
Newsletter, 3. Quartal 2011

Automotive

Erdbeben in Japan + Produktionsstillstand = Schadensersatz?	Seite 2
Erhebliche Kürzung des Ausgleichsanspruches aufgrund von fortgesetzter Vermittlungstätigkeit (BGH – Beschluss vom 3. Mai 2011 – VIII ZR 63/09)	Seite 3
Bundesgerichtshof entscheidet zur Herstellergarantie beim Kfz-Kauf (BGH, Urteil vom 6. Juli 2011 – VIII ZR 293/10)	Seite 4
Passivierung der Verpflichtung aus einer Rückverkaufsoption im Kfz-Handel (BFH – Urteil vom 17. November 2010 – I R 83/09)	Seite 5
Kfz-Hersteller können Vertragswerkstätten frei auswählen (BGH – Urteil vom 30. März 2011 – KZR 7/09)	Seite 6
Automobilbranche: Kehrtwende bei Verwendung von Marken durch unabhängige Werkstätten und Händler? (BGH – Urteil vom 14. April 2011 – I ZR 33/10)	Seite 8
Beweislast für einen Mangel der Kaufsache nach Durchführung von Nachbesserungsarbeiten (BGH – Urteil vom 9. März 2011 – VIII ZR 266/09)	Seite 10
Patronatserklärungen als befristetes Sanierungsinstrument	Seite 12

Erdbeben in Japan + Produktionsstillstand = Schadensersatz?

Sind das Beben in Japan und die hierdurch verursachten Lieferengpässe bei Zulieferteilen gleichbedeutend mit Schadensersatzansprüchen wegen Lieferverzugs, wenn die fehlenden Teile zum Produktionsausfall beim OEM führen? Zum Glück für die Zulieferer und zum Leidwesen derjenigen in der Lieferkette, deren Fertigung in Mitleidenschaft gezogen wurde, geht diese Gleichung in den meisten Fällen nicht auf. Doch wie sind hier die Verantwortlichkeiten verteilt?

Das tragische Erdbeben in Japan war Anlass für zahlreiche Unternehmen in der Lieferkette, nach langer Zeit einmal wieder die sonst nur flüchtig zur Kenntnis genommenen Vertragsklauseln auf den hinteren Seiten ihrer Rahmenlieferverträge – üblicherweise kurz vor den Unterschriftenzeilen – in genaueren Augenschein zu nehmen: Force Majeure. Vertraglich geregelt ist dort üblicherweise, dass in für den Schuldner (Zulieferer) unvorhersehbaren und nicht beherrschbaren Situationen die vereinbarten Leistungszeiten, also insbesondere vereinbarte Liefertermine, um die Dauer des Leistungshindernisses verlängert werden. Meist werden tatsächlich oder vermeintlich beispielhafte Fälle hierfür aufgeführt (von Naturkatastrophen über Unruhen bis hin zu Maßnahmen von Arbeitskämpfen). Oft werden auch bestimmte Zeiträume definiert, nach welchen eine oder beide der Vertragsparteien vom Vertrag Abstand nehmen dürfen.

Doch was ist eigentlich „Force Majeure“ oder Höhere Gewalt? Nach der Rechtsprechung in Deutschland ist Höhere Gewalt nur ein (i) unvorhersehbares, (ii) mit zumutbaren Vorkehrungen nicht abwendbares, (iii) von außen kommendes, also betriebsfremdes Ereignis. Das Erdbeben in Japan? Ja. Unruhen in Arabien? Ja. Streiks in Frankreich? Fraglich. Der Brand in der Raffinerie? Nein, da nicht betriebsfremd (vgl. BGH NJW 1987, 1938, 1993; Kreuzfahrt). Doch was gilt, wenn sich eine Klausel nicht an die o.g. Trias (i) - (iii) hält und damit der nach deutschem Recht besonders harschen AGB-Kontrolle zum Opfer fällt oder wenn gar nichts vereinbart ist, etwa weil beide Seiten in Bestellung und Auftragsbestätigung auf ihre jeweiligen widersprechenden AGB verweisen?

In diesem Fall geraten die Vertragsparteien unter deutschem Recht auf ein Rechtsgebiet, das zwar grundsätzlich sehr gut erforscht ist, dennoch aber neben einigen rechtlich-dogmatischen (Un-)Tiefen auch im jeweiligen Einzelfall einige

Auslegungsprobleme aufweisen kann. So muss die Zulieferbeziehung darauf untersucht werden, ob der Lieferant eine Gattungsschuld oder – die eingeschränkte Form hiervon – eine Vorratsschuld übernommen hat. In diesem Fall trifft ihn grundsätzlich eine Beschaffungspflicht und kann er seine Lieferpflicht nicht bereits dadurch vermeiden, dass er auf die ausgebliebene Belieferung durch seinen Lieferanten verweist. Der Einwand der Unmöglichkeit der Leistung oder auch nur eines vorübergehenden Leistungshindernisses setzt in diesem Fall mehr voraus. Entweder muss die Leistung aus der Gattung insgesamt unmöglich sein. Mindestens aber muss der Lieferant im Streitfall beweisen können, dass das Lieferhindernis unvorhersehbar war und er sich um eine anderweitige Belieferung konkret bemüht hat, das Leistungshindernis für ihn aber mit zumutbaren Mitteln nicht zu beseitigen war (BGH NJW 1994, 515, 516; „Porsche 959“). Die Beweislast liegt insoweit aber in jedem Fall beim Lieferanten. Ein pauschaler Hinweis auf Lieferschwierigkeiten in Japan oder den Brand in der (eigenen oder Zulieferer-) Fertigung genügt insoweit jedenfalls nicht. Vielmehr muss der Lieferant konkret benennen können, um welche Alternativen er sich bemüht hat und weshalb dies erfolglos geblieben ist bzw. noch weitergehende und teurere Maßnahmen seine „Opfergrenze“ überschritten hätten. Gelingt ihm dies nicht, bleibt er den Entlastungsbeweis schuldig, das Verstreichen des vereinbarten Liefertermins nicht zu vertreten zu haben, und haftet er eben doch auf Schadensersatz.

Kann insoweit bereits das Single Sourcing als solches einen Verstoß gegen die gebotene Sorgfalt darstellen und den Einwand des säumigen Lieferanten, er habe seine fehlende Lieferfähigkeit nicht zu vertreten, damit ausschließen? Auch hierauf dürfte es keine allgemeingültige Antwort geben, die sämtliche Fälle abdeckt. Relevant dürfte hierbei sein, um welcher Art von Teilen es sich jeweils handelt, ob das betreffende Teil speziell für diesen Einsatz entwickelt oder angepasst werden musste, wem gewerbliche Schutzrechte hieran zustehen, welche Investitionen das Aufbauen weiterer Lieferanten erforderlich machen würde, insbesondere ob Formen und Werkzeuge zusätzlich angeschafft werden müssten, ob eine Qualifizierung und Freigabe weiterer Vorlieferanten überhaupt kurzfristig möglich wäre etc.

In jedem Fall sollte ein betroffener Zulieferer aber eines nicht versäumen: seinen Kunden unverzüglich Mitteilung über das Auftreten eines Aktes Höherer Gewalt zu machen. Unabhängig von den o.g. Erwägungen kann auch eine verspätete Mitteilung sonst als Verletzung einer nebenvertraglichen Pflicht allein schon deshalb Schadensersatzansprüche gegen den Lieferanten begründen.



Volker Steimle, Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Köln
Telefon + 49 221 9937 24820
volker.steimle@luther-lawfirm.com

Erhebliche Kürzung des Ausgleichsanspruches aufgrund von fortgesetzter Vermittlungstätigkeit

(BGH – Beschluss vom 3. Mai 2011 – VIII ZR 63/09)

Der BGH hat am 3. Mai 2011 die Nichtzulassungsbeschwerde eines Vertragshändlers gegen ein Urteil des OLG Köln (Az.: 19 U 108/08 vom 6. April 2009) zum Ausgleichsanspruch eines Vertragshändlers abgelehnt (Az. VIII ZR 63/09). Das von der Klägerin angegriffene Urteil des OLG Köln ist damit rechtskräftig. Hiernach war der Ausgleichsanspruch des Händlers im Rahmen der Billigkeit um insgesamt 85% zu reduzieren, u. a. weil dieser nach Beendigung des Händlervertrages sowohl als Vertragswerkstatt als auch als Handelsvertreter für einen Vertragshändler des Herstellers tätig war. In der Branche war es bisher hochumstritten, ob in diesen Fällen ein Abzug wenn ja in welcher Höhe anzusetzen ist.

Die Entscheidung basiert auf folgendem Sachverhalt: Nachdem der Hersteller den Vertragshändlervertrag der Klägerin im Jahr 2001 gekündigt hatte, schloss diese mit dem Hersteller einen Vertragswerkstattvertrag ab, so dass sie weiterhin unter der Marke des Herstellers Reparatur- und Wartungsleistungen sowie Garantie- und Kulanzleistungen erbringen konnte. Außerdem vereinbarte sie mit einem Vertragshändler des Herstellers einen Handelsvertretervertrag. Hiernach erhielt sie für jedes von ihr vermittelte und vom Vertragshändler abgeschlossene Geschäft eine Provision. Im Agenturvertrag war außerdem geregelt, dass vom Hersteller gewährte Verkaufshilfen wie Zulassungsprämien und Rückerstattungen an den Vermittler weiter gegeben werden, so dass sie auch von ihm als verkaufsfördernde Mittel eingesetzt werden konnten. Die Klägerin meldete ihren Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB dennoch in voller

Höhe an. Der Hersteller verweigerte die Zahlung, da der ehemalige Händler aufgrund des Handelsvertretervertrages und des Vertragswerkstattvertrages seinen Kundenstamm weiterhin vollumfänglich nutzen könne.

Das Oberlandgericht Köln urteilte, dass die Tätigkeit als Handelsvertreter und Vertragswerkstatt bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs nach § 89b HGB in beträchtlicher Höhe zu berücksichtigen seien. Grundsätzlich gewähre der Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB (analog) dem Vertragshändler eine Gegenleistung dafür, dass mit der Beschaffung des Kundenstammes dem Hersteller eine Leistung erbracht wurde, die während der bisherigen Vertragszeit noch nicht abgegolten wurde und die wegen Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht mehr vergütet werde. Jedoch bedürfe es eines großzügigen Billigkeitsabschlages aufgrund der Möglichkeit des ehemaligen Vertragshändlers, nunmehr im Rahmen seiner Vermittlungstätigkeit und als Vertragswerkstatt den Kundenstamm in ganz erheblichem Maß und mit vergleichbarem wirtschaftlichem Ergebnis weiterhin zu nutzen. Hierbei sei es auch unerheblich, dass der „Anschlussvertrag“ ein Handelsvertretervertrag sei und nicht mit dem Hersteller selbst, sondern mit dessen Vertragshändler abgeschlossen wurde. Entgegen der Ansicht des Herstellers führe dies allerdings nicht zu einem vollständigen Entfallen des Ausgleichsanspruchs. Denn nicht nur der ehemalige Händler könne weiterhin Vorteile aus dem Kundenstamm ziehen, sondern auch der Hersteller selbst. So könne dieser den Kundenstamm nutzen und ihn z.B. einem anderen

Vertragshändler zuteilen. Im vorliegenden Fall hat das OLG Köln daher einen Billigkeitsabzug von 85 % angenommen (50 % Vermittlungstätigkeit, 25 % Sogwirkung der Marke und 10 % Tätigkeit als Vertragswerkstatt). Diese Entscheidung ist aufgrund der Zurückweisung der Nichtzulassungsbeschwerde des BGH nunmehr rechtskräftig.

Die Entscheidung macht deutlich, dass eine Weiterführung von Verkaufstätigkeiten für den selben Hersteller nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zu erheblichen Abschlägen im Rahmen der Billigkeitskontrolle führt, wenn sich die Vertriebstätigkeit weitgehend mit der eines Vertragshändlers vergleichen lässt und diese zeitnah an das beendete Vertragsverhältnis anschließen. Ein geringerer Abschlag ist angemessen, wenn der ehemalige Vertragshändler den Kundenstamm im Rahmen seiner Tätigkeit als autorisierte Vertragswerkstatt nutzen kann.



**Anne Wegner, LL.M., Partnerin
(European University Institute)**

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Düsseldorf
Telefon +49 211 5660 18742
anne.wegner@luther-lawfirm.com



Sophie Oberhammer

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Düsseldorf
Telefon +49 211 5660 25040
sophie.oberhammer@luther-lawfirm.com

Bundesgerichtshof entscheidet zur Herstellergarantie beim Kfz-Kauf

(BGH, Urteil vom 6. Juli 2011 – VIII ZR 293/10)

Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass bei einer formularmäßig gestalteten Kfz-Herstellersgarantie, die im Zeitpunkt der Übernahme nur gegen Zahlung eines zusätzlichen Entgelts gewährt worden ist, die Garantieleistung von der Durchführung von regelmäßigen Wartungsarbeiten in Vertragswerkstätten des Fahrzeugherstellers nicht ohne Rücksicht darauf abhängig gemacht werden darf, ob der Garantiefall auf eine unterlassene Wartung zurückzuführen ist. Besteht die Gegenleistung für die Garantie in dem dafür entrichteten Entgelt, so stelle sich eine AGB-Klausel, die die Erbringung von Garantieleistungen von der Wahrung bestimmter Wartungsanforderungen unabhängig davon abhängig macht, ob die Überschreitung des Wartungsintervalls für den eingetretenen Garantiefall ursächlich ist, als unangemessene Benachteiligung des Kunden dar und sei deshalb unwirksam.

In dem vom Bundesgerichtshof entschiedenen Fall hatte der beklagte Fahrzeughersteller in seinen formularmäßig gestalteten Garantiebedingungen Garantieansprüche des Kunden unter anderem an die Bedingung geknüpft, dass das Fahrzeug gemäß den im Serviceheft beschriebenen Vorschriften

(jährlich oder nach einer Fahrleistung von jeweils 20.000 km) bei einem Vertragshändler unter ausschließlicher Verwendung von Originalteilen gewartet und die ordnungsgemäße Wartung im Serviceheft bestätigt worden sein muss. Der Bundesgerichtshof hat die Sache zur neuen Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückverwiesen, weil es noch weitere Feststellungen zu der Frage bedarf, ob die Garantie vorliegend gegen Zahlung eines Entgelts gewährt wurde.



Dr. Hans-Peter Hufschlag

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Düsseldorf
Telefon +49 211 5660 18735
hans-peter.hufschlag@luther-lawfirm.com

Passivierung der Verpflichtung aus einer Rückverkaufsoption im Kfz-Handel

(BFH – Urteil vom 17. November 2010 – I R 83/09)

Der Fall

Zu den handelsrechtlichen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung gehört die Pflicht des Unternehmers, in seiner Bilanz für den Schluss eines Geschäftsjahres seine Verbindlichkeiten (Schulden) vollständig auszuweisen.

Kfz-Händler verpflichten sich häufig, die Fahrzeuge nach Ablauf einer bestimmten Vertragslaufzeit auf Verlangen des Käufers zu einem bereits beim Verkauf des Neuwagens festgelegten Preis zurückzukaufen. Regelmäßig liegt der Preis für den Rückkauf über dem Marktwert der Fahrzeuge, so dass den Händlern aus dem Rückkauf Verluste drohen. Die Finanzverwaltung vertritt daher die Auffassung, dass ein Kfz-Händler wegen einer gegenüber einer Leasinggesellschaft oder Autovermietung bestehenden Rückkaufverpflichtung lediglich eine Rückstellung für drohende Verluste aus einzelnen Rücknahmegeschäften bilden könne. In der Steuerbilanz darf eine solche Rückstellung jedoch nicht gebildet werden.

Dem hat der BFH bereits in einem Urteil aus dem Jahr 2007 (IV R 52/04) widersprochen und entschieden, dass für die von einem Kfz-Händler mit Abschluss des Fahrzeugkaufvertrages übernommene Rückkaufverpflichtung zu einem verbindlich festgesetzten Preis eine Verbindlichkeit auszuweisen ist. Hierauf reagierte die Finanzverwaltung mit einem Nichtanwendungserlass (BMF-Schreiben vom 12. August 2009, IV C 6 – S 2137/09/10003) und argumentierte, dass in der Begründung der Entscheidung die detaillierte Auseinandersetzung mit der bisherigen Beurteilung durch die Rechtsprechung fehle, wonach in diesen Fällen eine steuerlich unzulässige Drohverlustrückstellung auszuweisen sei.

In seinem kürzlich veröffentlichten Urteil vom 17. November 2010 (Az.: I R 83/09) stellt der BFH nunmehr unmissverständlich klar, dass es sich in derartigen Fällen um eine Verbindlichkeit und nicht um eine Drohverlustrückstellung handelt.

Die Entscheidung

I. Sachverhalt

Im entschiedenen Fall betrieb eine GmbH im Streitjahr 1998 einen Kfz-Handel und verkaufte aufgrund von Rahmenverträgen Fahrzeuge an verschiedene Autovermietungsgesellschaften. In den Rahmenverträgen verpflichtete sich die Händlerin zu einem späteren Rückkauf der verkauften Neufahrzeuge zu einem vorab verbindlich festgelegten Preis. Maßgebend war ein von der Dauer der Nutzung des jeweiligen Fahrzeugs abhängiger Prozentsatz des Listenpreises. Machten die Vertragspartner der GmbH von dem Recht auf Rückgabe des jeweiligen Fahrzeugs keinen Gebrauch, war die GmbH in bestimmten Fällen verpflichtet, einen sogenannten No-return Bonus zu zahlen.

In ihrem Jahresabschluss zum 31. Dezember 1998 passivierte die GmbH eine Rückstellung für Ertragsminderungen aus Rücknahmeverpflichtungen in Höhe von DM 2,6 Mio. Sie bemaß die Rückstellungen nach der Höhe der erwarteten No-return-Zahlungen und dem Marktwert der Fahrzeuge. Tatsächlich musste die GmbH im folgenden Jahr 5.959 Fahrzeuge zurücknehmen. Daraus entstand ihr ein Verlust in Höhe von DM 10,3 Mio., der aus der Differenz zwischen den garantierten Ankaufspreisen und den tatsächlichen Verkaufspreisen der Fahrzeuge resultierte.

Das Finanzamt versagte die gewinnmindernde Berücksichtigung der Rückstellungen, während das Finanzgericht und im Anschluss auch der BFH der hiergegen gerichteten Klage stattgaben.

II. Entscheidungsgründe

Nach Auffassung des BFH stellt eine beim Verkauf von Neuwagen eingegangene Rückverkaufsoption eine wirtschaftlich und rechtlich selbständige Leistung dar, die losgelöst von einem nachfolgenden Rückkaufgeschäft zu beurteilen ist. Aus diesem Grund könne – entgegen dem Nichtanwendungserlass des BMF – die Belastung aus der Option nicht mit dem wirtschaftlichen Vorteil in Form des Anspruchs auf Übertragung der betroffenen Fahrzeuge saldiert werden. Für die Verpflichtung aus einer Option, zuvor gekaufte Fahrzeuge nach Ablauf einer be-

stimmten Zeit zurückzukaufen, sei daher eine Verbindlichkeit (keine Rückstellung!) in Höhe des dafür vereinbarten Entgelts auszuweisen und erst bei Ausübung oder Verfall des optionalen Rechts der Fahrzeugkäufer auf Rückverkauf der Fahrzeuge erfolgswirksam auszubuchen. Das grundsätzliche Verbot der Bilanzierung schwebender Geschäfte stehe dem Ausweis einer Rückkaufverpflichtung nicht entgegen, denn es gehe gerade nicht um die Rückstellung für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften.

Unser Kommentar

Der BFH hat seine Rechtsprechung aus dem Jahr 2007 bestätigt und unmissverständlich dargestellt, dass es sich bei der Verpflichtung aus einer Rückkaufoption im Kfz-Handel entgegen der Auffassung der Finanzverwaltung um eine Verbindlichkeit und nicht um eine Drohverlustrückstellung handelt. Es bleibt abzuwarten, ob die Finanzverwaltung auf Basis dieses Urteil an ihrem Nichtanwendungserlass festhält. Ablehnende Bescheide sollten auf jeden Fall mit dem Einspruch angefochten werden.

Die zu passivierende Verbindlichkeit ist mit den Anschaffungskosten oder dem höheren Teilwert zu bewerten. Dies ist grundsätzlich der Teilbetrag des Kaufpreises aus dem Neuwagengeschäft, der auf die Einräumung der Rückkaufoption entfällt. Zur Vermeidung späterer Diskussionen mit der

Finanzverwaltung über die insoweit erforderlich werdende Aufteilung des Kaufpreises sollte zwischen den Parteien im Vorhinein eine Trennung des bisher einheitlichen Vertrages in zwei selbständige Rechtsgeschäfte (Verträge) mit gesondert bezifferten Entgelt (Kfz-Verkaufspreis einerseits und Optionspreis andererseits) erwogen werden.



Jens Röhrbein, Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Hannover
Telefon +49 511 5458 20129
jens.roehrbein@luther-lawfirm.com



Martin Eldagsen

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Hannover
Telefon +49 511 5458 20231
martin.eldagsen@luther-lawfirm.com

Kfz-Hersteller können Vertragswerkstätten frei auswählen

(BGH – Urteil vom 30. März 2011 – KZR 7/09)

Mit Urteil vom 30. März 2011 (Az.: KZR 7/09) hob der BGH ein Urteil des OLG München auf, und wies die auf das Kartellrecht gestützte Klage einer Werkstatt auf Aufnahme in das Vertriebssystem von MAN ab. Das Urteil des BGH basiert auf einer Definition des rechtlich relevanten Marktes, die der kartellrechtlichen Praxis der EU-Kommission widerspricht und ist daher hochkontrovers.

Dem Urteil liegt die Klage einer freien Werkstatt gegen den Nutzfahrzeughersteller MAN aus dem Jahr 2002 zugrunde, die in sein Netzwerk aus Vertragswerkstätten aufgenommen werden wollte. Die freie Werkstatt argumentierte, dass MAN marktbeherrschend sei und sie daher Anspruch darauf habe, zur MAN-Vertragswerkstatt ernannt zu werden. Sie

stützte sich dabei auf das kartellrechtliche Diskriminierungsverbot (§ 20 Abs. 1 GWB): Marktbeherrschende Unternehmen dürfen andere Firmen nicht anders behandeln als vergleichbare Firmen, mit denen sie bereits zusammenarbeiten.

Nach Ansicht der Bundesrichter ist MAN jedoch im Verhältnis zur freien Werkstatt nicht marktbeherrschend. Unerheblich sei, ob das Unternehmen möglicherweise eine marktbeherrschende Stellung auf dem *Endkundenmarkt* für Reparatur- und Wartungsleistungen habe. Relevant sei vielmehr, wie einflussreich der Fahrzeughersteller auf der *vorgelagerten* Handelstufe ist: Diese umfasse alle Leistungen, die der Werkstatt das Angebot von Reparatur- und Wartungsleistungen erleichtern (insbesondere: Ersatz-

teile, Teilekatalog, technische Informationen, Schulungen, Hotlines etc.). Eine Zulassung zum Werkstattnetz von MAN sei zwar nützlich, um erfolgreich als Werkstatt tätig zu werden. Notwendig sei sie aber nicht, denn alle anderen hierfür erforderlichen Leistungen seien auf dem Markt frei erhältlich, wenn auch ggf. zu höheren Kosten. Außerdem sei dieser Markt nicht markenspezifisch abzugrenzen. Denn er umfasse nicht nur Leistungen zur Reparatur von MAN-Fahrzeugen, sondern aller Kfz-Marken. Eine marktbeherrschende Stellung von MAN scheide danach aus.

Das Urteil birgt Zündstoff, weil der BGH eine gänzlich andere Marktabgrenzung wählt, als die EU-Kommission in ihren Leitlinien zur Auslegung der kartellrechtlichen Regeln für den Kfz-Vertrieb. Diese prüft bei der Bestimmung der Marktposition eines Herstellers nämlich den *Endkundenmarkt* für Reparaturleistungen *der jeweiligen Marke*, grenzt diesen Markt also außerdem noch markenspezifisch ab. Das führt oft zu hohen Marktanteilen des jeweiligen Herstellers. Derart hohe Marktanteile können dann Grundlage für einen kartellrechtlichen Aufnahme- oder Belieferungsanspruch sein. Sie können dazu führen, dass bestimmte Wettbewerbsbeschränkungen in solchen Verträgen nicht in den Anwendungsbereich der Gruppenfreistellungsverordnung (VO 461/2010) fallen und damit unzulässig werden können. Die Kommission hat auf dieser Basis auch ihre Gruppenfreistellungsverordnung für KFZ-Vertriebsverträge (einschließlich Werkstattverträgen) sowie die Leitlinien für die Anwendung der kartellrechtlichen Regeln auf solche Verträge beschlossen.

Obwohl die Leitlinien – auf denen die enge Marktabgrenzung fußt – keine Gesetzeskraft haben, sondern nur Auslegungshilfen sind, haben die Kfz-Hersteller bislang ihre Vertriebssysteme daran ausgerichtet und letztendlich jeden qualifizierten Bewerber in ihr Netz aufgenommen. Dazu sind sie laut aktuellem Urteil des BGH nicht (mehr) verpflichtet. Für die Vertragswerkstattverträge kann das Urteil aber noch weitergehende Folgen haben. Denn die Kommission ist bei der Gestaltung der KFZ-GVO davon ausgegangen, dass aufgrund der hohen Marktanteile, die sie anhand ihrer Definition des Marktes ermittelt, Vertragswerkstattverträge von KFZ-Herstellern grundsätzlich nicht von der Gruppenfreistellung profitieren. Diese dürfen daher nach Ansicht der Kommission entweder keine Wettbewerbsbeschränkung enthalten oder müssen sich individuell rechtfertigen lassen. Wendet man jedoch die Marktabgrenzung des BGH an, dann dürfte auch diese grundlegende These nicht mehr stimmen. Hiernach würden auch Vertragswerkstattverträge der Markenhersteller von der Gruppenfreistellungsverordnung profitieren.

Das Urteil gibt daher Anlass, die Struktur der Vertragswerkstattnetze zu überdenken und die Möglichkeiten auszuloten, die sich aus dem Urteil des BGH ergeben. Allerdings sind Unternehmen, die die „neue Freiheit“ nutzen wollen, um ihr Werkstattnetz wieder zu verkleinern, durch das Urteil des BGH nicht vor einer Untersuchung durch die EU-Kommission gefeit. In diesem Fall würden die europäischen Gerichte das letzte Wort haben.



**Anne Wegner, LL.M., Partnerin
(European University Institute)**

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Düsseldorf
Telefon +49 211 5660 18742
anne.wegner@luther-lawfirm.com



Sophie Oberhammer

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Düsseldorf
Telefon +49 211 5660 25040
sophie.oberhammer@luther-lawfirm.com

Automobilbranche: Kehrtwende bei Verwendung von Marken durch unabhängige Werkstätten und Händler?

(BGH – Urteil vom 14. April 2011 – I ZR 33/10)

Der Fall

Der erste Zivilsenat des Bundesgerichtshof hatte am 14. April 2011 einen Fall zu entscheiden, in dem die unabhängige (= nicht an einen bestimmten Autohersteller gebundene) Autowerkstatt A.T.U. Volkswagens berühmte Bildmarke „VW“ zu Werbezwecken benutzt hatte. Volkswagen wendete sich gegen diese Benutzung in Werbematerialien für A.T.U.s Dienstleistungen, und hielt dies für eine Verletzung ihrer Markenrechte.

Die Vorinstanzen (LG Hamburg, Urteil vom 21. Februar 2008, Az. 315 O 768/07 und das OLG Hamburg, Urteil vom 16. Dezember 2009, Az. 5 U 47/08) hatten A.T.U. untersagt, die Bildmarke „VW“ zu Werbezwecken zu benutzen. Die hiergegen gerichtete Revision von A.T.U. blieb erfolglos, der BGH bestätigte die Entscheidungen der unteren Instanzen.

Die Entscheidung

Zur Zeit können nur die Informationen, die sich der Pressemitteilung des BGH zu diesem Fall entnehmen lassen, wiedergegeben werden, da die Entscheidungsgründe noch nicht vorliegen. Der BGH stufte die Verwendung der Bildmarke „VW“ im Rahmen der ATU-Werbung als eine Verletzung der eingetragenen Marke ein: A.T.U. habe mit der in ihrer Werbung für Wartungsarbeiten an VW-Fahrzeugen angeführten Bildmarke „VW“ ein mit der Klagemarke identisches Zeichen für identische Dienstleistungen (Wartung von Fahrzeugen) verwendet, denn die Bildmarke „VW“ ist auch für Wartung von Fahrzeugen geschützt.

Hierdurch sei eine Beeinträchtigung der Werbefunktion der Klagemarke eingetreten, da mit der Verwendung der bekannten VW-Bildmarke ein Imagetransfer verbunden sei, durch den die Klagemarke geschwächt werde.

Auch auf die Frage, ob sich ATU hier auf die markenrechtliche Schutzschranke des § 23 Nr. 3 MarkenG berufen kann, ging der BGH ein. Diese Bestimmung sieht vor, dass ein Dritter eine Marke als Hinweis auf den Gegenstand seiner Dienstleistungen verwenden darf – hier die Wartung von VW-Fahrzeugen, soweit diese Verwendung hierfür notwendig ist.

Im vorliegenden Fall sah der BGH diese Voraussetzungen des § 23 Nr. 3 MarkenG als **nicht** erfüllt an: ATU könne zur Beschreibung seiner Dienstleistungen auf die Wortmarken „VW“ oder „Volkswagen“ zurückgreifen, die Verwendung der Bildmarke „VW“ sei daher nicht notwendig.

Unser Kommentar

Die Praxis, die Marken großer Automobilhersteller zu benutzen, um für das eigene Angebot zu werben, ist sowohl bei unabhängigen Autowerkstätten als auch bei nicht markengebundenen Autohändlern weit verbreitet.

Dies könnte sich durch die Entscheidung des ersten Zivilsenats des Bundesgerichtshofs nun möglicherweise ändern – jedenfalls in Bezug auf die unabhängigen Autowerkstätten. Denn bisher war die Frage, ob die Verwendung einer Bildmarke noch als notwendig im Sinne des § 23 Nr. 3 MarkenG anzusehen ist, wenn sowohl Wort- als auch Bildmarken vorhanden sind, in der Rechtsprechung nicht eindeutig geklärt. Einige Oberlandesgerichte (so etwa OLG Düsseldorf GRUR-RR 2007, 102, 103 – peugeot-tuning.de) verneinten die Notwendigkeit der Benutzung einer Bildmarke, wenn auch eine Wortmarke vorhanden war, die stattdessen genutzt werden konnte, andere (so etwa OLG München – 29 U 3639/02, InstGE 3, 256, 261/262 – Audi-Individual II) bejahten die Notwendigkeit, oder ließen die Frage ausdrücklich offen (OLG München GRUR-RR 2006, 363, 366/367 – BMW-Bildmarke).

Daher ist zu begrüßen, dass nunmehr eindeutig geklärt zu sein scheint, dass die Verwendung von Bildmarken zum Hinweis auf Dienstleistungen wie beispielsweise die Wartung von Fahrzeugen dann nicht mehr notwendig im Sinne des § 23 Nr. 3 MarkenG ist, wenn dieser Hinweis ebenso durch Verwendung der Wortmarke erfolgen kann. In solchen Fällen kann also nach dieser Entscheidung des BGH erfolgreich gegen die Verwendung einer Bildmarke vorgegangen werden.

Die Entscheidung des BGH steht auch im Einklang mit der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs. In der BMW/

Deenik-Entscheidung hatte der EuGH für die Bewertung der Zulässigkeit der Markenverwendung ebenso danach gefragt, ob die konkrete Verwendung der Marke notwendig sei, um auf das eigene Angebot hinzuweisen. Zudem ist nach dem EuGH die Notwendigkeit nur dann gegeben, „wenn der Öffentlichkeit eine verständliche und vollständige Information über die Bestimmung ohne Benutzung der Marke praktisch nicht übermittelt werden kann.“ Mit anderen Worten: die Verwendung der Marke muss quasi das einzige zur Verfügung stehende Mittel darstellen, um eine solche Information zu übermitteln (vgl. EuGH GRUR 2005, 509 – Gillette, Rn. 35). Der BGH hat eben diese Notwendigkeit der Verwendung der Bildmarke „VW“ in dem ihm vorliegenden Fall zu Recht verneint, da die Nutzung der Wortmarken ein anderes Mittel zur Übermittlung der Information, dass ATU auch VW-Fahrzeuge wartet, darstellen.

Es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass aufgrund dieses Urteils möglicherweise eine Diskrepanz in Bezug auf die Verwendung von Bildmarken der Autohersteller durch einerseits die unabhängigen Autowerkstätten wie ATU und andererseits nicht markengebundenen Autohändlern vorliegt.

Letztere konnten sich in der Vergangenheit in engen Grenzen auf den Grundsatz der Erschöpfung, geregelt in § 24 I MarkenG, berufen. Dieser Grundsatz bedeutet, dass der Markeninhaber einem Dritten nicht untersagen kann, die Marke für Waren zu benutzen, die unter dieser Marke von ihm oder mit seiner Zustimmung im Inland, in einem der übrigen Mitgliedstaaten der Europäischen Union oder in einem anderen Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum in den Verkehr gebracht worden sind. Die Erschöpfung bezieht sich auch auf das sogenannte *Ankündigungsrecht*, also das Recht, in der Werbung auf die mit der Marke gekennzeichneten Produkte hinzuweisen und dabei die Marke zu verwenden. Diesbezüglich hat der BGH in den Entscheidungen „Mitsubishi“ und „Vier Ringe über Audi“ (BGH GRUR 2003, 878, 879 – Vier Ringe über Audi; BGH GRUR 2003, 340, 342 – Mitsubishi) entschieden, dass hier keine Beschränkung auf die Verwendung nur der Wortmarken vorgenommen wird. Vielmehr dürfe die Werbung für die mit der Marke gekennzeichneten Produkte unter Verwendung aller Marken erfolgen.

Die Urteilgründe der A.T.U.-Entscheidung müssen zeigen, ob damit auch eine Kehrtwende in Bezug auf das Ankündigungsrecht des markenunabhängigen Händlers verbunden ist. Das erscheint auch deshalb nicht ausgeschlossen, weil die vorgenannten BGH-Entscheidungen zu einer Zeit ergingen, als es das Modell des Mehrmarkenhändlers noch nicht gab.

Sollte die A.T.U.-Entscheidung der Auftakt einer solche Kehrtwende sein, werden markenunabhängige Händler ihre Werbegewohnheiten drastisch umstellen müssen. Es bleibt also spannend!



Dr. Maximilian Dorndorf, Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Essen
Telefon +49 201 9220 24027
maximilian.dorndorf@luther-lawfirm.com



**Johanna Langer, LL.M.
(University College Dublin)**

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Essen
Telefon +49 201 9220 24478
johanna.langer@luther-lawfirm.com

Beweislast für einen Mangel der Kaufsache nach Durchführung von Nachbesserungsarbeiten

(BGH – Urteil vom 9. März 2011 – VIII ZR 266/09)

Der Fall

Den Käufer trifft die Darlegungs- und Beweislast für die einen Sachmangel begründenden Tatsachen, wenn er die Kaufsache entgegengenommen hat. Nach einer Entscheidung des Bundesgerichtshofs aus dem Jahre 2009 (Urteil vom 11. Februar 2009 – Aktenzeichen VIII ZR 274/07) gilt die aus § 363 BGB folgende Beweislastverteilung auch dann, wenn der Käufer die Kaufsache nach einer erfolgten Nachbesserung wieder entgegengenommen hat. In diesem Fall muss der Käufer das Fortbestehen des Mangels und mithin die Erfolglosigkeit des Nachbesserungsversuchs beweisen.

In dem der Entscheidung zu Grunde liegenden Fall hatte der von dem Gericht des ersten Rechtszugs beauftragte Sachverständige festgestellt, dass sich die Fensterscheibe an der Fahrertür des streitgegenständlichen Leasingfahrzeugs wegen eines defekten Sensors des Einklemmschutzes erst nach mehrfacher Betätigung des Schalters und auch dann nur stückweise schließen ließ. Außerdem stellte der Sachverständige für einen Einbruchversuch typische Kratzspuren und Absplitterungen der Scheibe an der Fahrertür fest. Als Ursache für den Ausfall des Sensors kamen danach sowohl ein Fertigungsfehler des Sensors als auch ein Einbruchversuch in Betracht. Da nicht ausgeschlossen werden konnte, dass die Beschädigung des Sensors nicht auf einem Produktfehler beruhte, sondern durch einen Einbruchversuch nach der Rückgabe des Fahrzeugs an den klagenden Leasingnehmer verursacht wurde, hatte der für die Tatsache beweisbelastete Kläger den Beweis nicht erbracht, dass die Reparatur nicht zur Beseitigung des Mangels geführt hat und deshalb fehlgeschlagen ist.

Die Entscheidung

In einer weiteren Entscheidung (Urteil vom 9. März 2011 – Aktenzeichen VIII ZR 266/09) hat der Bundesgerichtshof seine Rechtsprechung zur Beweislast für das Fehlschlagen der Nachbesserung bestätigt, zugleich jedoch klargestellt, dass der Käufer grundsätzlich nicht die Darlegungs- und Beweislast für die Ursache eines Sachmangel der verkauften Sache trägt.

In diesem Fall hatte der klagende Leasingnehmer bereits kurz nach der Fahrzeugübergabe das Auftreten verschiedener Mängel beanstandet, darunter einen Fehler des Motors, der sich in Zündaussetzern, sporadischem Leistungsverlust und Rütteln des Motors (unruhiger Lauf) zeige. Der beklagte Verkäufer hatte daraufhin mehrfach Nachbesserungsarbeiten durchgeführt. Der Kläger behauptete indes, der Mangel sei auch durch die Reparaturversuche des Beklagten nicht beseitigt worden, und erklärte den Rücktritt vom Kaufvertrag.

Im Rahmen der Beweiserhebung stellte der Sachverständige bei der Begutachtung einen geringen Leistungsverlust und leichtes Rütteln des Motors und damit verbunden einen unruhigen Lauf des Motors fest. Darüber hinaus fand er die Fehlermeldung „Verbrennungsaussetzer“ im Fehlerspeicher des Motorsteuergeräts. Nach den Ausführungen des Sachverständigen konnte in technischer Hinsicht jedoch nicht mit Sicherheit festgestellt werden, ob die von dem Kläger nach der Fahrzeugübergabe beanstandeten Zündaussetzer mit den von ihm festgestellten Zündaussetzern identisch waren. Vielmehr kamen auch eine defekte Zündspule, eine defekte Zündkerze, ein defektes Einspritzventil, mechanische Defekte am Motor oder ein Wackelkontakt in der Motorelektrik als Ursache in Betracht.

Nach Auffassung des Landgerichts hätte der Kläger die Alternativursachen auf Grund der bei ihm verbleibenden Beweislast widerlegen müssen, war diesbezüglich jedoch beweisfällig geblieben. Das Landgericht wies die Klage auf Rückzahlung des Kaufpreises abzüglich eines Wertersatzes für Gebrauchsvorteile deshalb ab. Die hiergegen gerichtete Berufung des Klägers wies das Oberlandesgericht zurück. Die Revision des Klägers hatte schließlich Erfolg und führte zur Aufhebung und Zurückverweisung.

Nach den Urteilsgründen des Bundesgerichtshofs genügt der Käufer einer Sache seiner Beweislast für das Fehlschlagen der Nachbesserung durch den Nachweis, dass das von ihm gerügte Mangelsymptom weiterhin auftritt. Der Käufer trage grundsätzlich nicht die Darlegungs- und Beweislast

dafür, auf welche Ursache ein Sachmangel der verkauften Sache zurückzuführen ist. Etwas anderes gelte nur dann, wenn nach einer vorausgegangenen Nachbesserung durch den Verkäufer ungeklärt bleibt, ob das erneute Auftreten des Mangels auf der erfolglosen Nachbesserung oder auf einer unsachgemäßen Behandlung der Kaufsache nach deren erneuter Übernahme durch den Käufer beruht.

Ein solcher Fall lag hier aber nicht vor. Denn anders als in dem der eingangs angeführten Entscheidung aus dem Jahre 2009 zu Grunde liegenden Fall mit dem Einklemmschutz der Fensterscheibe kamen hier nach den Feststellungen des Sachverständigen ausschließlich Ursachen für die Verbrennungsaussetzer in Betracht, die im Fahrzeug selbst begründet liegen und nichts mit einer unsachgemäßen Behandlung durch den Käufer oder Dritte zu tun haben. Auf welche dieser Alternativursachen die Verbrennungsaussetzer zurückzuführen sind, die der Kläger bereits kurz nach der Fahrzeugübernahme bemängelt hatte, ist nach dem Urteil des Bundesgerichtshofs unerheblich, weil jede einzelne der dafür in Frage kommenden Ursachen einen Sachmangel darstellt.

Unser Kommentar

Im rechtswissenschaftlichen Schrifttum hat die vorstehend wiedergegebene Entscheidung des Bundesgerichtshofs ein geteiltes Echo gefunden. Während sie vereinzelt begrüßt wird als weitere Stärkung der Rechte des Käufers gerade bezüglich technisch komplexer Kaufgegenstände, bei dem die Ursache eines Mangels nicht einfach zu ermitteln ist, kritisieren andere Autoren insbesondere die Unterscheidung zwischen den in der Entscheidung verwendeten Begriffen „Sachmangel“ bzw. „Mangel“, „Mangelursache“ und „Mangelsymptom“, die nach Meinung dieser Autoren zu einer erheblichen Verwirrung und Unsicherheit in der Rechtspraxis führt.

Eine Stärkung der Rechte des Käufers durch eine signifikante Beweiserleichterung wird durch das Urteil nicht etabliert. Der Bundesgerichtshof bestätigt vielmehr seine frühere Entscheidung, nach der der Käufer, dem die Kaufsache nach der Durchführung von Nachbesserungsarbeiten übergeben wurde, in gleicher Weise beweisbelastet ist, wie nach der erstmaligen Übergabe. Der Käufer trägt deshalb weiterhin grundsätzlich die volle Darlegungs- und Beweislast für die einen Sachmangel begründenden Umstände.

Eine Beweiserleichterung zu Gunsten des Käufers hat der Bundesgerichtshof nur für den Fall anerkannt, dass sicher ausgeschlossen werden kann, dass das erneute Auftreten eines „Mangelsymptoms“ auf eine unsachgemäße Behandlung durch den Käufer zurückzuführen ist. In dem 2011 entschiedenen Fall hatte der Käufer diesen Beweis geführt, da für das erneute Auftreten des Mangelsymptoms nur Gründe

in Betracht kamen, die bereits vor dem Zeitpunkt der erneuten Übergabe bestanden haben mussten. Darin liegt der entscheidende Unterschied zu dem der Entscheidung aus dem Jahre 2009 zu Grunde liegenden Sachverhalt: Dort hatte der Kläger gerade nicht nachgewiesen, dass das erneute Auftreten des Mangelsymptoms nicht auf einer aus der Sphäre des Käufers stammenden Ursache beruhen konnte.

Festzuhalten bleibt daher, dass der Käufer, der die Kaufsache nach einer Nachbesserung des Verkäufers wieder entgegengenommen hat, die Beweislast für das Fehlschlagen der Nachbesserung trägt. Bleibt nach einem Nachbesserungsversuch ungeklärt, ob das erneute Auftreten des Mangels auf der erfolglosen Nachbesserung des Verkäufers oder auf einer unsachgemäßen Behandlung der Kaufsache nach erneuter Übernahme durch den Käufer beruht, so geht diese Ungewissheit zu Lasten des Käufers.

Der Käufer trägt aber grundsätzlich nicht die Darlegungs- und Beweislast dafür, auf welche Ursache ein Mangelsymptom der verkauften Sache zurückzuführen ist. Auf welche Ursache ein Mangelsymptom zurückzuführen ist, ist unerheblich, wenn jede einzelne der dafür in Frage kommenden Ursachen einen Sachmangel darstellt. In diesen Fällen genügt der Käufer einer Sache seiner Beweislast für das Fehlschlagen der Nachbesserung durch den Nachweis, dass das von ihm gerügte Mangelsymptom weiterhin auftritt.



Dr. Hans-Peter Hufschlag

Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH,
Düsseldorf

Telefon +49 211 5660 18735

hans-peter.hufschlag@luther-lawfirm.com

Patronatserklärungen als befristetes Sanierungsinstrument

Neben dem Einsatz als konzerninterne Maßnahme zur Wiederherstellung eines Going Concern kann eine Patronatserklärung auch als befristetes Sanierungsmittel bis zu Klärung der Sanierungsfähigkeit eingesetzt werden. Da sich aus einer Patronatserklärung erhebliche wirtschaftliche Risiken für die Obergesellschaft ergeben können, ist auf eine präzise Ausgestaltung zu achten. Dies gilt insbesondere für Regelungen zur Befristung bzw. Kündigung. Der Bundesgerichtshof hat die diesbezüglichen Anforderungen in seinem Urteil vom 20. September 2010 („STAR 21“) festgelegt.

Danach muss eine Patronatserklärung insbesondere

- 1) auf den Zweck der Erklärung, das Überleben der Gesellschaft nur bis zum Abschluss der Prüfung der Sanierungsfähigkeit sicherzustellen, ausdrücklich hinweisen;
- 2) auf die Dauer der Prüfung der Sanierungsfähigkeit der Konzerngesellschaft befristet sein bzw. ein Kündigungsrecht für den Fall der Sanierungsunfähigkeit der Konzerngesellschaft vorsehen (bis zur Kündigung fällig werdende Verbindlichkeiten sind zu bezahlen);
- 3) als sogenannte „harte“ Patronatserklärung ausgestaltet werden, da sonst der Zweck der Erklärung, das Überleben der Konzerngesellschaft während der Prüfung der Sanierungsfähigkeit sicherzustellen, mangels Aktivierungsfähigkeit bei der Erstellung eines Überschuldungsstatus in Frage gestellt werden kann;
- 4) ausdrücklich klarstellen, dass eine Freistellungsverpflichtung nur für Verbindlichkeiten besteht, die vor oder während ihrer Geltungsdauer fällig werden;
- 5) vorsehen, dass eine Rückzahlung durch die Konzerngesellschaft nur aus einem Bilanzgewinn nach Sanierung, bzw. bei Liquidation nur aus einem Liquidationsüberschuss erfolgt;
- 6) für den Fall der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens oder der Ablehnung der Eröffnung wegen Masselosigkeit einen vollständigen Erlass der Rückzahlungsverpflichtung der Konzerngesellschaft regeln;
- 7) auf die Geltung innerhalb des Konzerns beschränkt werden (keine Abgabe oder Verlautbarung gegenüber Dritten, insbesondere Gläubigern; die Erwähnung im Jahresabschluss, soweit erforderlich, hat der BGH nicht als schädlich betrachtet);

Werden diese Vorgaben nicht eingehalten, besteht das Risiko, dass die Obergesellschaft, z. B. nach den Grundsätzen des Finanzplankredits, weiter für Verbindlichkeiten der Konzerngesellschaft haftet. In jedem Fall sollte die Patronatserklärung in der Höhe auf einen bestimmten Betrag begrenzt werden.



Dr. Ulrich Philippi, Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Stuttgart

Telefon +49 711 9338 19181

ulrich.philippi@luther-lawfirm.com



Matthias Fickert

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Stuttgart

Telefon +49 711 9338 24874

matthias.fickert@luther-lawfirm.com

Aktuelle Veranstaltungen

Termin	Thema/Referent	Ort
26.08 - 04.09.2011	Caravan Salon (50 Jahre Jubiläum)	Düsseldorf
15.09 - 25.09.2011	Internationale Automobil Ausstellung	Frankfurt
01.10 - 03.10.2011	Car Style	Bremen
05.10 - 06.10.2011	INTERauto	Sindelfingen
16.11 - 20.11.2011	Touristik & Caravan International	Leipzig

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

Vi.S.d.P.: Reinhard Willemsen, Partner, Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Karlstraße 10 – 12, 80333 München, Telefon +49 89 23714 0, Telefax +49 89 23714 110, reinhard.willemsen@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 mbH nicht mehr nutzen möchten, senden Sie bitte eine E-Mail mit dem Stichwort „Newsletter Automotive“ an unsubscribe@luther-lawfirm.com.

Haftungsausschluss

Ogleich dieser Newsletter sorgfältig erstellt wurde, wird keine Haftung für Fehler oder Auslassungen übernommen. Die Informationen dieses Newsletters stellen keinen anwaltlichen oder steuerlichen Rechtsrat dar und ersetzen keine auf den Einzelfall bezogene anwaltliche oder steuerliche Beratung. Hierfür stehen unsere Ansprechpartner an den einzelnen Standorten zur Verfügung.

Unsere Büros in Deutschland

Berlin

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Friedrichstraße 140
10117 Berlin
Telefon +49 30 52133 0
berlin@luther-lawfirm.com

Dresden

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

Düsseldorf

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

Eschborn/Frankfurt a. M.

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

Essen

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

Hamburg

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

Hannover

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

Köln

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

Leipzig

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

Mannheim

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

München

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

Stuttgart

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

Unsere Auslandsbüros

Brüssel

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

Budapest

Gobert, Fest & Partners Attorneys at Law
Széchenyi István tér 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@cn.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. Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH ist das deutsche Mitglied von Taxand, einem weltweiten Zusammenschluss unabhängiger Steuerberatungsgesellschaften.

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