB und HGB

Weitere Aspekte, die für oder gegen die Anwendung des UN-Kaufrechts sprechen, lassen sich am besten aus einem Vergleich des CISG mit den entsprechenden Regelungen im BGB und HGB entnehmen. Daher sollen im folgenden Abschnitt einige signifikante Unterschiede zwischen CISG und BGB bzw. HGB aufgezeigt werden.

Untersuchungs- und Rügepflichten

Der Käufer verliert das Recht, sich auf einen vertragswidrigen Zustand der Ware oder die Mangelhaftigkeit dieser durch Belastungen infolge von Rechten oder Ansprüchen Dritter zu berufen, wenn er es versäumt, die Ware zu untersuchen (Art. 38 CISG) und den jeweiligen Mangel zu rügen (Art. 39 bzw. Art. 43 CISG).

Die Rügefrist ist individuell zu bestimmen. In den meisten Fällen werden ein bis zwei Wochen als ausreichend erachtet. Im Einzelfall, insbesondere bei verderblichen Waren oder bei offenkundigen Mängeln, kann die Frist aber auch deutlich kürzer ausfallen. Der Fristlauf beginnt mit dem Eintreffen der Ware beim Käufer. Spätestens zwei Jahre nach Ablieferung kann jedoch – auch bei versteckten Mängeln – keine Rüge mehr erhoben werden.

Insgesamt ähneln die Bestimmungen zur Mängelrüge denen im deutschen Recht. Anders als dort ist der Anwendungsbereich der Mängelrüge im CISG jedoch nicht auf Handelsgeschäfte begrenzt, vgl. § 377 HGB. Außerdem ist die Ware laut § 377 HGB „unverzüglich“, d.h. ohne schuldhaftes Zögern zu untersuchen. Dies führt beim Kauf nach BGB/HGB tendenziell eher zu einem Rügeversäumnis. Auf Rechtsfolgenseite weisen die Regelungen ebenfalls Unterschiede auf. So kann gemäß Art. 44 CISG auch bei Versäumnis einer rechtzeitigen Rüge der Kaufpreis gesenkt oder in eingeschränktem Umfang Schadensersatz verlangt werden, wenn der Käufer für die unterlassene Anzeige eine „vernünftige Entschuldigung“ vorbringen kann, während eine derartige Heilungsmöglichkeit für die versäumte Rüge in § 377 HGB nicht existiert, sodass der Käufer laut HGB seine Rechte im Falle einer unterbliebenen Rüge verliert.

Der Verkäufer kann sich laut Art. 40 CISG nicht auf die fehlende Rüge des Käufers berufen, „wenn die Vertragswidrigkeit auf Tatsachen beruht, die er kannte oder über die er nicht in Unkenntnis sein konnte und die er dem Käufer nicht offenbart hat“.

Die deutsche Rechtsprechung legt dies dahingehend aus, dass der Exporteur sich nicht auf seine Unkenntnis berufen darf, wenn diese auf grober Fahrlässigkeit beruhte. Die Parallelnorm im deutschen Recht ist diesbezüglich verkäuferfreundlicher. Gemäß § 377 Abs. 5 HGB kann sich der Verkäufer nur dann nicht auf die unterbliebene Rüge berufen, wenn er dem Käufer den Mangel „arglistig verschwiegen“ hat, d.h. wenn er in der Absicht gehandelt hat, den Käufer zu täuschen.

Sicherheits- und Kennzeichnungsstandard

Bei Fehlen besonderer vertraglicher Bestimmungen regelt Art. 35 CISG, wann eine Ware vertragsgemäß ist. Nach Art. 35 Abs. 2 lit. a CISG muss sich die gelieferte Ware für gewöhnliche Gebrauchszwecke eignen. Da die Verkehrsfähigkeit von Produkten im Land des Käufers wiederum unmittelbar durch die jeweiligen Sicherheitsstandards beeinflusst wird und diese stark voneinander abweichen, stellt sich für den Exporteur die Frage, ob er die Sicherheits- und Kennzeichnungsstandards im Importland beachten muss. Als Faustregel gilt – wie auch vom österreichischen Obersten Gerichtshof entschieden –, dass der Exporteur lediglich die Vorgaben in seinem Heimatstaat erfüllen muss, um die Eignung seiner Produkte zum gewöhnlichen Gebrauch zu gewährleisten. Inwieweit die Ware im Importland bzw. in einem Drittland verwendet werden kann, entspricht daher grundsätzlich dem Risiko des Käufers. Gleichwohl sind Fallgruppen zu beachten, in denen von diesem Grundsatz abgewichen wird. So verbleibt das Risiko bei dem Verkäufer, wenn er die besonderen Sicherheitsvorschriften des Import- oder Drittlandes kennt oder kennen muss (z.B. Käufer informiert ihn, Verkäufer unterhält Zweigniederlassung im Importland). Im Gegensatz dazu stellen BGB und HGB generell auf die Standards im Käuferland ab und sind somit weniger verkäuferfreundlich als das CISG.

Vertragsverletzungen

Der deutsche Gesetzgeber hat sich bei der Schuldrechtsreform 2002 an der Systematik des UN-Kaufrechts orientiert. Danach muss ein Vertragspartner allgemein für Pflichtverletzungen haften, vgl. §§ 280 ff. BGB sowie §§ 437 ff. BGB für den speziellen Fall der Haftung des Verkäufers bei Sachmängeln.

Die Rechtsbehelfe des Käufers nach dem CISG sind in Art. 45 geregelt. Zentrale Voraussetzung für ihre Anwendbarkeit ist (stets) das Vorliegen einer Vertragsverletzung. Dies meint nicht allein die Lieferung einer mangelhaften Ware, sondern auch Verstöße gegen jegliche aus dem Vertrag resultierenden Pflichten (u. a. auch die Verletzung von Nebenpflichten). Eine Besonderheit des CISG besteht darin, dass einzelne Rechtsbehelfe nur im Fall bestimmter Formen des Vertragsbruches wahrgenommen werden können. So muss beispielsweise überhaupt eine Ware geliefert worden sein, wenn sich der Käufer auf die Lieferung einer nicht vertrags-

gemäßen Ware berufen will. Ebenfalls nicht im BGB/HGB vorgesehen ist die durch das CISG vorgenommene Qualifizierung einer Vertragsverletzung als „wesentlich“. Ein solcher wesentlicher Vertragsbruch ist z.B. für die Geltendmachung des Anspruchs auf Nachlieferung oder Vertragsaufhebung entscheidend. BGB/HGB fordern dagegen im Rahmen von § 323 Abs. 5 BGB eine „nicht unerhebliche Pflichtverletzung“, damit sich eine Partei mittels Rücktritt von dem Vertrag lösen kann.

Schließlich unterscheiden sich CISG und BGB/HGB in dem aus Sicht des UN-Kaufrechts wichtigsten Rechtsbehelf – dem Schadensersatzanspruch – nicht unerheblich: Eine Schadensersatzzahlung lässt sich nach dem CISG mit geringem Aufwand erlangen – insbesondere ist kein Verschulden für die Vertragsverletzung erforderlich. Gerade aus dem Vergleich mit dem Rechtsbehelf der Nachlieferung, die dem Käufer lediglich als letzte Möglichkeit zur Verfügung stehen soll, wird das Bestreben des CISG verdeutlicht, eine effektive Kompensationsmöglichkeit im internationalen Handelsverkehr zu schaffen. Denn hierfür ist die Schadensersatzzahlung wesentlich praxistauglicher als ein aufwendiger Neu- bzw. Rücktransport zwischen internationalen Handelspartnern. Das BGB/HGB hat den Schadensersatz indessen als eine Haftung für schuldhaftes Verhalten ausgestaltet und sieht den Schadensersatzanspruch im speziellen Kaufmängelgewährleistungsrecht anders als das CISG als subsidiären Rechtsbehelf gegenüber der Nachlieferung an. Gleichwohl unterscheiden sich CISG und BGB in der Praxis nicht so sehr, da das zunächst strenger anmutende BGB in § 280 Abs. 1 S. 2 BGB eine Verschuldensvermutung für denjenigen statuiert, der die Pflichtverletzung begangen hat. Zudem kann gemäß Art. 6 CISG ein Verschuldenserfordernis zwischen den Vertragsparteien vereinbart werden. Damit kann ein von vielen Unternehmen als solcher empfundener Nachteil behoben werden.

Regress des Letztverkäufers

Ein weiterer wichtiger und sowohl durch CISG als auch BGB geregelter Aspekt ist der Regress des Letztverkäufers. §§ 478, 479 BGB privilegieren den vom Verbraucher wegen Mangelhaftigkeit in Anspruch genommenen Unternehmer, indem sie ihm den Rückgriff gegen seinen Lieferanten erleichtern. Der Schaden soll also an denjenigen weitergereicht werden, der die Ware ursprünglich in die Vertriebskette eingeführt hat.

Nach dem UN-Kaufrecht steht dem Unternehmer ebenfalls ein solcher Rückgriffsanspruch gegen den Lieferanten zu. Allerdings ist seine Position schwächer als nach dem BGB. So kann es geschehen, dass die dem Unternehmer gegen den Lieferanten zustehenden Gewährleistungsrechte bereits verjährt oder aus anderen Gründen nicht durchsetzbar sind, während der Verbraucher den Unternehmer immer noch in Anspruch nehmen kann. Konstellationen, die zu solch

einer Regressfalle für den Verkäufer führen, können z. B. aus der Dispositivität des CISG resultieren, wenn der Lieferant bei entsprechender Verhandlungsposition einen Rückgriff eingeschränkt hat. Nach den Bestimmungen des BGB wäre solch eine weitgehende Modifizierung des Vertrages nicht möglich. Jedenfalls müsste dem Unternehmer nach § 478 Abs. 4 S. 1 BGB ein „gleichwertiger Ausgleich“ etwa in Form eines pauschalen Abrechnungssystems eingeräumt werden. Da darüber hinaus weitere Möglichkeiten existieren, die Rückgriffsrechte des Verkäufers gegenüber dem Lieferanten einzuschränken, legen die Regelungen dieses Problemkomplexes aus Sicht des Verkäufers (sofern Vertragspartner des Lieferanten) einen Ausschluss des UN-Kaufrechts nahe.

Für die Beachtlichkeit einer Vertragswidrigkeit der verkauften Ware kommt es grundsätzlich auf den Zeitpunkt des Gefahrenübergangs an, Art. 36 Abs. 1 CISG. Die Beweislast für ihr Vorliegen trifft den Käufer, sobald er die Ware vorbehaltlos entgegengenommen hat. Beim CISG muss also der Endkunde gegebenenfalls nachweisen, dass die Ware bei Erhalt vom Verkäufer mangelhaft war. Demgegenüber muss nach BGB/HGB innerhalb der Lieferantenkette grundsätzlich der jeweilige Verkäufer den mangelfreien Zustand zum Zeitpunkt des Gefahrenübergangs nachweisen. Eine aus Sicht des Exporteurs ungleich schlechtere Lage.

5. Fazit

Nach alledem kann die Unbeliebtheit des CISG im Grunde nur darauf beruhen, dass seine Regelungen dem deutschen Exporteur weitgehend unbekannt sind. Ein pauschaler Ausschluss ist angesichts der Wohltaten, die das CISG für den deutschen Exporteur bereit hält, eine einfache, aber nicht immer die beste Wahl. Auch das BGB/HGB kann die richtige Alternative sein. Es kommt wie so oft auf eine Einzelfallbetrachtung an. Wählen kann indes nur derjenige, der die Alternativen kennt und sich nicht auf den althergebrachten Grundsatz: „Das haben wir schon immer so gemacht“ verlässt. Bei dieser Wahl ist zu beachten, dass die aus Sicht des deutschen Exporteurs ungünstigen Regelungen des CISG abbedungen werden können. Demgegenüber enthält das BGB/HGB vielfach zwingendes Recht, von dem nicht abgewichen werden darf.



Dr. Katrin Herchenröder

Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH,
Hamburg

Telefon +49 40 18067 18600

katrin.herchenroeder@luther-lawfirm.com

Aktuelle Veranstaltungen

Termin	Thema/Referent	Veranstalter/Ort
26./27.01.2011	11. Internationales CAR-Symposium (Dr. Thomas Kuhnle)	Prof. Dudenhöffer Universität Duisburg/Essen, Bochum
16.03.2011	Seminar „Recht für Führungskräfte“ (Christian Berger u.a.)	WSF Wirtschaftsseminare, Düsseldorf
29./30.03.2011	Seminar „Vertragsrecht für Nichtjuristen“ (Volker Steimle und Ingo Erberich)	Convent, Wiesbaden
11.05.2011	Seminar „Rechte für Führungskräfte“ (Christian Berger u. a.)	WSF Wirtschaftsseminare, Frankfurt a. M.

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

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

V.i.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
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
4 Battery Road
#25-01 Bank of China Building
Singapur 049908
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