

Commercial

Unternehmensrisiko US-Klagen

BGH zu Kündigungsrechten bei Insolvenz des Vertragspartners

Nachfristsetzung vor Fälligkeit der Leistung

Rücktritt ohne Nachfristsetzung bei bloßen Bagatellmängeln

Asset Deal: Wahrung der gesetzlichen Schriftform bei der Übernahme von Mietverträgen

Kein Ersatz von Aus- und Einbaukosten im Rahmen der Mängelbeseitigung bei Kaufverträgen zwischen Unternehmen

Wirksamkeit der klauselmäßigen Vereinbarung des Lastschrifteinzugs im Abbuchungsauftragsverfahren

Editorial

[Seite 3](#)

Unternehmensrisiko US-Klagen

[Seite 4](#)

BGH zu Kündigungsrechten bei Insolvenz des Vertragspartners (BGH, Urteil vom 15.11.2012 – IX ZR 169/11)

[Seite 5](#)

Nachfristsetzung vor Fälligkeit der Leistung (BGH, Urteil vom 14.6.2012 – VII ZR 148/10)

[Seite 8](#)

Rücktritt ohne Nachfristsetzung bei bloßen Bagatellmängeln (BGH, Urteil vom 23.01.2013 – VIII ZR 140/12)

[Seite 10](#)

Asset Deal: Wahrung der gesetzlichen Schriftform bei der Übernahme von Mietverträgen (BGH, Urteil vom 30.01.2013 – XII ZR 38/12)

[Seite 12](#)

Kein Ersatz von Aus- und Einbaukosten im Rahmen der Mängelbeseitigung bei Kaufverträgen zwischen Unternehmen (BGH, Urteil vom 17.10.2012 – VIII ZR 226/11)

[Seite 15](#)

Wirksamkeit der klauselmäßigen Vereinbarung des Lastschrifteinzugs im Abbuchungsauftragsverfahren (BGH, Urteil vom 13.12.2012 – IX ZR 1/12)

[Seite 16](#)

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

dass die Auseinandersetzungen zwischen Geschäftspartnern in diesen Zeiten – vorsichtig gesprochen – nicht einfacher werden und viele Streitpunkte hart umkämpft sind, spüren Sie im Zweifel genauso wie wir. Die Komplexität gerichtlicher Verfahren nimmt immer weiter zu, gerade auch bei grenzüberschreitenden Sachverhalten. Bei Luther reagieren wir darauf, indem wir den Bereich der Prozessführung weiter ausbauen. Ein gutes Beispiel hierfür ist der Zugang von Rechtsanwalt Dr. Stephan Bausch, der seit März unser Litigation-Team in Düsseldorf als Partner verstärkt. Er hat seinen Werdegang im Bereich Dispute Resolution bei Freshfields begonnen und besitzt seinen Schwerpunkt im Bereich der Banking Litigation. Stephan Bausch schreibt auf Seite 16 zur Rechtsprechung des BGH zum Abbuchungsverfahren.

In unserem letzten Newsletter haben unsere Kollegen Ole-Jochen Melchior und Dr. Maresa Hormes Sie über die von der Bundesregierung im August letzten Jahres auf den Weg gebrachte Novelle des Außenwirtschaftsrechts informiert. Zwischenzeitlich ist das Gesetzgebungsverfahren nahezu abgeschlossen, mit einem Inkrafttreten des neuen Außenwirtschaftsgesetzes ist noch in dieser Legislaturperiode, wahrscheinlich bereits zum 1. Juli 2013 zu rechnen. Wir halten Sie auf dem Laufenden – Fragen hierzu beantwortet Ihnen Rechtsanwalt Ole-Jochen Melchior aus unserem Essener Büro.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen
Volker Steimle



Unternehmensrisiko US-Klagen

Für die deutschen Unternehmen ist die US-amerikanische Justiz zuweilen rätselhaft. Die Berichterstattung über spektakuläre Produkthaftungsfälle, Aktionärsklagen bei Unternehmensübernahmen und nicht zuletzt Literatur im Umfeld von Gerichtsprozessen und Rechtsanwaltskanzleien lassen die Verhältnisse dort befremdlich erscheinen. Tatsächlich stellt sich häufig heraus, dass die rechtlichen Grundlagen insbesondere im Vertragsrecht und Produkthaftungsrecht sich nicht grundlegend von der deutschen Rechtssystematik unterscheiden. Eine andere Welt tut sich dagegen im Prozessrecht auf. Hier sind die Unterschiede eklatant und stellen nicht selten ein Risiko für deutsche Unternehmen dar:

Das amerikanische Prozessrecht erlaubt es, dass Kläger ohne Risiko auf einer relativ dünnen Tatsachengrundlage einen Gerichtsprozess beginnen. Ein wesentlicher Teil amerikanischer Prozesse besteht dann darin, dass der Kläger einem Staatsanwalt gleich selbst Ermittlungen durchführen darf. Diese sog. Pre-trial-Discovery vollzieht sich zwar nach strengen Verfahrensregeln. Das Betreiben eines solchen Verfahrens kann jedoch zu ganz erheblichen Belastungen für das beklagte Unternehmen werden. Der Kläger wird die Vorlage aller denkbaren Informationen verlangen und nicht selten führt die Pre-trial-Discovery dann zu Dokumentenfunden, die eine Verantwortlichkeit des Klägers begründen. Anders als im deutschen Gerichtsverfahren hat die beklagte Partei praktisch keine Möglichkeit, für sie ungünstige Tatsachen zu verbergen.

Durch die vorgerichtliche Beweisermittlung („Pre-trial-Discovery“) wird zudem relativ früh ein erheblicher Aufwand an Rechtsberatungskosten ausgelöst. Die Beantwortung komplexer und „trickreich“ konstruierter Fragebögen verlangt eine strategisch kluge anwaltliche Begleitung. Dies führt nicht selten früh zu Anwaltskosten im sechsstelligen Bereich. Dabei ist es ein offenes Geheimnis, dass alleine durch den Kostendruck und den Zeitaufwand, der mit einem Pre-trial-Discovery-Verfahren verbunden ist, die beklagte Partei dazu gezwungen werden soll, einem Vergleich zuzustimmen. Die hohen Quoten von Vergleichen im Verfahrensstadium der Pre-trial-Discovery sprechen hier eine deutliche Sprache (zwischen 80 % und 90 % bei begründeten Klagen).

Ein weiteres „Kuriosum“ amerikanischer Gerichtsverfahren ist die sog. „Jury“. Über die Klage entscheiden nicht Berufsrichter, sondern Laien. Dies gilt insbesondere für Produkthaftungsklagen. Nicht selten gelingt es hier dem Kläger mit einer geschick-

ten Verhandlungsführung im Gerichtssaal ein günstiges Urteil zu erreichen. Das Geheimnis liegt hier darin, die Laien für sich zu vereinnahmen und zu überzeugen. Dabei setzen amerikanische Anwälte durchaus auf für deutsche Juristen sehr ungewöhnliche Methoden. Eine gute Schauspielausbildung ist hier deutlich von Vorteil, um die Faktenlage eines Prozesses möglichst einfach und effizient wirkend der Jury nahezubringen. Dass vor Gericht nicht selten der „bessere Schauspieler“ das Verfahren für sich entscheidet, entspricht durchaus den Tatsachen.

Schließlich enthält das amerikanische Prozessrecht noch mehr Besonderheiten. So kann der Kläger im Wege des „Forum Shopping“ ein Gerichtsverfahren dort anhängig machen, wo eine besonders günstige Entscheidung zu erwarten ist. Amerikanische Gerichte zeichnen sich im Übrigen dadurch aus, dass sie eine Zuständigkeit eher bejahen denn ablehnen.

Weiter ist es nach amerikanischem Prozessrecht möglich, eine Vielzahl von Klagen in einem Verfahren zusammenzuführen („Class Action“). Dadurch kann ein entsprechend hoher Druck auf die beklagte Partei ausgeübt werden.

Schließlich ist es möglich, bei der Bemessung von Schadenersatz auch eine Bestrafungskomponente mit einzubringen. Dies wird als sog. „Punitive Damages“ bezeichnet und kommt dann zur Anwendung, wenn der beklagten Partei besonders verwerfliches Verhalten vorgeworfen werden kann. Klassisch sind hier etwa Fälle, in denen ein Hersteller trotz Kenntnis über drohende schwere Körperverletzung oder gar Tötung von Produktnutzern Produkte im Markt belässt und nicht zurückruft.

Die aufgezeigten Besonderheiten des amerikanischen Prozessrechtes führen naturgemäß dazu, dass deutsche Unternehmen sich nach Möglichkeit einem Verfahren in den USA entziehen wollen. Immer wieder wird dabei der Vorstoß unternommen, schon die Zustellung einer Klageschrift unter dem Hinweis abzulehnen, damit würde gegen den sog. „Ordre Public“ verstoßen.

Diesen Vorstoß haben auch jüngst wieder Kläger vor dem Kammergericht Berlin bzw. dem Bundesverfassungsgericht unternommen. In beiden Fällen argumentieren sie damit, dass das amerikanische Prozessrecht dem deutschen Prozessrecht derart fremd sei und zuwiderlaufe, dass dadurch die jeweilig betroffenen Unternehmen in ihren Grundrechten verletzt seien. Dies gelte auch, weil durch die Verfahren in den USA ein so erheblicher publizistischer Druck auf die Geschäftstätigkeit aufgebaut wäre, dass dies nicht hinnehmbar sei und offenbar nur dem Ziel diene, einen ungerechtfertigten Vergleich zu erzielen.

Den beiden Fällen haben sich das Kammergericht Berlin (1 VA 11/12) und das Bundesverfassungsgericht (2 BVR 2805/12)

angenommen und sind dabei zu identischen Ergebnissen gekommen. Sie stellen übereinstimmend fest, dass das Prozessrecht in den USA nicht per se bereits einen Missbrauch darstelle, der gegen die Grundsätze des Rechtsstaates verstoße.

Wenn ein solcher Verstoß vorliege, könne zwar grundsätzlich die Zustellung nach dem Haager Zustellungsübereinkommen verweigert werden. Dazu biete jedoch das amerikanische Prozessrecht keinen Anlass. Dieses weiche zwar in der Tat von dem deutschen Prozessrecht z. B. durch das Prinzip von Punitive Damages erheblich ab. Diese Abweichungen müssten deutsche Unternehmen jedoch hinnehmen. Sie sei Folge der unternehmerischen Entscheidung, am grenzüberschreitenden Wirtschaftsleben teilzunehmen. Diese Entscheidungen belegen damit ganz deutlich: Deutsche Unternehmen werden sich amerikanischen Gerichtsprozessen nicht entziehen können.

Es bleibt dabei auch zu bedenken, dass die Öffentlichkeit, die durch amerikanische Gerichtsverfahren hergestellt wird, nicht zu unterschätzen ist. Die in dem Verfahren diskutierte publizistische Wirkung kann gerade höchst negativ zurückschlagen, wenn ruchbar wird, ein deutsches Unternehmen stelle sich nicht seiner Verantwortung. Unternehmen mit Geschäftstätigkeit in den USA müssen daher damit rechnen, sich in einem amerikanischen Gerichtsverfahren behaupten zu müssen.

Dazu können im Vorfeld bereits Vorsorgemaßnahmen getroffen werden. So macht es bspw. Sinn, die Archivierungspolitik im Unternehmen unter dem Gesichtspunkt der Pre-trial-Discovery zu überdenken. Darüber hinaus könnte es sinnvoll sein, für den Ernstfall sich bereits ein entsprechendes Netzwerk vorzuhalten, mit dem dann kurzfristig auf eine Klage reagiert werden kann.

Luther arbeitet in diesem Zusammenhang mit amerikanischen Kanzleien zusammen und hat große Erfahrung darin, deutsche Unternehmen auch für amerikanische Gerichtsprozesse vorzubereiten. Dies geht einher mit der Prüfung der rechtlichen Erfordernisse, die vor einem Markteintritt in den USA zu erfüllen sind und geht hin bis zur rechtlichen Begleitung von Produktgestaltung und Marktauftritt für die USA.



Jens-Uwe Heuer

Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Hannover

Telefon +49 511 5458 20226

jens.heuer@luther-lawfirm.com

BGH zu Kündigungsrechten bei Insolvenz des Vertragspartners

(BGH, Urteil vom 15. November 2012 – IX ZR 169/11)

Problemstellung

Nach der gesetzlichen Regelung hat der Insolvenzverwalter nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens ein Wahlrecht hinsichtlich der Erfüllung gegenseitiger Verträge. Ist ein solcher Vertrag zur Zeit der Verfahrenseröffnung vom Schuldner und vom anderen Teil nicht oder nicht vollständig erfüllt, so kann der Insolvenzverwalter anstelle des Schuldners den Vertrag erfüllen und die Erfüllung vom anderen Teil verlangen. Lehnt der Verwalter die Erfüllung ab, so kann der andere Teil eine Forderung wegen der Nichterfüllung nur als Insolvenzgläubiger geltend machen.

Um der Ungewissheit über die Erfüllung des Vertrages durch einen insolvenzreifen Vertragspartner zu begegnen, beinhalten gegenseitige Verträge häufig Lösungsklauseln. Dies kann etwa eine Klausel sein, die den Bestand des Vertragsverhältnisses unter die auflösende Bedingung des Eintritts bestimmter, an die wirtschaftlichen Verhältnisse des anderen Vertragsteils anknüpfender Umstände stellt mit der Folge, dass das Vertragsverhältnis bei Bedingungseintritt automatisch endet, ohne dass es einer Kündigung bedarf (automatische Lösungsklausel). Wesentlich gebräuchlicher sind dagegen Klauseln, die dem einen Vertragsteil für den Fall der Insolvenz des Vertragspartners das Recht einräumen, sich durch außerordentliche Kündigung oder Rücktritt vom Vertrag zu lösen (Kündigungs- oder Rücktrittsklausel). Letzteres muss fast schon als Standard der Vertragsgestaltung betrachtet werden. Der BGH hatte nun über die Wirksamkeit solcher Vertragsklauseln zu entscheiden.

Der Fall

Ein Energieversorger hatte in seinen Verträgen eine Klausel, nach der der Vertrag auch ohne Kündigung automatisch endete, wenn der Kunde einen Insolvenzantrag stellt oder aufgrund eines Gläubigerantrages das vorläufige Insolvenzverfahren eingeleitet oder eröffnet wird. Nachdem der Schuldner am 16. Dezember 2004 Insolvenzantrag gestellt hatte, stellte sich der Energieversorger auf den Standpunkt, dass ein Energieversorgungsvertrag nicht mehr bestehe und verlangte von dem Insolvenzverwalter den Abschluss eines neuen Vertrages mit

deutlich höheren Strompreisen. Der Insolvenzverwalter willigte unter dem Vorbehalt rechtlicher Nachprüfung ein. Im eröffneten Verfahren zahlte der Insolvenzverwalter lediglich die ursprünglich vereinbarten Versorgungskosten, nicht jedoch die erhöhten Gebühren. Diese wurden vom Energieversorger eingeklagt.

Die Entscheidung

Nachdem beide Vorinstanzen dem Energieversorger Recht gegeben hatten, hat der BGH nunmehr endgültig entschieden, dass insolvenzbedingte Lösungsklauseln unzulässig seien, da sie gegen § 119 InsO verstießen. Der Energieliefervertrag bestand daher in der ursprünglichen Fassung fort, der Energieversorger hatte keinen Anspruch auf das mit dem Verwalter vereinbarte erhöhte Entgelt.

In der insolvenzrechtlichen Literatur war es – soweit ersichtlich – weitgehend Konsens, dass derartige automatische Beendigungsklauseln gegen § 119 InsO verstoßen. Herrschender Meinungsstand war aber auch, dass etwa die Vereinbarung vertraglicher Kündigungsrechte, also das Recht des jeweils anderen Vertragspartners, bei Insolvenzantragstellung oder bei Eröffnung eines Insolvenzverfahrens den Vertrag mit sofortiger Wirkung zu kündigen, zulässig sei. Hergeleitet wurde dies im Wesentlichen daraus, dass der Regelungsgehalt des § 119 InsO (im ursprünglichen Entwurf § 137) sich im Gesetzgebungsverfahren geändert habe. Aus den Bundestagsdrucksachen (BT Drucksache 12/7302, Seite 170 zu § 137 Regierungsentwurf), ergebe sich, dass jedenfalls die vertragliche Kündigungsmöglichkeit nicht gegen § 119 verstoße. Ursprünglich waren solche vertraglichen Lösungsmöglichkeiten im Regierungsentwurf noch explizit untersagt gewesen. Im Laufe des Gesetzgebungsverfahrens ist diese Klausel jedoch wieder gestrichen worden.

Der BGH geht in seiner Entscheidung vom 15. November 2012 nun deutlich über den bisherigen Meinungsstand hinaus, was umso überraschender ist, als es für den zu entscheidenden Fall hierauf gar nicht ankam. Dem zu entscheidenden Fall lag eine automatische Beendigungsklausel zugrunde. Dass eine solche Klausel wirksam sei, wurde aber schon vor dieser Entscheidung überwiegend abgelehnt, sodass es der BGH in seinem Urteil damit hätte bewenden lassen können, diesen Sachverhalt zu bestätigen. Bei den Ausführungen in den Entscheidungsgründen des Urteils hat sich der BGH aber nicht hierauf beschränkt, sondern vielmehr ganz allgemein über Wirksamkeit oder Unwirksamkeit von Lösungsklauseln geurteilt – dies umfasst nach den Ausführungen des BGH sowohl die Fälle automatischer Vertragsauflösung als auch die der vertraglichen Kündigungsrechte. Durch diese vom BGH

gewählte weite Abfassung seiner Entscheidungsgründe hat das Gericht aber die Gelegenheit genutzt, als obiter dictum auch die gebräuchlichen Kündigungsklauseln für unwirksam zu erklären, deren Wirksamkeit im konkreten Fall gar nicht zur Debatte stand.

Der BGH stellt darüber hinaus klar, dass die Formulierung in § 119 InsO, die lediglich auf die Insolvenzeröffnung abstellt, so zu interpretieren sei, dass auch schon der – zeitlich ja vor der Eröffnung des Verfahrens liegende – Insolvenzantrag als Zeitpunkt für die Lösungsmöglichkeit unzulässig sei, da jede Insolvenz einen Insolvenzantrag voraussetze und ein Abstellen auf die Insolvenzeröffnung zu kurz greife.

Im Wesentlichen begründet der BGH seine Entscheidung damit, dass die Einräumung einer Kündigungsmöglichkeit oder gar einer automatischen Beendigung für den Fall des Insolvenzantrages sanierungsfeindlich sei, da gerade der sanierende Insolvenzverwalter darauf angewiesen sei, dass wichtige Lieferverträge zu unveränderten Konditionen fortgeführt werden.

Bedeutung für die Praxis

Die Entscheidung des BGH erstaunt. Nicht nur entscheidet sie eine für die Praxis sehr bedeutsame Rechtsfrage in einem obiter dictum. Auch lässt sie keine Unterscheidung erkennen zwischen den Konstellationen einer automatischen Vertragsbeendigung und der Einräumung eines bloßen Kündigungsrechts. Sie bevorzugt auch einmal mehr den Insolvenzverwalter gegenüber dem Vertragspartner, indem sie das Wahlrecht des Insolvenzverwalters nach § 103 InsO über alle anderen Erwägungen stellt. Wer aber die Nöte industriell produzierender Unternehmen mit insolventen Zulieferern in der Praxis erlebt hat – seien es Probleme mit nachlassender Qualität, sinkender Liefertreue oder einem unzureichenden Haftungssubstrat bei Produkthaftungsfällen –, hätte sich hier eine sensiblere Diskussion gewünscht.

Für die Praxis bedeutet dies, dass sämtliche allgemeinen Geschäftsbedingungen, langlaufenden Lieferverträge oder Dauerschuldverhältnisse unverzüglich darauf durchgesehen werden sollten, ob und welche Kündigungsmöglichkeiten darin vorgesehen sind.

Sollten – wie es in solchen Verträgen häufig der Fall ist – Kündigungsmöglichkeiten ausschließlich auf den Fall des Insolvenzantrages oder der Insolvenzeröffnung abstellen, so besteht hinsichtlich dieser Verträge Anpassungsbedarf.

Es ist in Zukunft darauf zu achten, dass möglichst viele, insolvenzunabhängige Kündigungsmöglichkeiten aufgenommen werden.

Dies können sein Zahlungsverzug, Spätlieferung, Verschlechterung der Lieferqualität, Verschlechterung der Vermögenslage oder andere vertragsspezifische Kündigungsmöglichkeiten. Im Einzelfall ist hier eine möglichst spezifische Lösung zu entwickeln.

Sollten keine insolvenzunabhängigen Kündigungsmöglichkeiten vorhanden sein, sollte bei Bekanntwerden eines Eröffnungsverfahrens unverzüglich Kontakt mit dem Insolvenzverwalter aufgenommen werden. Nur wenn dieser sicherstellt und zusagt, dass auch weiterhin Zahlung erfolgt, sollten – bzw. müssen – weitere Lieferungen oder Leistungen erfolgen. Da in aller Regel sogenannte schwache Insolvenzverwalter ohne eigene Verfügungsbefugnis bestellt werden, sind diese nicht in der Lage Masseverbindlichkeiten zu generieren. Kommt es daher zu weiteren Lieferungen, ohne dass diese individuell mit dem Insolvenzverwalter abgestimmt und von ihm durch eine Zahlungszusage unterlegt werden, so besteht die Gefahr, dass auch die insoweit entstandenen Forderungen lediglich Insolvenzforderungen darstellen, die mit einer Quote abgefunden werden.

Schließlich räumt § 321 BGB – die sogenannte Unsicherheitsinrede – die Möglichkeit ein, weitere Lieferungen von der Leistung von Sicherheiten bzw. Vorkassezahlungen abhängig zu machen. Soweit ersichtlich, ist die Unsicherheitsinrede auch im Insolvenzverfahren möglich.

Fazit

Das vorliegende Urteil stärkt einmal mehr die Position des Insolvenzverwalters zu Lasten der „Realwirtschaft“. Es wird dazu führen, dass zukünftig vermehrt von frühzeitigeren Kündigungsmöglichkeiten Gebrauch gemacht werden wird.

Insbesondere im Bereich der Energiewirtschaft zeichnet sich eine solche Entwicklung bereits ab. Im Ergebnis dürfte die Entscheidung daher eher sanierungsfeindlichen Charakter haben.



Reinhard Willemsen

Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
München

Telefon +49 89 23714 25792

reinhard.willemsen@luther-lawfirm.com



Dr. Hans-Peter Hufschlag

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Düsseldorf

Telefon +49 211 5660 18735

hans-peter.hufschlag@luther-lawfirm.com

Nachfristsetzung vor Fälligkeit der Leistung

(BGH, Urteil vom 14. Juni 2012 – VII ZR 148/10)

Der Fall

Mit notariellem Kaufvertrag vom 15.1.2008 erwarb der Kläger von der Beklagten ein Grundstück zum Preis von Euro 2.850.000,00. In dem Vertrag verpflichtete sich die Beklagte, auf dem Grundstück ein Fachmarktzentrum, das bis zum 30.6.2008 bezugsfertig sein sollte, zu errichten. Der Vertrag enthielt u.a. eine Klausel, die Rücktrittsrechte für beide Vertragsparteien bei Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen vorsah. Die Kosten des Vertrags einschließlich des Grundbuchvollzugs sowie die Kosten der Rückabwicklung sollten der Vertragspartei zur Last fallen, die den Rücktritt der anderen zu vertreten hat.

Am 14.5.2008 teilte die Beklagte dem Kläger mit, dass sie den ursprünglich vereinbarten Übergabezeitpunkt an die Mieter im Einvernehmen mit diesen auf den 1.9.2008 verschoben habe. Mit Schreiben vom 23.5.2008 schlug der Kläger der Beklagten wegen der Verschiebung des Fertigstellungstermins um zwei Monate eine Minderung des Kaufpreises um Euro 200.000,00 vor, andernfalls ziehe er die Ausübung eines ihm zustehenden Rücktrittsrechts in Erwägung. Sodann setzte er der Beklagten mit Schreiben vom 3.6.2008 eine Frist zur Fertigstellung des Fachmarktceters bis zum 31.7.2008 und kündigte gleichzeitig an, nach fruchtlosem Fristablauf von seinem Rücktrittsrecht Gebrauch machen zu wollen. Nachdem am 31.7.2008 keine Bezugsfertigkeit gegeben war, erklärte der Kläger mit Schreiben vom 1.8.2008 den Rücktritt vom Kaufvertrag und forderte die Beklagte zur Zahlung der Vertragskosten (Notarkosten, Grundbuchkosten etc.) in Höhe von insgesamt Euro 128.387,50, der Klagesumme, auf. In der ersten Septemberhälfte 2008 wurden die Ladengebäude von den jeweiligen Mietern bezogen.

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Auf die dagegen gerichtete Berufung des Klägers hat das Berufungsgericht der Klage zum überwiegenden Teil stattgegeben. Die vom Senat zugelassene Revision der Beklagten hatte vorläufig Erfolg und führte zur Aufhebung und Zurückweisung.

Die Entscheidung

Der BGH führt in seinem Urteil zunächst aus, dass sich ein gesetzliches Rücktrittsrecht des Klägers nicht aus § 323 Abs. 1 BGB herleiten lässt, weil die Frist zur Leistung nicht wirksam vor Fälligkeit gesetzt werden kann. Zwar räumt das Gericht ein, dass dieses Erfordernis – anders als nach altem Recht (§ 326 Abs. 1 BGB aF) – nicht mehr eindeutig aus dem Wortlaut des Gesetzes folgt. Der Gesetzesbegründung sei jedoch nicht zu entnehmen, dass der Gesetzgeber bei der Fristsetzung auf die Fälligkeit der Leistung verzichten wollte. In systematischer Hinsicht führt der BGH aus, dass § 323 Abs. 1 BGB die in § 323 Abs. 4 BGB geregelte Erfüllungsgefährdung gerade nicht erfasse. § 323 Abs. 1 BGB betreffe nur den Fall, dass die Leistung bei Fälligkeit nicht erbracht wird, und stelle dazu den Grundsatz auf, dass ein Rücktrittsrecht nur besteht, wenn der Gläubiger dann erfolglos eine Frist zur Leistung gesetzt habe.

Auch ein Rücktrittsrecht nach § 323 Abs. 4 BGB lehnt der BGH in seinem Urteil ab. § 323 Abs. 4 BGB gewähre dem Gläubiger bereits vor Eintritt der Fälligkeit ein Rücktrittsrecht, wenn offensichtlich ist, dass die Voraussetzungen des Rücktritts eintreten werden. Damit habe der Gesetzgeber dem Gläubiger im Falle der Erfüllungsverweigerung eine gesetzliche Möglichkeit verschafft, den Rücktritt schon vor der Fälligkeit zu erklären. Diese Möglichkeit bestehe allerdings dann nicht mehr, wenn die Fälligkeit eingetreten ist. Schließlich liege ab diesem Zeitpunkt keine Erfüllungsverweigerung mehr vor, vielmehr habe sich die Pflichtverletzung nunmehr erwiesen. Gerade für diesen Fall enthält aber § 323 Abs. 1 BGB nach Ansicht des BGH die Regel, dass ein Rücktritt grundsätzlich erst dann möglich ist, wenn eine Frist zur Leistung oder Nacherfüllung gesetzt wird und diese erfolglos abgelaufen ist. Untermauert wird die Argumentation des BGH mit dem Hinweis auf Art. 72 UN-Kaufrecht, auf den die Gesetzesbegründung zu § 323 Abs. 4 BGB verweist. Auch das dort vorgesehene Recht zur Aufhebung des Vertrags wegen künftiger Vertragsverletzung könne der Gläubiger nur bis zum Erfüllungstermin ausüben und müsse danach auf die allgemeinen Behelfe des UN-Kaufrechts zurückgreifen.

Ergänzend weist der BGH darauf hin, dass der Gläubiger an einer Fristsetzung vor Fälligkeit auch kein schützenswertes Interesse hat. Da die Nachfrist nicht vor Fälligkeit der Leistung beginnen könnte, sei es ihm in der Regel zumutbar, bei der Fristsetzung die Fälligkeit der Leistung abzuwarten. Sofern offensichtlich sei, dass die Voraussetzungen des Rücktritts eintreten werden, könne der Gläubiger ohnehin nach § 323 Abs. 4 BGB sofort – also vor Eintritt der Fälligkeit – vom Vertrag zurücktreten.

Sodann stellt der BGH in seinem Urteil fest, dass die Fristsetzung auch nicht nach § 323 Abs. 2 Nr. 1 BGB („ernsthafte und endgültige Leistungsverweigerung“) entbehrlich war. Die Annahme einer ernsthaften und endgültigen Leistungsverweigerung könne zwar auch dann gerechtfertigt sein, wenn der Schuldner schon vor Fälligkeit erklärt habe, er werde die Leistung nicht erbringen und diese Erklärung sein letztes Wort zur Leistungsbereitschaft gewesen sei. Gleiches gelte für den Fall, dass der Schuldner erklärt habe, er werde die Leistung auch innerhalb einer angemessenen Nachfrist nicht erbringen. Vorliegend sei die bloße Mitteilung der Beklagten, sie habe mit den Mietern der Ladengebäude einen neuen Fertigstellungstermin vereinbart, hierfür aber nicht ausreichend. Auch die Erklärung der Beklagten, sie können zum Fälligkeitszeitpunkt nicht leisten, genügt dem BGH nicht, um den Wegfall des Fristsetzungserfordernisses nach § 323 Abs. 2 Nr. 2 BGB bejahen zu können. Die Fristsetzung sei nach Sinn und Zweck des § 323 Abs. 1 BGB gerade nicht entbehrlich, solange nicht feststehe, dass der Schuldner die Leistung auch innerhalb einer angemessenen Nachfrist nicht erbringen wird.

Die Fristsetzung könnte somit nur noch nach § 323 Abs. 2 Nr. 3 BGB („besondere Umstände, die unter Abwägung der beiderseitigen Interessen den sofortigen Rücktritt rechtfertigen“) entbehrlich sein. Die hierfür erforderliche umfassende Abwägung der beiderseitigen Interessen wurde vom Berufungsgericht jedoch nicht vorgenommen. Noch einmal weist der BGH darauf hin, dass ein sofortiger Rücktritt auch dann möglich wäre, wenn feststünde, dass der Schuldner die angemessene Nachfrist nicht einhalten wird. Das Erfordernis der Nachfrist wäre dann reine Förmerei. Auch dazu hatte das Berufungsgericht keine Feststellungen getroffen, insbesondere welche Nachfrist angemessen gewesen wäre und ob offensichtlich war, dass diese Nachfrist nicht eingehalten worden wäre. Der BGH hat die Sache daher an das Berufungsgericht zurückgewiesen.

Unser Kommentar

Die Entscheidung des BGH ist im Ergebnis richtig und klärt für die Praxis wichtige Fragen des Rücktritts vom Vertrag nach § 323 BGB.

Dies gilt zunächst im Hinblick auf die Unwirksamkeit einer Fristsetzung nach § 323 Abs. 1 BGB vor Fälligkeit der Leistung. Zwar führt die Gegenauffassung in der Literatur diesbezüglich an, der Zweck des Fristwahrungserfordernisses werde auch durch eine Fristsetzung vor Fälligkeit gewahrt, sofern der zwischen Fälligkeit und Fristablauf liegende Zeitraum angemessen sei, um dem Schuldner eine letzte Chance zur Erbringung der Leistung zu geben. Jedoch hält der BGH dem mit Recht ent-

gegen, dass der Gläubiger letztlich kein legitimes Interesse an einer vorzeitigen Fristsetzung habe, weil er dadurch im Hinblick auf das Fristende nicht besser als bei einer Fristsetzung nach Eintritt der Fälligkeit stehe. Im Übrigen wird mit der Lösung des BGH der Gleichlauf mit dem Zeitpunkt der Mahnung nach § 286 Abs. 1 BGB gewahrt. Hier ergibt sich schon aus dem Wortlaut, dass eine Mahnung vor Fälligkeit unwirksam ist.

Die Ausführungen des BGH zu § 323 Abs. 2 Nr. 1 und 3 BGB überzeugen. Die insoweit strenge Linie des BGH ist konsequent. Wichtig für die Praxis ist dabei die Feststellung des BGH, dass an die ernsthafte und endgültige Leistungsverweigerung im Sinn des § 323 Abs. 2 Nr. 1 BGB strenge Anforderungen zu stellen sind. Entsprechend den Ausführungen des BGH reicht hierfür die bloße Ankündigung des Schuldners, die Leistung nicht zum vereinbarten Termin erbringen zu können, nicht aus. Ansonsten wird auch die Möglichkeit einer Leistung während der Nachfrist außer Betracht gelassen. Auf der anderen Seite ist es angemessen, dem Gläubiger ein sofortiges Rücktrittsrecht nach § 323 Abs. 2 Nr. 3 BGB zuzubilligen, wenn feststeht, dass die Leistung auch innerhalb der Nachfrist ausbleiben wird.

Die entscheidende Frage besteht im vorliegenden Fall darin, ob der Kläger im Zeitpunkt des Rücktritts annehmen durfte, die Beklagte werde die Leistung auch innerhalb einer angemessenen Nachfrist nicht erbringen. Bei der Angemessenheit der Nachfrist handelt es sich letztlich um eine Frage des Einzelfalls, die auf der Grundlage einer Interessenabwägung unter Würdigung aller Umstände zu beurteilen ist. Da das Berufungsgericht hierzu jedoch keine Feststellungen getroffen hat, hat der BGH zu Recht das Urteil aufgehoben und an das Berufungsgericht zurückgewiesen.



Claudia Scharff

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Stuttgart

Telefon +49 711 9338 19547

claudia.scharff@luther-lawfirm.com

Rücktritt ohne Nachfristsetzung bei bloßen Bagatellmängeln

(BGH, Urteil vom 23. Januar 2013 – VIII ZR 140/12)

Problemstellung

Nach der gesetzlichen Regelung kann der Käufer einer mangelhaften Sache vom Kaufvertrag zurücktreten,

- wenn er dem Verkäufer erfolglos eine angemessene Frist zur Beseitigung des Mangels (Nachbesserung) oder zur Lieferung einer mangelfreien Sache (Nachlieferung) bestimmt hat (§ 323 Abs. 1 BGB) oder
- wenn die Fristsetzung entbehrlich ist, weil besondere Umstände vorliegen, die unter Abwägung der beiderseitigen Interessen den sofortigen Rücktritt rechtfertigen (§ 323 Abs. 2 Nr. 3 BGB), oder
- wenn der Verkäufer beide Arten der Nacherfüllung (Nachbesserung oder Nachlieferung) verweigert oder wenn die dem Käufer zustehende Art der Nacherfüllung fehlgeschlagen oder ihm unzumutbar ist, wobei eine Nachbesserung nach dem erfolglosen zweiten Versuch als fehlgeschlagen gilt, wenn sich nicht insbesondere aus der Art der Sache oder des Mangels oder den sonstigen Umständen etwas anderes ergibt (§ 440 BGB).

In einer am 23. Januar 2013 verkündeten Entscheidung hat der Bundesgerichtshof sich kürzlich mit der Frage befasst, wann ein weiteres Nacherfüllungsverlangen für den Käufer unzumutbar ist.

Der Fall

In dem der Entscheidung zu Grunde liegenden Rechtsstreit hatte der Kläger von der Beklagten ein neues Wohnmobil zum Preis von EUR 133.743 (brutto) gekauft, das Ende April 2009 gegen Zahlung des Kaufpreises an ihn ausgeliefert wurde. In dem Zeitraum von Mai 2009 bis März 2010 hatte der Kläger das Wohnmobil dann insgesamt dreimal zur Durchführung von

Garantiarbeiten in die Werkstatt der Beklagten gebracht. Beim ersten Werkstattbesuch im Mai 2009 hatte der Kläger zwanzig Mängel (u.a. Knarren der Satellitenantenne beim Ausfahren, Flecken in der Spüle, schief sitzende Abdeckkappen der Möbelverbinder, lose Stoßstange, Lösen der Toilettenkassette aus der Halterung während der Fahrt) gerügt. Im August 2009 und März 2010 hatte er dann jeweils weitere Mängel gerügt.

Nachdem der Kläger zwischenzeitlich weitere Mängel selbst beseitigt hatte und erneut Garantiarbeiten hatte durchführen lassen, erklärte er im April 2011 den Rücktritt von dem Kaufvertrag mit der Beklagten und rügte das Vorhandensein von 15 weiteren Mängeln, deren Beseitigung nach den Feststellungen eines von ihm beauftragten Sachverständigen einen Kostenaufwand von EUR 5.464 (netto) verursachen würde. Die Beklagte wies die Rücktrittserklärung zurück und bot die Beseitigung vorhandener Mängel im Wege der Nacherfüllung an. Der Kläger machte hiervon jedoch keinen Gebrauch. Er war der Ansicht, in Anbetracht der Vielzahl der insgesamt aufgetretenen Mängel (sogenanntes „Montagsauto“) sei der Rücktritt vom Kaufvertrag ohne vorherige Fristsetzung zur Mängelbeseitigung zulässig.

Mit seiner Klage machte der Kläger Rückzahlung des Kaufpreises (abzüglich einer Wertminderung) und Erstattung aufgewendeter Gutachterkosten Zug um Zug gegen Rückgabe des Wohnmobils geltend. Die Klage blieb in den Vorinstanzen ohne Erfolg. Die vom Berufungsgericht zugelassene Revision des Klägers wies der Bundesgerichtshof als unbegründet zurück.

Die Entscheidung

Nach der Entscheidung des Bundesgerichtshofs unterliegt die Frage, unter welchen Voraussetzungen bei einem gehäuftem Auftreten von Mängeln ein sogenanntes „Montagsauto“ vorliegt, bei dem eine (weitere) Nacherfüllung für den Käufer gemäß § 323 Abs. 2 Nr. 3 BGB entbehrlich oder nach § 440 Satz 1 Alt. 3 BGB unzumutbar ist, der wertenden Betrachtung durch den Tatrichter. Ob ein Neufahrzeug im Hinblick auf die Art, das Ausmaß und die Bedeutung der aufgetretenen Mängel als „Montagsauto“ anzusehen ist, beurteilt sich dabei danach, ob der bisherige Geschehensablauf aus Sicht eines verständigen Käufers die Befürchtung rechtfertigt, es handele sich um ein Fahrzeug, das wegen seiner auf herstellungsbedingten Qualitätsmängeln beruhenden Fehleranfälligkeit insgesamt mangelhaft ist und auch zukünftig nicht frei von herstellungsbedingten Mängeln sein wird.

Das Berufungsgericht hatte in dem vorliegenden Fall eine Fristsetzung zur Nacherfüllung nicht als unzumutbar angesehen. Dabei ist es nach Auffassung des Bundesgerichtshofs rechtsfehlerfrei davon ausgegangen, dass der Umstand, dass innerhalb eines vergleichsweise kurzen Zeitraums zahlreiche Mängel aufgetreten sind, auf Grund anderer bedeutsamer Aspekte entscheidend an Gewicht verliert. Insbesondere handele es sich nach der nicht zu beanstandenden Wertung des Berufungsgerichts bei der weitaus überwiegenden Anzahl der vom Kläger beanstandeten Mängel um bloße Bagatellprobleme, die nicht die technische Funktionstüchtigkeit des Fahrzeugs, sondern dessen Optik und Ausstattung betreffen und denen das Berufungsgericht rechtsfehlerfrei lediglich „Lästigkeitswert“ beigemessen hat.

Unser Kommentar

Der Bundesgerichtshof stellt mit seiner Entscheidung klar, dass das Auftreten zahlreicher Mängel innerhalb eines vergleichsweise kurzen Zeitraums bei einem Neufahrzeug nicht ohne Weiteres die Annahme rechtfertigt, bei dem Fahrzeug handele es sich um ein sogenanntes „Montagsauto“, bei dem ein (weiteres) Nacherfüllungsverlangen für den Käufer unzumutbar ist.

Ein Rücktritt vom Kaufvertrag ohne vorherige Bestimmung einer angemessenen Frist zur Beseitigung des Mangels kann nach der Entscheidung des Bundesgerichtshofs selbst bei zahlreichen Mängeln nur in Betracht kommen, wenn die Art, das Ausmaß und die Bedeutung der aufgetretenen Mängel und der bisherige Geschehensablauf aus Sicht eines verständigen Käufers die Befürchtung rechtfertigen, es handele sich um ein Fahrzeug, das wegen seiner auf herstellungsbedingten Qualitätsmängeln beruhenden Fehleranfälligkeit insgesamt mangelhaft ist und auch zukünftig nicht frei von herstellungsbedingten Mängeln sein wird.

Handelt es sich bei den aufgetretenen Mängeln dagegen überwiegend um bloße Bagatellmängel, die die technische Funktionstüchtigkeit des Fahrzeugs nicht beeinträchtigen, sondern dessen Optik und Ausstattung betreffen, rechtfertigt deren Auftreten auch dann nicht einen Rücktritt des Käufers vom Kaufvertrag ohne erfolglose Fristsetzung zur Beseitigung beanstandeter Mängel oder fehlgeschlagene Nachbesserungsversuche des Verkäufers, wenn sich innerhalb kurzer Zeit zahlreiche „Schönheitsfehler“ gezeigt haben.

Die Entscheidung ist nicht nur für den Autokauf von Bedeutung, sondern präzisiert die Voraussetzungen für einen Rücktritt des Käufers ohne Nachfristsetzung für das gesamte Kaufrecht.



Dr. Hans-Peter Hufschlag

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Düsseldorf

Telefon +49 211 5660 18735

hans-peter.hufschlag@luther-lawfirm.com

Asset Deal: Wahrung der gesetzlichen Schriftform bei der Übernahme von Mietverträgen

(BGH, Urteil vom 30. Januar 2013 – XII ZR 38/12)

Problemstellung

Anders als bei Wohnraummietverhältnissen können die Parteien eines Mietvertrages über Gewerberaum sowohl die Laufzeit des Vertrages, als auch die Kündigungstermine frei vereinbaren, insbesondere von den gesetzlichen Kündigungsfristen abweichen. Führt dies jedoch dazu, dass der Mietvertrag für längere Zeit als ein Jahr abgeschlossen wird, sei es aufgrund einer entsprechend langen Vertragslaufzeit oder aufgrund einer entsprechend langen Kündigungsfrist, so unterliegt der Vertrag gemäß §§ 578 Abs. 1, 550, 126 BGB der gesetzlichen Schriftform. Dies bedeutet, dass der Vertragsinhalt nicht nur schriftlich in einer von beiden Parteien zu unterzeichnenden Urkunde festzuhalten ist, sondern dass auch sämtliche wesentlichen Vertragsbedingungen (die sog. „essentialia negotii“), insbesondere die Mietvertragsparteien, die genaue Bezeichnung des Mietobjekts, die Vertragslaufzeit sowie die Höhe der Miete, in eben jener Urkunde enthalten sein müssen. Soll der Vertragsinhalt im Verlaufe des Mietverhältnisses geändert werden, so sind auch diese Änderungen in einem wiederum der gesetzlichen Schriftform genügenden Nachtrag festzulegen, wobei dieser Nachtrag auf den Ursprungmietvertrag sowie etwaige vorangegangene Änderungen Bezug nehmen und die nicht geänderten Regelungen für weiterhin anwendbar erklären muss.

Genügt der Mietvertrag nicht den Anforderungen der gesetzlichen Schriftform, so macht ihn dies allerdings nicht etwa unwirksam, vielmehr gilt er in einem solchen Falle gemäß § 550 S. 1 BGB als auf unbestimmte Zeit geschlossen mit der Folge, dass er von beiden Parteien unter Einhaltung der gesetzlichen Kündigungsfristen gekündigt werden kann. Ein auf unbestimmte Zeit eingegangenes Mietverhältnis über Geschäftsräume kann gemäß § 580a Abs. 2 BGB am dritten Werktag eines Kalendervierteljahres zum Ablauf des nächsten Kalendervierteljahres gekündigt werden, im Ergebnis also mit einer Frist von (knapp) sechs Monaten zum Quartalsende. Sinn und Zweck dieser Vorschrift ist es, einen potentiellen Erwerber des Mietobjektes, welcher gemäß § 566 BGB kraft Gesetzes

in die Vermieterstellung eintritt, zu schützen und in die Lage zu versetzen, sich alleine aus der Vertragsurkunde über den wesentlichen Vertragsinhalt zu vergewissern.

Was aber passiert, wenn nicht der Vermieter das Mietobjekt veräußert, sondern der Mieter seinen Geschäftsbetrieb im Rahmen eines sog. Asset Deals ganz oder teilweise an einen Dritten verkaufen möchte und der Erwerber anstelle des Mieters in die laufenden Mietverträge eintreten soll? Regelmäßig finden sich in derartigen Kauf- und Übertragungsverträgen entsprechende Klauseln, wonach der Käufer sämtliche Rechte und Pflichten aus den von dem Verkäufer eingegangenen (Miet-) Verträgen anstelle des Verkäufers übernimmt oder zu übernehmen hat. Ist es damit bereits getan oder bedarf es weiterer Handlungen der beteiligten Parteien?

Der Fall

Mit schriftlichem Mietvertrag aus dem Jahre 1996 vermietete die G. GbR ein Gewerbeobjekt an eine Firma N. GmbH zum Betrieb eines Logistikunternehmens. Der Mietvertrag war auf die Dauer von 15 Jahren befristet, das heißt bis zum 31. Mai 2011 fest abgeschlossen. Der Mieterin wurde eine Verlängerungsoption von einmal fünf Jahren eingeräumt. Nach Ablauf der ursprünglichen oder der infolge Ausübung der Option verlängerten Mietzeit sollte sich das Mietverhältnis um jeweils ein weiteres Jahr verlängern, sofern es nicht von einer der Parteien mit einer Frist von sechs Monaten gekündigt wird.

Mit Asset Deal („Kauf- und Übertragungsvertrag über einen Geschäftsbetriebsteil“) vom 26. April 2001 veräußerte die N. GmbH einen Teil ihres Geschäftsbetriebes an die X. GmbH. In dem Vertrag wurde vereinbart, dass die Käuferin anstelle der Verkäuferin in sämtliche Rechte und Pflichten aus den in einer dem Vertrag beigefügten Anlage aufgeführten Verträge eintrete. In dieser Anlage fand sich unter der Überschrift „Raummieten“ eine tabellarische Aufstellung von Mietobjekten, eingeteilt in Standorte, Bezeichnung der jeweiligen Vermieter und Angabe der zu zahlenden Mieten, so unter anderem die Angabe „Standort Hamburg; Vermieter G. GbR; Mietzins EUR 22.900“.

In der Folgezeit zahlte die X. GmbH die Miete an die G. GbR. Sie überreichte der G. GbR zudem eine sie als Mieterin ausweisende Mietbürgschaft und erhielt umgekehrt von der G. GbR die jährlichen Nebenkostenabrechnungen wie auch mehrere Mieterhöhungsverlangen. Auch wenn dies aus den Entscheidungsgründen nicht ausdrücklich hervorgeht, muss zudem die X. GmbH irgendwann vor Ablauf der ursprünglichen Mietzeit (31. Mai 2011) von der in dem Mietvertrag aus dem Jahre 1996 eingeräumten Verlängerungsoption Gebrauch gemacht haben,

denn die G. GbR begehrte in dem gegen die X. GmbH geführten Rechtsstreit die Feststellung, dass zwischen den Parteien ein bis zum 31. Mai 2016 befristetes und bis dahin nicht kündbares Mietverhältnis bestehe. Umgekehrt verlangte die X. GmbH mit ihrer Widerklage die Feststellung, dass das zwischen den Parteien bestehende Mietverhältnis aufgrund Kündigung der X. GmbH vom 30. März 2011 zum 30. September 2011 beendet worden sei. Die Parteien stritten im Ergebnis also um die Frage, ob die X. GmbH zur Zahlung von 56 weiteren Mieten à EUR 22.900 und somit von EUR 1.282.400 verpflichtet sei.

Die Entscheidung

Die klagende Vermieterin unterlag in allen drei Instanzen! Lediglich in erster Instanz konnte sie insoweit einen kleinen Teilerfolg erzielen, als das Landgericht das Mietverhältnis zwischen der G. GbR und der X. GmbH nicht bereits zum 30. September 2011, sondern unter Berücksichtigung der vertraglich festgelegten automatischen Verlängerung um ein Jahr erst zum 31. Mai 2012 für beendet hielt. Sowohl das Oberlandesgericht als auch der Bundesgerichtshof stellten auf die Widerklage der Mieterin hingegen fest, dass das Mietverhältnis infolge der Kündigung der X. GmbH vom 30. März 2011 gemäß § 580a Abs. 2 BGB zum 30. September 2011 beendet war.

Zunächst einmal liege keine Gesamtrechtsnachfolge auf Mieterseite vor, denn weder sei die N. GmbH in die X. GmbH umgewandelt oder mit ihr verschmolzen worden, noch begründe eine etwaige Firmenfortführung im Sinne von § 25 HGB eine Gesamtrechtsnachfolge. Es habe auch keinen Share Deal gegeben, mit welchem die X. GmbH die Gesellschaftsanteile an der N. GmbH erworben hätte, sondern eben „nur“ jenen Asset Deal, mit welchem die X. GmbH die Gesamtheit der einzelnen Wirtschaftsgüter der N. GmbH bzw. eines Betriebsteils erworben hatte. Die Abwicklung eines derartigen Unternehmenskaufes erfordere jedoch für jeden einzelnen Vermögensgegenstand (und dazu gehören auch die laufenden Verträge) einen gesonderten Übertragungsakt; der Erwerber werde nicht Gesamtrechtsnachfolger des Veräußerers, vielmehr liege eine Einzelrechtsnachfolge vor.

Eine solche Einzelrechtsnachfolge bedürfe in Bezug auf die Übernahme laufender Vertragsverhältnisse allerdings einer „dreiseitigen“ Vereinbarung, im vorliegenden Fall also zwischen der N. GmbH als ausscheidender Mieterin, der X. GmbH als eintretender Mieterin sowie der G. GbR als Vermieterin, oder zumindest aber einer Vereinbarung zwischen zwei der beteiligten Parteien, welche durch den dritten Beteiligten zu genehmigen sei. Dies ist ständige Rechtsprechung, denn selbstverständlich kann einem Vermieter gegen seinen Willen kein neuer

Mieter aufgezwungen werden; entsprechendes gilt für andere Vertragsverhältnisse.

Eine derartige Einzelrechtsnachfolge hat der Bundesgerichtshof im konkreten Fall nun ebenso wie die Vorinstanz bejaht: Die erforderliche Übereinkunft zwischen ausscheidendem und eintretendem Mieter finde sich in dem Asset Deal. Darin hätten die N. GmbH und die X. GmbH den schuldbefreienden Eintritt der Erwerberin in die in der Anlage aufgeführten Verträge vereinbart. Diese Vereinbarung sei durch die G. GbR konkludent genehmigt worden, nämlich durch die Entgegennahme der Mietzahlungen und der Mietbürgschaft sowie durch die Adressierung der Nebenkostenabrechnungen und Mieterhöhungsverlangen an die X. GmbH. Infolge dessen sei die X. GmbH anstelle der N. GmbH Partei des in Rede stehenden Mietvertrages mit der G. GbR geworden.

Allerdings habe diese nachträgliche und vertragswesentliche Vereinbarung über den Wechsel der Mietvertragsparteien nicht der gesetzlichen Schriftform im Sinne von § 550 BGB genügt. Zwar unterliege die Genehmigung des Vermieters nicht der gesetzlichen Schriftform und habe daher konkludent erfolgen können. Gleichwohl hätte der eigentliche Mieterwechsel, also die Vereinbarung zwischen ausscheidendem und eintretendem Mieter, dergestalt beurkundet werden müssen, dass sich die vertragliche Stellung des neuen Mieters im Zusammenhang mit dem zwischen dem vorherigen Mieter und dem Vermieter geschlossenen Mietvertrag ergebe. Dies sei durch das Zusammenspiel zwischen dem ursprünglichem Mietvertrag, dem Kauf- und Übertragungsvertrag und dessen Anlage nicht gewährleistet. So fehle es in dem Asset Deal bzw. dessen Anlage bereits an der erforderlichen Bezugnahme auf den ursprünglichen Mietvertrag; die Angaben in der Anlage zu dem Asset Deal (Standort, Bezeichnung des Vermieters und Höhe der zu zahlenden Miete) reichten nach Meinung des Bundesgerichtshofes nicht aus, um den Bezug zu dem ursprünglichen Mietvertrag herzustellen. Die N. GmbH könne gegenüber einem etwaigen späteren Erwerber des Mietobjekts ihre Mieterstellung allein anhand dieser Dokumente nicht nachweisen.

Bedeutsam ist darüber hinaus die weitere Feststellung des Bundesgerichtshofes, dass es der N. GmbH als neuer Mieterin trotz jahrelanger unbeanstandeter Durchführung des Mietvertrages auch nicht nach den Grundsätzen von Treu und Glauben verwehrt gewesen sei, sich auf den Mangel der Schriftform zu berufen. Allein aus dem Umstand, dass die Parteien ihren Pflichten aus dem Mietvertrag über einen längeren Zeitraum nachgekommen sind, könnten sie nicht herleiten, sie hätten darauf vertraut, dass sich der jeweils andere Vertragspartner nicht irgendwann auf die mangelnde Schrift-

form und damit auf die vorzeitige Kündbarkeit des Vertragsverhältnisses berufen würde. Dies komme nur ausnahmsweise in Betracht, wenn die Unwirksamkeit der vereinbarten langfristigen Vertragsdauer zu einem schlechthin untragbaren Ergebnis führen würde, was hier nicht der Fall gewesen sei. Demgemäß konnte die N. GmbH das Mietverhältnis gemäß § 580a Abs. 2 BGB am 30. März 2011 ordentlich zum 30. September 2011 kündigen.



Ole-Jochen Melchior

Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Essen

Telefon +49 201 9220 24028

ole.melchior@luther-lawfirm.com

Unser Kommentar

Die Entscheidung zeigt zum einen, dass das Thema „gesetzliche Schriftform“ bei längerfristigen Gewerberaummietverträgen noch lange nicht vom Tisch ist. Im Gegenteil bestätigt der Bundesgerichtshof noch einmal seine bisherige Rechtsprechung zum Zusammenspiel zwischen dem Ursprungmietvertrag und späteren Änderungen in Form von Nachtragsvereinbarungen. Zur Wahrung der Urkundeneinheit ist deshalb unbedingt darauf zu achten, dass in den Nachträgen ausdrücklich auf den Hauptmietvertrag sowie etwaige vorhergehende Nachtragsvereinbarungen Bezug genommen und klargestellt wird, dass die nicht geänderten Vertragsbestimmungen unverändert weitergelten sollen.

Besondere Bedeutung hat die Entscheidung zudem für den Asset Deal. Schon allein weil dieser nicht der notariellen Beurkundung bedarf, sondern vielmehr privatschriftlich zwischen Veräußerer und Erwerber vereinbart werden kann, sollten die Parteien ein besonderes Augenmerk darauf legen, die von dem Erwerber zu übernehmenden Mietverhältnisse so exakt und so detailliert wie möglich zu beschreiben. Die weit verbreitete Praxis, dem Vertragswerk eine tabellarische Auflistung der zu übernehmenden Verträge beizufügen, erweist sich als gefährlich. Der Asset Deal muss letztlich den Anforderungen genügen, die der Bundesgerichtshof an Nachtragsvereinbarungen zu Gewerberaummietverträgen stellt. Aus Sicht des Erwerbers sollte er des Weiteren eine Regelung enthalten, was geschieht, wenn der Vermieter seine Zustimmung zu der Vertragsübernahme verweigern sollte. Umgekehrt sollte der Veräußerer sicherstellen, dass der Erwerber ihn von den Verbindlichkeiten aus den zu übernehmenden Verträgen freistellt.

Um aber wirklich Rechtssicherheit zu erlangen, geht im Ergebnis kein Weg daran vorbei, den Mieterwechsel im Rahmen einer formgerechten, dreiseitigen Nachtragsvereinbarung zwischen Vermieter, altem und neuem Mieter festzuhalten. Andernfalls besteht das Risiko, dass eine der Parteien – Vermieter oder neuer Mieter – das Mietverhältnis auch noch nach Jahren der reibungslosen Durchführung überraschend vorzeitig kündigt.

Kein Ersatz von Aus- und Einbaukosten im Rahmen der Mängelbeseitigung bei Kaufverträgen zwischen Unternehmen

(BGH, Urteil vom 17. Oktober 2012 – VIII ZR 226/11)

Der Fall

Die im Sportplatzbau tätige Klägerin erwarb bei der Beklagten Kunststoffgranulat eines Drittunternehmens als Material zur Herstellung von Kunstrasenplätzen. Nachdem die Klägerin das Granulat bereits bestimmungsgemäß hatte verbauen lassen, stellte sich heraus, dass das Material mangelhaft war. Daher lieferte die Beklagte der Klägerin nach entsprechender Aufforderung kostenlos Ersatzmaterial. Die weitergehende Forderung der Klägerin, das mangelhafte Granulat aus- und das Ersatzmaterial einzubauen, lehnte die Beklagte hingegen ab.

Die Klägerin beauftragte daraufhin ein Drittunternehmen mit der Durchführung der erforderlichen Aus- und Einbauarbeiten. Hinsichtlich der von ihr insoweit aufgewandten Beträge verlangte sie im Anschluss Ersatz von der Beklagten, die eine Zahlungsverpflichtung indes zurückwies.

Sowohl vor dem Landgericht als auch vor dem Oberlandesgericht blieb die Klägerin mit ihrem Begehren erfolglos. Beide Instanzgerichte verneinten einen Ersatzanspruch der Klägerin mit der Begründung, die Beklagte habe durch ihre Weigerung, das mangelhafte Granulat aus- und das gelieferte Ersatzmaterial einzubauen, nicht gegen die ihr gemäß § 439 Abs. 1 BGB obliegende Pflicht zur Nacherfüllung verstoßen. Diese beinhalte nämlich keine entsprechende Aus- und Einbauverpflichtung.

Mit der vom Oberlandesgericht zugelassenen Revision hat die Klägerin ihr Begehren vor dem Bundesgerichtshof weiterverfolgt. Dies indes ohne Erfolg.

Die Entscheidung

In seinem Urteil hat der Bundesgerichtshof die Entscheidungen der Vorinstanzen bestätigt.

Zwar, so führt der Bundesgerichtshof aus, sei in Übereinstimmung mit der jüngeren Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH vom 16. Juni 2011 – Az.: C-65/09 und C-87/09) sowie des Bundesgerichtshofs (BGH vom 21. Dezember 2011 – Az.: VIII ZR 70/08) die Regelung des § 439 Abs. 1 BGB im Lichte der maßgeblichen Richtlinie 1999/44/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. Mai 1999 zu bestimmten Aspekten des Verbrauchsgüterkaufs und der Garantien für Verbrauchsgüter („Verbrauchsgüterrichtlinie“) dahin auszulegen, dass die Nacherfüllungsvariante „Lieferung einer mangelfreien Sache“ neben dem Ausbau und Abtransport der mangelhaften Kaufsache auch den Einbau der als Ersatz gelieferten Sache erfasse. Allerdings, so der Bundesgerichtshof weiter, sei diese richtlinienkonforme Auslegung auf den Verbrauchsgüterkauf im Sinne des § 474 Abs. 1 BGB beschränkt und erstrecke sich nicht auf Kaufverträge zwischen Unternehmern oder zwischen Verbrauchern.

Zur Begründung verweist der Bundesgerichtshof auf den Anwendungsbereich der Verbrauchsgüterrichtlinie und legt dar, dass dessen Ausdehnung durch den deutschen Gesetzgeber nicht beabsichtigt gewesen sei. Dessen Verständnis der Regelung des § 439 Abs. 1 BGB sei bis zu der in Bezug genommenen Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH vom 16. Juni 2011 – Az.: C-65/09 und C-87/09) stets gewesen, dass eine Ersatzlieferung eine vollständige Wiederholung der Leistungen, zu denen der Verkäufer gemäß § 433 Abs. 1 BGB verpflichtet ist, d.h. die Übertragung des Besitzes und die Verschaffung des Eigentums an einer mangelfreien Sache, beinhalte – nicht weniger, aber auch nicht mehr.

Aus diesem Grunde spreche aus Sicht des Bundesgerichtshofs nichts dafür, dass der Gesetzgeber die Nachlieferungsspflicht gemäß § 439 Abs. 1 BGB einheitlich für alle Kaufverträge geregelt hätte, wenn ihm die spätere Auslegung der Verbrauchsgüterrichtlinie durch den Europäischen Gerichtshof bekannt gewesen wäre. Vielmehr sei davon auszugehen, dass der Gesetzgeber die Umsetzung der Vorgaben der Richtlinie für die Nachlieferungsspflicht auf den Verbrauchsgüterkauf beschränkt hätte, wenn ihm seinerzeit bereits bekannt gewesen wäre, dass der Europäische Gerichtshof der Nachlieferung einen über die Wiederholung der Verkäuferpflichten hinausgehenden, in den Werkvertrag hineinreichenden Inhalt zuweist.

Unser Kommentar

Die Entscheidung des Bundesgerichtshofs überzeugt sowohl im Ergebnis als auch in ihrer Begründung.

Wie der Bundesgerichtshof zutreffend darlegt, ist der deutsche Gesetzgeber bei der Reform des Kaufrechts erkennbar von einem engeren Verständnis der Reichweite des in § 439 Abs. 1 BGB normierten Nacherfüllungsanspruchs ausgegangen. Nach dem Verständnis des deutschen Rechts können Aus- und Einbaukosten nämlich lediglich im Wege des Schadensersatzes wegen einer Verletzung des Integritätsinteresses (so genannter „Mangelfolgeschäden“), nicht jedoch unter dem Gesichtspunkt eines bestehenden Erfüllungsanspruchs, geltend gemacht werden. Verschuldensunabhängige Schadensersatzansprüche des Käufers wollte der Gesetzgeber erklärtermaßen nicht einführen. Vielmehr sollte der Nacherfüllungsanspruch in Bezug auf das zu befriedigende Interesse des Käufers nicht weitergehen als dessen ursprünglicher Erfüllungsanspruch. Kurz und prägnant drückt dies der Bundesgerichtshof in seiner Entscheidung aus: „Der Käufer soll mit der Nacherfüllung das erhalten, was er vertraglich zu beanspruchen hat“ – aber eben auch nicht mehr.

Für die Praxis bringt die Entscheidung eine wünschenswerte Klarstellung, da die Rechtslage aufgrund der vorstehend zitierten Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs sowie des Bundesgerichtshofs für bestimmte Konstellationen bislang letztlich ungeklärt war. So stand zwar fest, dass der Verkäufer bei einem Verbrauchsgüterkauf im Sinne des § 474 Abs. 1 BGB die Kosten für den Ein- und Ausbau mangelhafter Ware tragen muss, eine Unsicherheit bestand indes für alle anderen Geschäfte, namentlich solche zwischen Unternehmen sowie zwischen Privatpersonen. Diese Unsicherheit ist durch die Entscheidung des Bundesgerichtshofs nunmehr beseitigt.

Zu beachten gilt allerdings, dass eine Verpflichtung des Verkäufers zum Ersatz von Aus- und Einbaukosten in den genannten Konstellationen auch weiterhin dann besteht, wenn dem Verkäufer in Bezug auf die Mangelhaftigkeit der verkauften Sache ein Verschuldensvorwurf gemacht werden kann oder dieser sich gegenüber dem Käufer nicht nur zur Lieferung, sondern zusätzlich auch zum Einbau der Sache verpflichtet hat.



Benjamin Schwenker

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Düsseldorf

Telefon +49 211 5660 15864

benjamin.schwenker@luther-lawfirm.com

Wirksamkeit der klauselmäßigen Vereinbarung des Lastschrifteinzugs im Abbuchungsauftragsverfahren

(BGH, Urteil vom 13. Dezember 2012 – IX ZR 1/12)

Der Fall

Die Schuldnerin handelte mit Kraftfahrzeugen, deren Einkauf die Beklagte, eine Bank, nach Maßgabe eines von ihr verwendeten formularmäßigen Rahmenvertrags finanzierte. Für die fest vereinbarten Teiltilgungen, die Darlehenstilgungen am Laufzeitende und die monatlichen Zinsen wurden nach dem Rahmenvertrag Zahlungen im Abbuchungsverfahren von einem bestimmten Konto der Schuldnerin bei ihrer Hausbank (Sparkasse) vereinbart. Die Schuldnerin erteilte ihrer Hausbank einen entsprechenden Abbuchungsauftrag. Im Juni und Juli 2009 zog die Beklagte Teiltilgungen eines Einzeldarlehens von dem Konto der bereits zahlungsunfähigen Schuldnerin ein. Aufgrund eines Eigenantrags vom 21. September 2009 wurde über das Vermögen der Schuldnerin am 1. Januar 2010 das Insolvenzverfahren eröffnet und der Kläger zum Insolvenzverwalter bestellt. Er hat die Einzüge im Juni und Juli 2009 als inkongruente Deckungen angefochten und verlangte sie zur Masse zurück.

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Das Berufungsgericht hat die Beklagte im Umfang der nur teilweise eingelegten Berufung verurteilt und die Revision zugelassen.

Die Entscheidung

Die Revision der Beklagten hatte Erfolg und führte zur Wiederherstellung des landgerichtlichen Urteils.

Nach Auffassung des IX. Zivilsenats sind die streitigen Lastschrifteinzüge der Beklagten nicht nach § 131 Abs. 1 Nr. 2 InsO anfechtbar. Weder ist die im Rahmenvertrag begründete Verpflichtung der Schuldnerin, ihre Hausbank zu Gunsten der Beklagten mit der Abbuchung vorgelegter Lastschriften über Darlehenstilgungen und Zinsen zu beauftragen, nach § 307 Abs. 1 BGB unwirksam, noch haben die angefochtenen Zahlungen der Beklagten eine Deckung verschafft, die sie selbst ohne

Vereinbarung des Abbuchungsauftragsverfahrens in dieser Art nicht zu beanspruchen hatte.

Mit Blick auf die Frage der Wirksamkeit einer klauselmäßigen Vereinbarung des Abbuchungsverfahrens teilt der IX. Senat die Rechtsprechung des VIII. Senats (Urteil vom 14. Oktober 2009 – VIII ZR 96/07, WM 2010, 277) nicht uneingeschränkt. Der VIII. Senat hat Klauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die das Abbuchungsauftragsverfahren als Zahlungsweise vorsehen, für eine regelmäßig unangemessene Benachteiligung durch den Verwender gehalten, selbst wenn der andere Teil Kaufmann oder Unternehmer ist. Dieser weitreichenden Auffassung steht nach Meinung des IX. Senats allerdings schon der Wille des Gesetzgebers entgegen, der zur Harmonisierung des Rechtsrahmens für unbare Zahlungen im europäischen Binnenrecht die rechtlichen Rahmenbedingungen für die SEPA-Lastschriftverfahren geschaffen hat (vgl. BT-Drucks. 16/11643, S. 66). Daher muss es nach Auffassung des IX. Senats grundsätzlich möglich sein, die Verwendung bestimmter Zahlungsverfahren zwischen dem Zahlungsempfänger und dem zahlenden Unternehmen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen vorzusehen.

Eine Ausnahme hiervon und damit eine unangemessene Benachteiligung kann nach Auffassung des IX. Senats allerdings dann gegeben sein, wenn in dem Klauselwerk ein ganz bestimmter Inhalt des Abbuchungsauftrags vorgeschrieben wird, der eine Erstattungsvereinbarung zwischen Schuldner und Bank nicht zulässt. Ein solcher Fall konnte in dem vom Senat zu beurteilenden Sachverhalt allerdings nicht gesehen werden. Unabhängig von der Frage, ob die Klausel zur Teilnahme am Abbuchungsauftragsverfahren wirksam ist oder nicht, sind die im Juni und Juli 2009 geleisteten Zahlungen nach Auffassung des Senats nicht inkongruent im Sinne des § 131 InsO. Vielmehr können Zahlungen mittels – unterstellt unzulässigen – Auftragsabbuchungsverfahrens nicht mit Fällen verglichen werden, in denen der Gläubiger eine ihm nicht zustehende Aufrechnungsmöglichkeit erlangt hat. Denn die Beklagte hatte Anspruch auf Begleichung ihrer Geldforderungen durch Zahlung und Zahlung hat sie aus dem Bankguthaben der Schuldnerin erhalten. Insbesondere handele es sich beim Abbuchungsauftragsverfahren um ein in unternehmerischen Geschäftsbeziehungen verkehrübliches Zahlungsverfahren. Dies werde nicht zuletzt dadurch belegt, dass das Abbuchungsauftragsverfahren im Lastschriftabkommen der Banken behandelt wird, seit dem 1. November 2009 in § 675x BGB erfasst und im SEPA-Firmenlastschriftverfahren weiter entwickelt worden ist.

Da es beim Abbuchungsauftragsverfahren im Gegensatz zum Einzugsermächtigungsverfahren keiner Genehmigung des Schuldners gegenüber seiner Bank mehr bedarf, können

Zahlungen im Wege des Abbuchungsverfahrens allerdings dann inkongruent sein, wenn sie vor Fälligkeit des Anspruchs erfolgen. Denn beim Abbuchungsauftragsverfahren tritt die Erfüllung des Anspruchs im Valutaverhältnis mangels erforderlicher Genehmigung des Schuldners früher ein. Ein solcher Fall lag in der hier zu entscheidenden Fallkonstellation allerdings nicht vor.

Unser Kommentar

Mit Blick auf die Entwicklung des SEPA-Lastschriftverfahrens ist der IX. Senat des BGH zutreffenderweise zu dem Ergebnis gelangt, dass eine formularmäßige Vereinbarung des Abbuchungsauftragsverfahrens als Zahlungsweise zulässig sein muss, da ansonsten dieses Verfahren im unternehmerischen Geschäftsverkehr faktisch nicht in Betracht käme. Obwohl es für die entscheidungserhebliche Frage der Inkongruenz nach § 131 InsO auf die Frage der Wirksamkeit des formularmäßig vereinbarten Abbuchungsauftragsverfahrens überhaupt nicht ankam, hat der IX. Senat die Gelegenheit genutzt, in einem Obiter Dictum die restriktive Rechtsprechung des VIII. Senats zu korrigieren.

Die Rechtsprechung des IX. Senats führt auch nicht zu einer unangemessenen Belastung des Vertragspartners des Klauselverwenders. Zum einen bleibt die Möglichkeit, dass der Vertragspartner des Klauselverwenders mit seiner Bank, an die sich der Abbuchungsauftrag richtet, die Erstattung unberechtigter Lastschriften des Begünstigten vereinbart. Zum anderen besteht im Falle zu Unrecht von der Bank abgebuchter Forderungen in der Regel die Möglichkeit, durch Aufrechnung gegen andere Forderungen der Bank einen unberechtigten Lastschrifteinzug ohne unangemessenes Risiko auszugleichen. Von besonderen Fallgestaltungen abgesehen ist die klauselmäßige Vereinbarung des Abbuchungsauftragsverfahrens damit in der Regel nicht nur ein praktikabler, sondern auch die Interessen von Klauselverwender und seinem Vertragspartner hinreichend wählender Weg des Zahlungsverkehrs.



Dr. Stephan Bausch, D.U.

Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Düsseldorf

Telefon +49 211 5660 18746

stephan.bausch@luther-lawfirm.com

Impressum

Verleger: Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Anna-Schneider-Steig 22, 50678 Köln, Telefon +49 221 9937 0

Telefax +49 221 9937 110, contact@luther-lawfirm.com

V.i.S.d.P.: Ole-Jochen Melchior, Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Gildehofstraße 1

45127 Essen, Telefon +49 201 9220 24028

ole.melchior@luther-lawfirm.com

Grafische Gestaltung/Art Direction: VISCHER&BERNET GmbH

Agentur für Marketing und Werbung, Mittelstraße 11/1

70180 Stuttgart, Telefon +49 711 23960 0, Telefax +49 711 23960 49

contact@vischer-bernet.de

Druck: Zarbock GmbH & Co. KG

Sontraer Straße 6, 60386 Frankfurt a. M., Telefon +49 69 420903 0

Telefax +49 69 420903 50, team@zarbock.de

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

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH berät in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zu den Mandanten zählen mittelständische und große Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH ist das deutsche Mitglied von Taxand, einem weltweiten Zusammenschluss unabhängiger Steuerberatungsgesellschaften.

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH ist nach dem Qualitätsstandard ISO 9001 zertifiziert.

Berlin, Dresden, Düsseldorf, Essen, Frankfurt a. M., Hamburg, Hannover, Köln, Leipzig, München, Stuttgart
Brüssel, Budapest, London, Luxemburg, Shanghai, Singapur

Ihren Ansprechpartner finden Sie auf www.luther-lawfirm.com

Auf den Punkt. Luther.

