

# Automotive News

April 2016

## Inhalt

---

<b>Editorial</b>	1
<b>Beiträge</b>	
Gestaltungsmöglichkeiten von Streitbeilegungsklauseln am Beispiel der Automobilindustrie	2
Bekämpfung von Produktpiraterie mit Hilfe der Zollbehörden	5
Gesetzesentwurf zum Fremdpersonaleinsatz stellt Automotive-Branche vor neue Herausforderungen	7
<b>Are you in the Driver's Seat? – Legal Perspective on Connected Vehicles &amp; Autonomous Driving</b>	11
<b>Handels- und vertriebsrechtliche Rechtsprechung mit Relevanz für die Automobilindustrie</b>	12
<b>Relevante Mandate</b>	18
<b>Veranstaltungen für die Automobilindustrie</b>	20
<b>Hogan Lovells Industriegruppe Automotive</b>	21

---

APRIL

2016

---

Die Hogan Lovells Automotive News werden herausgegeben von:

**Hogan Lovells International LLP**  
Automotive Team Germany  
Karl-Scharnagl-Ring 5  
80539 München

Verantwortlich für den Inhalt: Dr. Patrick Ayad, Hogan Lovells International LLP, München

Dieser Newsletter ersetzt keine rechtliche Beratung im Einzelfall. Der Inhalt ist ohne vorherige Beratung nicht als Entscheidungsgrundlage geeignet und wir können insoweit keine Haftung übernehmen.

## Editorial

Sehr geehrte Damen und Herren,

unsere Hogan Lovells Automotive News informieren Sie in regelmäßigen Abständen über neueste Entwicklungen in der Automobilbranche. Unser praxisgruppen- und standortübergreifendes Automotive Team in Deutschland greift wichtige Branchenthemen auf und fasst diese zu Ihrer Information kurz und bündig zusammen.

Wir wünschen Ihnen eine informative Lektüre.

Ihr Hogan Lovells Automotive Team

### Fragen und Anregungen

Bei Fragen und Anregungen zu diesen Automotive News sowie bei allgemeinen Fragen zur Automotive Industriegruppe von Hogan Lovells wenden Sie sich bitte per E-Mail an: [automotive@hoganlovells.com](mailto:automotive@hoganlovells.com).

Vielen Dank!

### Hogan Lovells Automotive News per E-Mail

Die Hogan Lovells Automotive News werden in regelmäßigen Abständen per E-Mail versendet.

Wenn Sie unseren Newsletter erhalten möchten und noch nicht auf unserer Mailingliste sind, wenden Sie sich bitte an: [automotive@hoganlovells.com](mailto:automotive@hoganlovells.com)

Gerne nehmen wir auch Ihre Kollegen in unsere Mailingliste auf.

# Gestaltungsmöglichkeiten von Streitbeilegungsklauseln am Beispiel der Automobilindustrie

## AUSGANGSLAGE

In vielen Branchen ist es nicht nur üblich, sondern kann es vor allem bei der Herstellung technisch komplexer Produkte durchaus erforderlich sein, mit Lieferketten zu arbeiten. Eine derartige Beteiligung der eingebundenen Unternehmen kann sich durch vor- und nachgelagerte Verbindungen auf Bereiche wie Forschung und Entwicklung, Produktherstellung und begleitende Dienstleistungen für den Hersteller erstrecken. Besonders in der Automobilindustrie, in der Module und Bauteile technisch immer ausgereifter werden und Hersteller (Original Equipment Manufacturer, OEM) in wachsendem Umfang Wertschöpfungsanteile auf die jeweiligen Zulieferer verlagern, sind solche Lieferketten anzutreffen. Aufgrund des fortschreitenden Konzentrationsprozesses in der Zulieferindustrie gewinnen neben global aufgestellten Zulieferern auch stark spezialisierte Nischenanbieter erheblich an Bedeutung. Jedoch werden die so entstandenen Lieferbeziehungen – nicht zuletzt verstärkt durch die jüngsten Krisen in der Automobilindustrie – aufgrund der steigenden gegenseitigen Abhängigkeit, die immer kürzer werdenden Innovationszyklen sowie den durch globalen Wettbewerb gestiegenen Druck, effizient und kostengünstig zu produzieren, mitunter stark belastet. In der Regel werden aus Lieferbeziehungen aufkommende Meinungsdivergenzen und Streitigkeiten meist gütlich beigelegt, da die beteiligten Parteien aufgrund der anhaltenden Geschäftsbeziehungen und Verflechtungen regelmäßig kein Interesse an gerichtlichen Auseinandersetzungen haben. Allerdings ist jüngst eine zunehmende Bereitschaft zu beobachten, derartige Auseinandersetzungen auch in streitigen Verfahren vor (Schieds-)Gerichten entscheiden zu lassen. Ursächlich hierfür können neben dem bereits erwähnten Wandel in den Lieferbeziehungen auch der zunehmend globale Wettbewerb sowie die Regulierungspraxis der Haftpflichtversicherer sein. Eine Vielzahl der Streitigkeiten betrifft die Abwicklung von Mängeln sowie Vertragsneuverhandlungen bzw. -beendigungen. Hier stellt sich, besonders im Rahmen von internationalen Vertragsbeziehungen, auch die Frage nach dem für den Einzelfall geeigneten Streitbeilegungsmechanismus.

Mängel, die während des Wertschöpfungsprozesses entstanden sind, offenbaren sich häufig erst am Schluss der Produktfertigung oder sogar im Feld, wenn das Automobil bereits an den Endkunden ausgeliefert wurde. Je später ein solcher Defekt in der Lieferkette entdeckt wird, umso höher fallen die mit der Mängelbeseitigung verbundenen Kosten aus. Diese werden wiederum üblicherweise bei der Schadensregulierung entlang der Lieferkette – in der Praxis meist anteilig – zurückerbittet. In diesem Zuge wird von dem jeweiligen Vorlieferanten der Ersatz der Kosten und entstandenen Schäden verlangt. Dies erfordert in vielen Fällen eine internationale Geltendmachung und Durchsetzung der Ansprüche.

Es kommt außerdem vor, dass Zulieferer im Rahmen von Verhandlungen zur Beendigung oder Umstrukturierung einer Geschäftsbeziehung mit der Aussetzung oder Einstellung der Belieferung drohen, bis Einvernehmen über Dissenspunkte wie Preise oder Lieferbedingungen erzielt wurde. Führt eine derartige Zurückbehaltung der Leistung zu einem Produktionsstopp beim OEM, kann dies schnell enorme Schäden verursachen, vor allem, wenn Produktionslinien auf Vollast laufen und eine Nachholung der Produktion daher allenfalls noch eingeschränkt möglich ist. Andererseits kann für ein Zulieferunternehmen die Ankündigung des belieferten Geschäftspartners, die vereinbarten Mengen nicht oder nur noch in geringerem Umfang abnehmen zu können, zu existenzbedrohenden Folgen führen.

## DIE RICHTIGE WAHL DES STREITBEILEGUNGSMECHANISMUS

Eine effiziente Beilegung solcher Streitigkeiten innerhalb einer Lieferkette stellt gerade im internationalen Umfeld hohe Anforderungen an die Gestaltung einer Streitbeilegungsklausel.

### Vorschaltung einer verpflichtenden Verhandlung bzw. Mediation?

Zu erwägen ist, ob im Rahmen der Streitbeilegungsklausel die Durchführung einer auf die Vermeidung eines Rechtsstreits gerichteten Verhandlung oder Mediation vor Einleitung des gerichtlichen Verfahrens vertraglich vereinbart werden soll, wobei Verhandlungsklauseln angesichts der gewöhnlich großen Ge-



sprachsbereitschaft in der Automobilzulieferindustrie verzichtbar sein dürften. Ob es sinnvoll ist, eine Mediation in die Streitbeilegungsklausel zu integrieren, hängt häufig von Geschmack und Anschauung des jeweiligen Verwenders ab. Ist eine Mediation nicht ausdrücklich vertraglich vereinbart worden, kann sie (und sollte wann immer sinnvoll) dennoch spontan vorgeschlagen werden. In jedem Fall sollte eine Mediationsklausel so ausgestaltet sein, dass sie einstweiligem Rechtsschutz nicht entgegensteht, Fristen nicht versäumt werden können und das Mediationsverfahren bei mangelndem Erfolg kurzfristig beendet werden kann. Dabei empfiehlt es sich, auf institutionelle Regelwerke zurückzugreifen, welche entsprechende Regelungen zu Mediationsklauseln enthalten.

### **Anforderungen an die Streitbeilegung**

Gegenstand der Lieferantenstreitigkeiten sind neben technisch komplizierten Vorgängen bei Entwicklung und Produktion, der wirtschaftlichen Ausgestaltung der Lieferbeziehung und der Verwendung von geschütztem Know-How auch häufig die Frage der Auslegung vertraglicher Bestimmungen, die vor dem Hintergrund der Geschäftsbeziehung der Parteien und dem Handelsbrauch in der Automobilbranche zu interpretieren sind. Insoweit kann es sinnvoll sein, die streitigen Fragen unter Ausschluss der Öffentlichkeit zu erörtern und von Sachkundigen, die mit den Besonderheiten der Branche vertraut sind, entscheiden zu lassen. In den meisten Fällen ist den Beteiligten aufgrund der engen Verflechtungen in der Automobilindustrie daran gelegen, sich über Jahre und mehrere Instanzen hinziehende Auseinandersetzungen zu vermeiden. Bei drohenden Liefer- und Abnahmeverweigerungen kommt ein besonderes Eilbedürfnis hinzu. Ein weiterer Aspekt ist die Vollstreckbarkeit der schließlich ergangenen Entscheidung am Sitz der unterlegenen Partei, wenn dieser sich in einer Jurisdiktion außerhalb von Deutschland oder der EU befindet. Zur Vermeidung von größeren Schäden ist es schließlich unabdingbar, vorläufigen Rechtsschutz innerhalb von wenigen Tagen sichern zu können.

### **Gestaltungsoptionen**

In staatlichen Gerichtsverfahren besteht aufgrund des Grundsatzes der Öffentlichkeit für (potentielle) Wettbewerber oder die Presse in der Regel die Möglichkeit, bei mündlichen Verhandlungen anwesend zu sein und gerichtliche Entscheidungen zu veröffentlichen oder einzusehen. Urteile deutscher Gerichte sind zwar innerhalb der EU ohne größeren Aufwand vollstreckbar, über die Grenzen der EU hinaus jedoch oft nicht, nur eingeschränkt oder nur nach weiteren Verfahren. Staatliche Gerichtsverfahren finden ferner immer in der jeweiligen Landessprache statt, sodass regelmäßig Übersetzungen für fremdsprachige Dokumente (wie z.B. technische Spezifikationen) angefertigt werden

müssen. Als anwendbares Recht sollte dabei das Recht des Gerichtsstaates gewählt werden, da staatliche Richter kaum Kenntnis ausländischer Rechtsordnungen haben. Darüber hinaus erstrecken sich staatliche Gerichtsverfahren grundsätzlich über mehrere Instanzen und dauern im Ausland im internationalen Vergleich oft erheblich länger als in Deutschland.

Vor diesem Hintergrund stellen Schiedsverfahren gerade im internationalen Rechtsverkehr eine häufig gewählte Alternative zu staatlichen Gerichten dar. Einer der wichtigsten Vorteile von Schiedsverfahren ist, dass Schiedssprüche praktisch weltweit durchsetzbar sind. Schiedsverfahren und Entscheidungen des Schiedsgerichts sind zudem nichtöffentlich bzw. vertraulich. Im Gegenzug zu staatlichen Verfahren umfassen Schiedsverfahren grundsätzlich nur eine Instanz und sind damit in der Regel schneller. Bei besonderer Eilbedürftigkeit können die Parteien außerdem die Anwendung sogenannter beschleunigter Verfahren vereinbaren oder auf einstweiligen Rechtsschutz vor Schiedsgerichten oder staatlichen Gerichten zurückgreifen. Grundsätzlich bieten Schiedsverfahren den Parteien viele Mitbestimmungsmöglichkeiten. Sie können beispielsweise statt Verfahren vor staatlichen Gerichten (z.B. in Mexiko oder China) einen neutralen Gerichtsstand vereinbaren mit einem von beiden Parteien benannten Schiedsgericht, das in einer für die Parteien verständlichen bzw. akzeptablen Sprache verhandelt und dessen Schiedsspruch in allen beteiligten Staaten vollstreckt werden kann. Besonders über eine geeignete Wahl der Schiedsrichter können Parteien das Verfahren in eine für sie effizienten Weise beeinflussen. Dabei kann vor allem die notwendige rechtliche, technische, kommerzielle oder branchenspezifische Expertise eines potentiellen Schiedsrichters eine Rolle spielen.

Nicht unberücksichtigt bleiben sollte bei der Ausgestaltung der Schiedsklausel die Frage, ob und inwieweit Dritte, die beispielsweise für einen Mangel in Regress genommen werden sollen, an einem Rechtsstreit zu beteiligen sind. Dies könnte sinnvoll sein, um nicht mehrere Prozesse mit der Gefahr widersprechender Resultate führen zu müssen. Um eine Angelegenheit mit allen Beteiligten in einem einzigen Verfahren erledigen zu können, ist es regelmäßig notwendig, dass sich die dem Schiedsverfahren zugrunde liegende Schiedsklausel in entsprechender Form in allen Verträgen entlang der Lieferkette wiederfindet.

Einige Institutionen sehen für diesen Fall besonders geeignete Verfahrensregeln vor. Gleichzeitig besteht dadurch die Möglichkeit, den Rückgriff auch gegenüber Geschäftspartnern außerhalb der EU relativ problemlos zu regeln.

## Rechtsschutz in Eilverfahren

In Fällen, in denen es vor allem auf eine kurzfristige (vorläufige) Entscheidung ankommt, um ggf. irreversible Schäden zu vermeiden (so z.B. bei drohenden Liefer- und Abnahmeverweigerungen), tritt die Möglichkeit des einstweiligen Rechtsschutzes in den Vordergrund. In Verfahren vor staatlichen Gerichten in Deutschland sowie in vielen anderen Staaten mit einer ähnlich gut funktionierenden Justiz kann einstweiliger Rechtsschutz innerhalb von wenigen Stunden oder Tagen gewährt werden. Die Voraussetzungen, unter denen ein Zulieferer verpflichtet werden kann, Bauteile entgegen dessen Androhung einer Lieferunterbrechung weiter zu liefern, oder ein OEM verpflichtet werden kann, gelieferte Bauteile weiter abzurufen und zu bezahlen, sind jedoch regelmäßig hoch. Auch sollen durch eine lediglich summarische Prüfung regelmäßig keine endgültigen Entscheidungen getroffen werden. Darüber hinaus ist die grenzüberschreitende Vollstreckung von im einstweiligen Rechtsschutz ergangenen Entscheidungen insbesondere außerhalb der EU-Staaten nur sehr eingeschränkt möglich.

Schiedsverfahren nach herkömmlichen Verfahrensregeln sind für eilbedürftige Entscheidungen eher weniger gut geeignet, da unter anderem das Schiedsgericht vor Beginn des eigentlichen Verfahrens erst konstituiert, d.h. dessen Mitglieder in der Regel von den Parteien benannt werden müssen. Als Alternative bieten viele Schiedsinstitutionen beschleunigte Verfahren und den sog. Eilschiedsrichter (emergency arbitrator) an. In den beschleunigten Verfahren ist vorgesehen, dass sie grundsätzlich nur einen bestimmten Zeitraum, regelmäßig sechs Monate dauern dürfen. Dies hat selbstverständlich seine Vorzüge, erfordert aber gleichzeitig neben einer guten Vorbereitung auch eine zügige Bearbeitung.

Für noch dringendere Entscheidungen empfiehlt es sich, ein Verfahren vor dem Eilschiedsrichter zu vereinbaren, der ähnlich wie im deutschen Recht vorläufige Entscheidungen innerhalb weniger Tage erlassen kann. Hier können die Parteien bei Ausgestaltung der Streitbeilegungsklausel ausdrücklich regeln, welche Befugnisse dieser Einzelschiedsrichter haben soll. Unter anderem kann vorgesehen werden, dass er die Fortsetzung der Belieferung (oder Abnahme) ggf. gegen entsprechende Sicherheitsleistungen anordnen kann. In einigen der moderneren Schiedsordnungen wie der der International Chamber of Commerce (ICC) ist die Möglichkeit eines Eilschiedsrichterverfahrens ausdrücklich geregelt. Beachtet werden sollte allerdings, dass die Entscheidungen des Eilschiedsrichters selbst bei Schiedsverfahren nur eingeschränkt grenzüberschreitend vollstreckbar sind. Bei bestimmten Konstellationen kann diese Einschränkung z.B. durch vorherige Verein-

barung des Sitzes des Schiedsgerichts reduziert werden. Alternativ können die Parteien vertraglich entsprechende Sanktionen (z.B. eine hohe Vertragsstrafe) bei Nichteinhaltung einstweiliger Anordnungen des Schiedsgerichts/Eilschiedsrichters vereinbaren, die für den Unterlegenen unter Umständen einen Anreiz zur Befolgung darstellen können.

### Die Autoren:



#### **Karl Poernbacher**

Partner  
Prozessführung und Schiedsverfahren,  
München  
T +49 (89) 29012 121  
karl.poernbacher@hoganlovells.com



#### **Philipp Duncker**

Counsel  
Prozessführung und Schiedsverfahren,  
München  
T +49 (89) 29012 180  
philipp.duncker@hoganlovells.com

# Bekämpfung von Produktpiraterie mit Hilfe der Zollbehörden

## Erste Erfahrungen mit der neuen EU-Grenzbeschlagnahme-Verordnung

Am 1. Januar 2014 ist in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union die "neue" EU-Grenzbeschlagnahmeverordnung Nr. 608/2013 in Kraft getreten. Jetzt hat die Europäische Kommission ihren Bericht über die Ergebnisse der Maßnahmen der Zollbehörden im ersten Jahr der Geltung der neuen Verordnung vorgestellt<sup>1</sup>. Diese belegen die große Bedeutung von Grenzbeschlagnahmeanträgen wenn es darum geht, den Eintritt von rechtsverletzenden Nachahmungen von Kraftfahrzeugen und Kraftfahrzeugteilen in den Europäischen Markt zu verhindern und Produktpiraterie effizient zu bekämpfen.

### 1. EU-GRENZBESCHLAGNAHME: WESENTLICHE VORAUSSETZUNGEN UND VERFAHREN

Voraussetzung für das Tätigwerden der Zollbehörden ist regelmäßig die Stellung eines Grenzbeschlagnahmeantrages. Damit beantragt der Rechtsinhaber das Einschreiten der Zollbehörden gegen Warensendungen, die gewerbliche Schutzrechte, wie zum Beispiel Marken oder Designs, verletzen. Dabei kommt dem Grenzbeschlagnahmeantrag aufgrund der EU-Grenzbeschlagnahmeverordnung besondere große Bedeutung zu, weil damit die Prüfung von Sendungen an der EU-Außengrenze, also vor ihrem Eintritt in den europäischen Binnenmarkt, veranlasst wird.

Der EU-Grenzbeschlagnahmeantrag kann maximal mit Wirkung für alle 28 EU Mitgliedsstaaten gestellt werden und somit die Überwachung von Importen und Exporten an der gesamten EU-Außengrenze auslösen. Das Verfahren ist weitgehend integriert: Der Antrag wird bei der nationalen Zollbehörde eines beliebigen EU-Mitgliedsstaates gestellt. Soll er daneben auch in anderen EU-Mitgliedsstaaten gelten, kann bei unionsweit geltenden Schutzrechten unmittelbar die Geltung in weiteren oder allen EU-Mitgliedsstaaten beantragt werden. Die Entscheidung über den Antrag ist ebenso kostenfrei wie die zollinterne Übermittlung der mit dem Antrag eingereichten Informationen, insbesondere zur Unterscheidung von Originalprodukten und rechtsverletzenden Nachahmungen, an alle betroffenen in- und ausländischen Zollbehörden.

Liegt ein bewilligter Grenzbeschlagnahmeantrag vor, werden verdächtige Sendungen vom Zoll zunächst nicht abgefertigt, sondern für regelmäßig 10 Arbeitstage an der Grenze angehalten. Der Rechtsinhaber kann nun anhand von Abbildungen oder Mustern prüfen, ob die angehaltenen Waren seine Schutzrechte verletzen. Auch hier wird der Zoll kostenfrei tätig. Bestätigt sich der Verdacht der Rechtsverletzung, können die Produktfälschungen unmittelbar im Rahmen des Grenzbeschlagnahmeverfahrens vernichtet werden; ein Gerichtsverfahren ist in der ganz überwiegenden Zahl der Fälle nicht erforderlich. Zudem werden dem Rechtsinhaber von den Zollbehörden Informationen zu den Aufgriffen wie Namen und Adressen des Versenders und des Empfängers der Produktnachahmungen übermittelt. Die Analyse dieser Informationen erlaubt es, die Schlüsselfiguren im Handel mit Produktfälschungen zu erkennen und Maßnahmen der Produktpirateriebekämpfung gezielt unter optimaler Mittelallokation zu ergreifen. Daher reicht die Bedeutung die Grenzbeschlagnahme weit über die Verhinderung des Markteintritts von Produktnachahmungen im einzelnen Fall und die mit deren Vernichtung verbundene Abschreckung hinaus.

### 2. EFFIZIENZSTEIGERUNG UNTER DER NEUEN EU-GRENZBESCHLAGNAHMEVERORDNUNG

Für die Automobilindustrie waren insbesondere zwei mit der neuen Grenzbeschlagnahmeverordnung eingeführte Änderungen von Relevanz: Die unionsweite Einführung des bislang nur in einigen Mitgliedsstaaten geltenden sogenannten "vereinfachten Vernichtungsverfahrens" als regelmäßiges Basisverfahren und die Erweiterung des Kanons der Schutzrechte, auf deren Basis EU-Grenzbeschlagnahmeanträge gestellt werden können.

Der nun veröffentlichte Bericht der EU Kommission belegt die Effizienz des neuen Basisverfahrens wenn es darum geht, Produktnachahmungen am Markteintritt in Europa zu hindern. Mehr als die Hälfte (58,43%) aller von den europäischen Zollbehörden angehaltenen Waren sind auf dieser Grundlage direkt vernichtet worden (insgesamt fast 19 Millionen Artikel). Voraussetzung zur Vernichtung im Basisverfahren ist, dass der Rechtsinhaber gegenüber dem Zoll innerhalb der bereits erwähnten Frist von 10 Arbeitstagen bestätigt, dass die

angehaltenen Waren seine Schutzrechte verletzen und dass er mit deren Vernichtung einverstanden ist. Erhebt der Anmelder oder Besitzer der Waren innerhalb gleicher Frist keinen Widerspruch gegen die Vernichtung, werden die Waren direkt im Rahmen des Grenzbeschlagnahmeverfahrens vernichtet. Dies ist, wie der Bericht der EU-Kommission belegt, in der Mehrzahl der Fälle der Fall.

Weitere 27% (oder etwas mehr als 156.000 Artikel) der Beschlagnahmen sind im Rahmen des mit der neuen EU-Grenzbeschlagnahmeverordnung erstmals eingeführten Kleinsendungsverfahrens vernichtet worden, das auf (Post-) Sendungen kleinster Warenmengen<sup>2</sup> ausgerichtet ist. Insgesamt sind somit 85,43% der vom Zoll im Jahr 2014 aufgrund von Grenzbeschlagnahmearträgen angehaltenen Waren unmittelbar im Rahmen des Zollverfahrens vernichtet worden. Dies stellt eine deutliche Steigerung gegenüber dem Jahr 2013 dar, als 76,85% der Beschlagnahmen mit der Vernichtung der Produktfälschungen endeten.

Gleichzeitig war die Zahl der irrtümlichen Beschlagnahme (und anschließenden Abfertigung) von Originalprodukten weiterhin gering. Im Jahr 2014 betrafen lediglich 2,8% der Beschlagnahmen Originalprodukte was gegenüber 2013 (2,94%) eine Reduzierung darstellt. Die Gefahr, dass durch das versehentliche Einschreiten des Zolls Lieferketten und damit im schlimmsten Fall die Produktion unterbrochen wird, ist also gering.

Die Einleitung eines gerichtlichen Verfahrens ist im Basisverfahren der neuen EU-Grenzbeschlagnahmeverordnung nur noch erforderlich, wenn der Anmelder oder Besitzer der rechtsverletzenden Waren der Vernichtung ausdrücklich widerspricht. Der Bericht der EU-Kommission zeigt, dass die unionsweite Einführung des Basisverfahrens die Zahl der Gerichtsverfahren ganz erheblich reduziert hat. Im Jahr 2014 musste nur noch in 6,14% aller von den Zollbehörden der EU-Mitgliedsstaaten ausgesprochenen Grenzbeschlagnahmen ein Gerichtsverfahren eingeleitet werden. Im letzten Jahr unter der "alten" Verordnung – 2013 – war dies dagegen noch in 15,04% der Grenzbeschlagnahmen der Fall<sup>3</sup>.

Die Erweiterung des Schutzrechtekanons hat sich dagegen im ersten Jahr der neuen Grenzbeschlagnahmeverordnung nicht erheblich ausgewirkt. Zwar können Grenzbeschlagnahmearträge nun unter anderem auch auf der Grundlage von Gebrauchsmustern und Handelsnamen gestellt werden. Von praktischer Relevanz für die Bekämpfung von Produktfälschungen an den Grenzen sind aber nach wie vor zuallererst die Marken. Markenrechte waren im Jahr 2014 in insgesamt 93,37% der Fälle rechtliche Grundlage für das Eingreifen des Zolls (wobei es sich in 72,01% der Fälle bzw. 60,04% des Wertes der beschlagnahmten Waren um Gemeinschaftsmarken handelte). An zweiter Stelle folgten dann

mit insgesamt 4,2% die Designs, die im Vorjahr lediglich in 2,89% der Fälle die Grundlage für das Einschreiten des Zolls bildeten. Hier zeigt sich ein klarer, für die Automobilindustrie positiver, Anstieg.

### 3. FAZIT

Unter der Geltung der neuen EU-Grenzbeschlagnahmeverordnung konnte die Effizienz der Grenzbeschlagnahme bei der Verhinderung des Eintritts von Produktnachahmungen in den europäischen Binnenmarkt deutlich gesteigert werden. Der Prozentsatz der Vernichtungen im schlanken und kostenfreien Zollverfahren wurde erheblich erhöht und die Zahl der Gerichtsverfahren deutlich reduziert.

Marken, zunehmend aber auch Designs, kommt bei der Bekämpfung von Produktnachahmungen an den Grenzen entscheidende Bedeutung zu.

Die Gefahr, dass durch das Einschreiten des Zolls die Just-in-Time Produktion unterbrochen und Originale beschlagnahmt werden, ist gering. Zudem kann der Rechtsinhaber darauf hinwirken, dass Originale nicht beschlagnahmt werden, indem er seinen Grenzbeschlagnahmeartrag optimal zuschneidet.

#### Die Autorin:



**Dr. Friederike Schubert, LL.M. (Edinburgh)**  
Senior Associate  
IPMT, Hamburg  
T +49 (40) 41993 238  
friederike.schubert@hoganlovells.com

- <sup>1</sup> Report on EU customs enforcement of intellectual property rights, Results at the EU border 2014 (27 October 2015): [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/customs/customs\\_controls/counterfeit\\_piracy/statistics/2015\\_ipr\\_statistics.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/2015_ipr_statistics.pdf)
- <sup>2</sup> Das Kleinsendungsverfahren findet, bei Stellung eines entsprechenden Antrags, auf Sendungen von maximal 3 Einheiten oder unter 2 kg Bruttogewicht Anwendung.
- <sup>3</sup> Report on EU customs enforcement of intellectual property rights, Results at the EU border 2013: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/customs/customs\\_controls/counterfeit\\_piracy/statistics/2014\\_ipr\\_statistics\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/2014_ipr_statistics_en.pdf)



## Gesetzesentwurf zum Fremdpersonaleinsatz stellt Automotive-Branche vor neue Herausforderungen

Die Automotive-Branche steht unter einem hohen Wettbewerbs- und Kostendruck. Seit Langem sind viele Tätigkeiten vom Hersteller auf die Zulieferer mittels Werk- und Dienstleistungsverträgen ausgelagert. Teilweise sind die Zulieferer unmittelbar auf dem Betriebsgelände des Automobilherstellers tätig. Die Zulieferer wiederum setzen in ihrem Bereich Leiharbeiter und freie Mitarbeiter ein oder haben ihrerseits einzelne Tätigkeiten auf externe Dritte mittels Werk- und Dienstleistungsverträgen ausgelagert. Häufig besteht ein umfangreiches Netz solcher Vertragsbeziehungen.

Am 16. November 2015 hat Bundesarbeitsministerin Andrea Nahles den lang erwarteten Entwurf eines "Gesetzes zur Änderung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes (AÜG) und anderer Gesetze" in die Ressortabstimmung gegeben. Aufgrund erheblicher Kritik seitens der Parteien, Verbände und juristischen Fachliteratur hat die Ministerin den Gesetzesentwurf wieder zurückgezogen und noch einmal überarbeiten lassen. Mit dem neuen Entwurf vom 17. Februar 2016 wurden einzelne Kritikpunkte der Gewerkschaften und Arbeitgeber aufgegriffen. Aber auch dieser Entwurf wurde zunächst wegen der Kritik der CDU/CSU gestoppt. Es kommt nun zu einer weiteren Überarbeitung.

Da sich die Regierungsparteien auf viele Punkte bereits im Koalitionsvertrag geeinigt hatten, sind größere Änderungen in dem nun erneut nachzubessernden Entwurf nicht zu erwarten. Es ist daher sinnvoll sich bereits frühzeitig mit dem aktuellen Gesetzesentwurf zu beschäftigen, da erhebliche Einschränkungen für Leiharbeit sowie Dienstleistungs- und Werkvertragslösungen drohen.

### **Nach 18 Monaten ist grundsätzlich Schluss! – Einführung einer Überlassungshöchstdauer für Leiharbeiter**

Die Unsicherheiten, die mit dem bislang unbestimmten Begriff der "vorübergehenden" Arbeitnehmerüberlassung einhergingen, werden mit dem Entwurf zugunsten einer festen Höchstüberlassungsdauer von 18 Monaten für den einzelnen Leiharbeiter beseitigt (§ 1 Abs. 1b Satz 1 AÜG-E). Unterbrechungen zwischen zwei Überlassungen zu demselben Entleiher werden dabei nicht berücksichtigt, wenn die Unterbrechungen

sechs Monate nicht übersteigen (§ 1 Abs. 1b Satz 2 AÜG-E).

Tarifverträge der Einsatzbranche oder auf einem solchen Tarifvertrag basierende Betriebsvereinbarungen können abweichende Regelungen (d.h. eine Verlängerung oder Verkürzung der Höchstüberlassungsdauer) vorsehen (§ 1 Abs. 1b Satz 3 und 5 AÜG-E). Dies gilt nach dem nachgebesserten Entwurf auch für nicht tarifgebundene Entleiher, allerdings mit der Einschränkung, dass die Überlassungshöchstdauer 24 Monate nicht überschreiten darf (§ 1 Abs. 1b Satz 4 und 6 AÜG-E). Diese Einschränkung für nichttarifgebundene Arbeitgeber wird als verfassungswidriger Eingriff in die negative Koalitionsfreiheit (Art. 9 Abs. 3 GG) kritisiert.

Eine Überschreitung der Höchstüberlassungsdauer führt zur Fiktion eines Arbeitsverhältnisses mit dem Entleiher (§ 10 Abs. 1 AÜG-E). Allerdings wird dem Leiharbeiter ein befristetes, einmonatiges "Widerspruchsrecht" zugestanden. Das bedeutet, dass der Leiharbeiter bis zum Ablauf eines Monats nach Überschreiten der zulässigen Höchstüberlassungsdauer ggü. Verleiher oder Entleiher erklären kann, dass er am Arbeitsvertrag mit dem Verleiher festhält (§ 9 Nr. 1b AÜG-E).

Der Gesetzesentwurf enthält eine Übergangsregelung, wonach Überlassungszeiten vor dem 1. Januar 2017 bei der Berechnung der Höchstüberlassungsdauer nicht berücksichtigt werden (§ 19 Abs. 2 AÜG-E). Das bedeutet, dass die zu diesem Zeitpunkt überlassenen Leiharbeiter noch bis zum 30. Juni 2018 eingesetzt werden können.

### **Nur wo "Arbeitnehmerüberlassung" draufsteht, ist auch "Arbeitnehmerüberlassung" drin**

§ 1 AÜG hat in der Vergangenheit schon mehrfach Änderungen erfahren – so auch jetzt. In das Gesetz soll nun eine Definition für die Arbeitnehmerüberlassung aufgenommen werden (§ 1 Abs. 1 Satz 2 AÜG-E):

*Arbeitnehmer werden zur Arbeitsleistung überlassen, wenn sie in die Arbeitsorganisation des Entleihers eingegliedert sind und seinen Weisungen unterliegen.*

Eine Arbeitnehmerüberlassung soll nur dann zulässig sein, wenn zwischen dem Verleiher und dem Leiharbeiter ein Arbeitsverhältnis besteht (§ 1 Abs. 1 Satz 3 AÜG-E). Damit wird ein Ketten-, Zwischen- und Weiterverleih gesetzlich untersagt. Zudem darf die o.g. zulässige Überlassungshöchstdauer nicht überschritten werden. Schließlich müssen Arbeitnehmerüberlassungsverträge zukünftig zwingend als solche gekennzeichnet (§ 1 Abs. 1 Satz 5 AÜG-E) und der Leiharbeiter vor jeder Überlassung darüber informiert werden, dass er als Leiharbeiter eingesetzt wird (§ 11 Abs. 2 Satz 4 AÜG-E). Dadurch soll insbesondere die verdeckte Arbeitnehmerüberlassung im Rahmen sog. "Scheinwerkverträge" unterbunden werden.

### **Wegfall der Vorratsarbeitnehmerüberlassungserlaubnis**

Die Abgrenzung zwischen Werk- und Dienstvertrag einerseits und Arbeitnehmerüberlassung andererseits erfolgt weiterhin aufgrund einer Einzelfallbetrachtung unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls. Weicht die tatsächliche Durchführung von der vertraglichen Regelung ab, ist die tatsächliche Durchführung für die rechtliche Einordnung maßgeblich (§ 12 Abs. 1 Satz 2 AÜG-E).

Wie bisher verbleiben hierbei Unsicherheiten, weil nicht absehbar ist, wie ein Arbeitsgericht die gewählte Konstruktion beurteilen wird. Es besteht dann das Risiko, dass eine als Werk- oder Dienstvertrag bezeichnete Vereinbarung tatsächlich als Arbeitnehmerüberlassungsvertrag eingeordnet wird (sog. verdeckte Arbeitnehmerüberlassung). Wollte man sich vor dem Risiko einer verdeckten Arbeitnehmerüberlassung und der Folge absichern, dass die Vereinbarung zwischen Auftraggeber und -nehmer als unwirksam eingestuft wird und kraft Gesetzes Arbeitsverhältnisse zwischen den Arbeitnehmern des Auftragnehmers und dem Auftraggeber begründet werden, behelf man sich in der Vergangenheit häufig mit der vorsorglichen Beantragung einer Arbeitnehmerüberlassungserlaubnis (sog. Vorratsarbeitnehmerüberlassungserlaubnis).

Diese Notlösung (auch "Rettungsanker-" oder "Fallschirm-Lösung" genannt) wird infolge der dargestellten Offenlegungspflicht verbaut. Zwar kann der Auftragnehmer eine Arbeitnehmerüberlassungserlaubnis beantragen. Auf diese kann sich der Auftraggeber aber nur dann berufen, wenn die zwischen Auftraggeber und -nehmer geschlossene Vereinbarung als Arbeitnehmerüberlassung bezeichnet wird. Wird die Offenlegungspflicht bei einer verdeckten Arbeitnehmerüberlassung, etwa im Rahmen eines "Scheinwerkvertrages", verletzt, treten die gleichen Rechtsfolgen wie bei einer offenen unzulässigen Arbeitnehmerüberlassung ein (§ 9 Nr. 1a AÜG-E). Das bedeutet, dass die Vereinbarung zwischen Auftraggeber und -nehmer unwirksam ist und kraft Gesetzes Arbeitsverhältnisse zwischen den (Leih-)

Arbeitnehmern des Auftragnehmers und dem Auftraggeber begründet werden. Zudem ist eine verdeckte Arbeitnehmerüberlassung bußgeldbewährt (§ 16 Abs. 1 Nr. 1c, Abs. 2 AÜG-E). Das bedeutet zugleich, dass eine auf Vorrat vorgehaltene Arbeitnehmerüberlassungserlaubnis zukünftig keinen Schutz mehr bietet.

Aber auch hier soll dem Leiharbeiter ein einmonatiges Widerspruchsrecht zustehen. Während dieser Frist kann der Leiharbeiter gegenüber dem Verleiher (Auftragnehmer) oder dem Entleiher (Auftraggeber) schriftlich erklären, dass er an dem Arbeitsvertrag zum Verleiher festhält (§ 9 Nr. 1a AÜG-E).

Bestehende Werk- und Dienstleistungsverträge müssen daher auf den Prüfstand gestellt werden. Hat man mit einer Vorratsarbeitnehmerüberlassungserlaubnis operiert, muss man zukünftig Farbe bekennen. Als Werk- oder Dienstleistungsvertrag bezeichnete Verträge müssen klar als solche gestaltet und "gelebt" werden.

### **Equal Pay nach neun, spätestens aber nach 15 Monaten**

Der vollständig neugefasste § 8 AÜG-E soll zukünftig die Gleichstellung der Leiharbeiter mit der Stammbesetzung regeln. Im Mittelpunkt steht dabei vor allem der Grundsatz der gleichen Bezahlung von Leih- und Stammarbeitskräften (sog. "Equal Pay").

Bekanntlich gab es Equal Pay auch schon vorher. Allerdings kam der Grundsatz in der Praxis kaum zur Anwendung, weil von der Ausnahme Gebrauch gemacht wurde, auf das Arbeitsverhältnis einen Tarifvertrag der Zeitarbeitsbranche (mit niedrigeren Arbeitsbedingungen) zur Anwendung zu bringen (§ 10 Abs. 4 Satz 2 AÜG). Damit konnte das Lohnniveau in der Einsatzbranche bisher dauerhaft unterschritten werden. Die Tarifvertragsparteien haben in der letzten Zeit versucht, durch Branchenzuschlagstarifverträge das Lohngefälle zu minimieren.

Der Equal-Pay-Grundsatz wird durch die angedachten Neuregelungen erheblich aufgewertet. Zwar bleibt eine Abweichung durch Anwendung der Tarifverträge der Zeitarbeitsbranche zulässig, diese wird aber zeitlich begrenzt. Abweichungen sind nur noch für maximal neun Monate ab der Erstüberlassung zulässig (§ 8 Abs. 4 S. 1 AÜG-E). Unterbrechungen, die nicht die Sechs-Monats-Grenze überschreiten, bleiben hierbei wiederum unberücksichtigt (§ 8 Abs. 4 Satz 3 AÜG-E). Nach Ablauf der neun Monate gilt nunmehr der Equal-Pay-Grundsatz vollständig.

Eine Ausnahme vom Equal Pay für bis zu 15 Monate besteht bei Geltung eines Branchenzuschlagstarifvertrages unter folgenden Voraussetzungen (§ 8 Abs. 4 S. 2 AÜG-E):

- Nach max. 15 Monaten wird ein gleichwertiges Entgelt in der Einsatzbranche erreicht.
- Nach den ersten sechs Wochen erfolgt eine stufenweise Heranführung an das gleichwertige Entgelt.
- Nicht tarifgebundene Arbeitgeber können die Anwendung des Tarifvertrags vereinbaren, wenn sie in seinen Geltungsbereich fallen.

Viele der zurzeit existierenden Branchenzuschlagstarifverträge erfüllen diese Voraussetzungen nicht, weil bei diesen die Entgelte der Einsatzbranche nach 15 Monaten nicht vollständig erreicht werden müssen.

Trotz entsprechender Kritik enthält auch der neue Entwurf anders als bei der Höchstüberlassungsdauer keine Übergangsregelung für das Thema Equal Pay. Das bedeutet, dass für Leiharbeiter, die zum 1. Januar 2017 bereits seit neun Monaten oder länger eingesetzt sind, sofort Equal Pay zur Anwendung käme.

Das Equal Pay umfasst nicht nur das Entgelt, sondern sämtliche wesentlichen Arbeitsbedingungen. Es ist bereits jetzt umstritten, was alles zu den wesentlichen Arbeitsbedingungen gehört. Der Gesetzentwurf löst dieses Problem nicht. Zwar enthält er eine Vermutungsregelung (§ 8 Abs. 1 Satz 2 AÜG-E). Diese betrifft aber nur das Entgelt. Danach wird vermutet, dass der Equal-Pay-Grundsatz für das Arbeitsentgelt beachtet ist, wenn die einschlägigen Tarifgehälter gezahlt werden. Offen bleibt aber, ob die sonstigen wesentlichen Arbeitsbedingungen gewährt werden. Die hiermit verbundenen Unsicherheiten, könnten dazu führen, dass die 9- bzw. 15-Monats-Grenze für das Equal Pay zu einer faktischen Höchstüberlassungsdauer führt, wenn Verleiher und Entleiher das Risiko eines Verstoßes gegen den Equal-Pay-Grundsatz nicht eingehen wollen.

### Kein Einsatz von Leiharbeitnehmern als "Streikbrecher"

Bereits nach der aktuellen Rechtslage kann der Leiharbeiter seine Arbeitsleistung verweigern, wenn der Entleiherbetrieb bestreikt wird (§ 11 Abs. 5 AÜG). Viele tarifliche Regelungen gehen sogar darüber hinaus und verbieten dem Verleiher, Leiharbeiter in einem durch einen Arbeitskampf betroffenen Entleiherbetrieb einzusetzen. Dieses Verbot soll jetzt gesetzlich niedergelegt werden (§ 11 Abs. 5 AÜG-E). Anders als die tariflichen Regelungen sieht der Gesetzentwurf allerdings nicht die Möglichkeit vor, dass die Parteien des Arbeitskampfes abweichende Vereinbarungen treffen können (z.B. Notdienstvereinbarungen).

Es bestehen erhebliche Zweifel an der Verfassungsmäßigkeit dieser Regelung. Sie führt praktisch zu einer Zwangsaussperrung von Leiharbeitnehmern und greift damit erheblich in die Arbeitskämpfparität ein. Auch hat

sie eine überschießende Tendenz, da sie nicht nur solche Leiharbeiter betrifft, die tatsächlich als Streikbrecher zur Abmilderung der Streikfolgen (zusätzlich) eingesetzt werden. Das Verbot betrifft vielmehr sämtliche Leiharbeiter, die im Betrieb eingesetzt sind. Das sind auch solche, die bereits vor einem Arbeitskampf tätig waren, und auch solche, die in Betriebsteilen tätig sind, die gar nicht vom Streik betroffen sind.

Ein Verstoß gegen das gesetzliche Verbot hat zudem – anders als ein Verstoß gegen die bestehenden tariflichen Regelungen – die unangenehme Folge, dass ein Bußgeld von bis zu € 500.000,00 verhängt werden kann (§ 16 Abs. 1 Nr. 8a AÜG-E).

### Leiharbeiter zählen für die Schwellenwerte des Betriebsverfassungsrechts und der Unternehmensmitbestimmung mit!

In der jüngeren Vergangenheit hatte das Bundesarbeitsgericht mehrfach entschieden, dass Leiharbeiter bei den Schwellenwerten für die Bestimmung der Betriebsratsgröße, das Vorliegen von Betriebsänderungen etc. mitzählen. Damit hat das Bundesarbeitsgericht in weiten Teilen seinen früheren Grundsatz "Leiharbeiter wählen, aber zählen nicht" aufgegeben.

Diese Rechtsprechungsänderung wird nun durch eine gesetzliche Regelung aufgegriffen, aber praktisch unterschiedslos auf alle Schwellenwerte (mit Ausnahme des § 112a BetrVG) übertragen (§ 14 Abs. 2 Satz 4 AÜG-E). Der im Koalitionsvertrag vorsichtig differenzierende Ansatz "*sofern dies der Zielrichtung der jeweiligen Norm entspricht*" bleibt unberücksichtigt. Im Gegenteil: Das "Mitzählen" von Leiharbeitnehmern wird sogar noch auf die Schwellenwerte der Gesetze zur Unternehmensmitbestimmung erstreckt. Damit wäre z.B. ein Aufsichtsrat hälftig mit Arbeitnehmervertretern nach dem Mitbestimmungsgesetz zu beschicken, wenn die Zahl der in einer GmbH oder Aktiengesellschaft in der Regel beschäftigten Stammarbeiter 1.800 betrüge und zugleich regelmäßig 300 Leiharbeiter beschäftigt würden. Hier hätten die für Statusverfahren zuständigen ordentlichen Gerichte bislang anders entschieden und im Beispielsfall lediglich auf die Anwendbarkeit des Drittelbeteiligungsgesetzes erkannt.

### Gesetzliche Definition des Arbeitsverhältnisses

Mit Aufnahme eines neuen § 611a BGB-E soll die in der Rechtsprechung entwickelte Definition zur Abgrenzung eines Arbeitsverhältnisses von anderen Vertragsgestaltungen, insbesondere von Werk- oder selbstständigen Dienstverträgen, gesetzlich festgeschrieben werden:

*Arbeitnehmer ist, wer auf Grund eines privatrechtlichen Vertrags im Dienste eines anderen zur Leistung weisungsgebundener, fremdbestimmter Arbeit in persönlicher Abhängigkeit verpflichtet ist. Das Weisungsrecht kann Inhalt, Durchführung, Zeit, Dauer und Ort der Tätigkeit betreffen. Arbeitnehmer ist derjenige Mitarbeiter, der nicht im Wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann; der Grad der persönlichen Abhängigkeit hängt dabei auch von der Eigenart der jeweiligen Tätigkeit ab. Für die Feststellung der Arbeitnehmereigenschaft ist eine Gesamtbetrachtung aller Umstände vorzunehmen. Zeigt die tatsächliche Durchführung des Vertragsverhältnisses, dass es sich um ein Arbeitsverhältnis handelt, kommt es auf die Bezeichnung im Vertrag nicht an.*

Der ursprüngliche Gesetzentwurf hatte noch die Aufnahme eines Kriterienkatalogs vorgesehen, der teilweise über die Rechtsprechung hinausging. Aufgrund der heftigen Kritik wurde hiervon wieder Abstand genommen. Gleiches gilt für die ursprünglich vorgesehene Vermutungsregelung, wonach die Feststellung eines Beschäftigungsverhältnisses durch die Deutsche Rentenversicherung Bund zugleich den widerleglichen Schluss auf ein Arbeitsverhältnis zulassen sollte.

### **Rechte des Betriebsrats bei Fremdpersonaleinsatz**

Die Rechte des Betriebsrats im Hinblick auf den Einsatz von Fremdpersonal im Betrieb sollen konkretisiert werden:

- Es soll klargestellt werden, dass sich die Informationsansprüche des Betriebsrats auch auf den Umfang des Einsatzes, den Einsatzort und die Arbeitsaufgaben des Fremdpersonals beziehen (§ 80 Abs. 2 S. 1 BetrVG-E).
- Es soll eine Vorlagepflicht betreffend die Verträge, die dem Fremdpersonaleinsatz zugrunde liegen (insbesondere Arbeitnehmerüberlassungsvertrag), vorgesehen werden (§ 80 Abs. 1 S. 3 BetrVG-E).
- Im Rahmen der Personalplanung soll auch über den geplanten Fremdpersonaleinsatz informiert werden (§ 92 Abs. 1 S. 1 BetrVG-E).

### **Wie geht es weiter?**

Auch nachdem der Gesetzentwurf bereits einmal nachgebessert wurde, hält die Kritik an ihm weiter an. Die CSU-Landesgruppenchefin Gerda Hasselfeldt hatte deutlich gemacht, dass die CSU auch dem nachgebesserten Entwurf nicht zustimmen könne. Moniert wird insbesondere, dass der Entwurf teilweise deutlich über die Vereinbarungen im Koalitionsvertrag hinausgehe.

Der Entwurf wird daher noch einmal nachgebessert werden.

Es ist aber zu erwarten, dass der überwiegende Teil des aktuellen Entwurfs in die Ressortabstimmung eingebracht wird. Es muss dann beobachtet werden, welche Änderungen er noch im parlamentarischen Gesetzgebungsverfahren erfährt. Erst dann werden wir mit einiger Gewissheit das ganze Ausmaß der geplanten Änderungen und deren Folgen abschätzen können. Die massive Erhöhung der bürokratischen Anforderungen und die auch in "technischer Hinsicht" sehr kritikwürdige Umsetzung stoßen bereits jetzt auf massive Bedenken der Arbeitgeberseite. Auch die vorbehaltlose Zustimmung der Gewerkschaften, die sich in den letzten Jahren sehr stark der Zeitarbeit angenommen haben, dürfte der Ministerin keineswegs mehr sicher sein. Arbeitgeber sind gut beraten, die Entwicklungen in diesem Bereich weiterhin aufmerksam zu verfolgen. Ein Inkrafttreten des Gesetzes ist für den 1. Januar 2017 geplant.

### **Der Autor:**

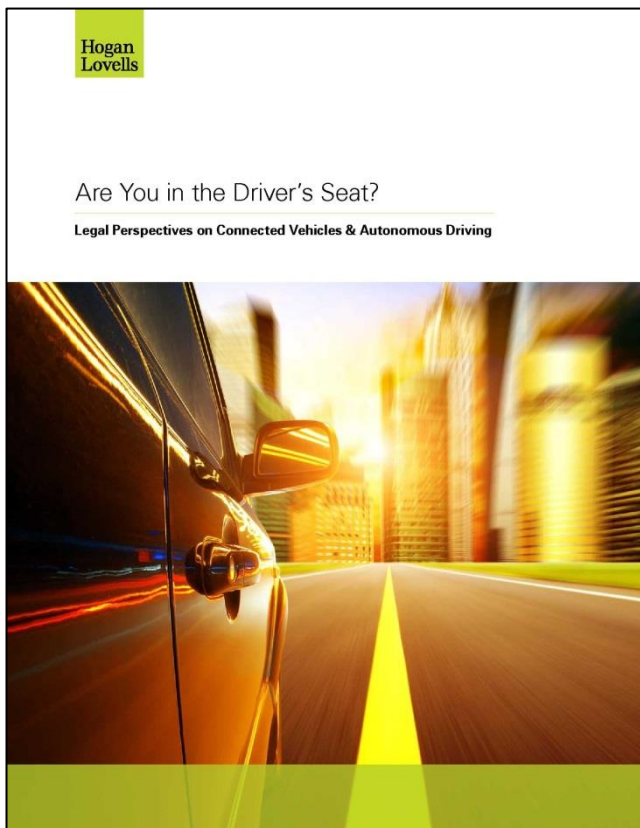


**Dr. Lars Mohnke**  
Counsel  
Arbeitsrecht, München  
T +49 (89) 29012 372  
lars.mohnke@hoganlovells.com



## Are you in the Driver's Seat?

### Legal Perspective on Connected Vehicles & Autonomous Driving



The automobile transformed life in the 20th century, and now the requirements of life today are transforming motor vehicles. Vehicles are no longer simply a means of personal mobility. They are becoming a platform for offering services during transport never before considered.

Over time, vehicles will become multifunctional information centers that receive, collect, and communicate a large volume of data (position, driving behavior, etc.).

This new era poses major challenges – including compliance with legal and regulatory obligations. Innovative technologies and services raise concerns about intellectual property, privacy, and cybersecurity. It challenges pre-existing structures such as the traditional insurance and liability systems. These technological advances will also challenge existing legal structures applied in the automotive industry. Legislative and regulatory changes are inevitable.

We are delighted to provide you with our brochure *Are you in the Driver's Seat?*

If you want to read more about *Legal Perspectives on Connected Vehicles & Autonomous Driving*, please contact: [automotive@hoganlovells.com](mailto:automotive@hoganlovells.com).

## Handels- und vertriebsrechtliche Rechtsprechung mit Relevanz für die Automobilindustrie

Unsere Commercial-Anwälte beobachten und kommentieren regelmäßig neue handels- und vertriebsrechtliche einschließlich regulatorischer Gesetzgebung. Wir haben für Sie einige Änderungen, die für die Automobilindustrie von Bedeutung sind, zusammengefasst.



**Dr. Patrick Ayad, M. Jur. (Oxford)**  
Partner  
Handels- und Vertriebsrecht München  
T +49 (89) 29012 216  
patrick.ayad@hoganlovells.com



**Dr. Florian Unseld, LL. M. (Sydney)**  
Counsel  
Handels- und Vertriebsrecht, München  
T +49 (89) 29012 280  
florian.unseld@hoganlovells.com



**Sabine Chromek, Maître en droit**  
Associate  
Handels- und Vertriebsrecht München  
T +49 (89) 29012 216  
sabine.chromek@hoganlovells.com



**Nadine Otz**  
Associate  
Handels- und Vertriebsrecht München  
T +49 (89) 29012 280  
nadine.otz@hoganlovells.com





## Wirtschaftsrecht | Entscheidungen

Ayad | BB-Kommentar zu OLG Saarbrücken · 7.5.2015 – 4 U 47/13

### OLG Saarbrücken: Außerordentliche Kündigung eines Kommissionsverhältnisses

OLG Saarbrücken, Urteil vom 7.5.2015 – 4 U 47/13

Volltext des Urteils: [BB-ONLINE BBL2015-3028-1](#)  
unter [www.betriebs-berater.de](#)

#### NICHT AMTLICHER LEITSATZ

Die Möglichkeit der außerordentlichen Kündigung eines Kommissionsverhältnisses kann einzelvertraglich auf einen wichtigen Grund beschränkt werden.

HGB §§ 383, 384 Abs. 2

### BB-Kommentar

#### „Kündigung eines Vertriebsverhältnisses – drum regle, wer sich trennen will“

##### PROBLEM

Wenn eine Vertriebsbeziehung zu Ende geht, geht es zumeist ums Geld. Was die Provision für den Makler, Handelsvertreter oder Kommissionär bzw. Kommissionsagenten ist, ist die Marge für den Vertragshändler; hinzu kommt der Ausgleichsanspruch. Auch der Unternehmer hat ein Interesse daran, an sein Geld zu kommen, allen voran der Kommittent, der auf eine ordentliche Abrechnung durch den Kommissionär angewiesen ist. Der vom OLG Saarbrücken nun entschiedene Fall zeigt am Beispiel des Kommissionsmodells eindrucksvoll, welcher Zündstoff in komplizierten Abrechnungssystemen liegt. Entsprechend komplex fällt auch das Urteil aus, das nicht immer leicht zu verstehen ist.

##### ZUSAMMENFASSUNG

Die Parteien hatten einen Kommissionsvertrag i.S.d. § 383 Abs. 1 HGB abgeschlossen, durch den sich die Klägerin als Kommissionärin verpflichtete, Produkte der Beklagten als Kommittentin im eigenen Namen und für Rechnung der Beklagten zu verkaufen. Die Abrechnungsdetails waren komplex. Womöglich hat dies die Beklagte dazu veranlasst, den Vertrag zunächst ordentlich zu kündigen und später direkt an die Kunden zu fakturieren. Sodann forderte die Beklagte die Klägerin zur Zahlung von rund 1,2 Mio. EUR auf, die der Beklagten nach ihrer Berechnung noch aus dem Vertrag zustünden. Dagegen forderte die Klägerin die Beklagte zur Zahlung von Mindestprovision in Höhe von rund 160 000 EUR auf und kündigte an, andernfalls von ihrem Zurückbehaltungsrecht Gebrauch zu machen und sämtliche Tätigkeiten zum Ruhen zu bringen. Schließlich kündigte die Beklagte den Vertrag „fristlos“ und berief sich wegen Nichtweiterleitung eingezogener Kundenforderungen durch die Klägerin auf ein Zurückbehaltungsrecht hinsichtlich der Zahlung der Mindestprovision.

Das Gericht urteilt, dass der Vertrag nicht durch die „außerordentliche“ Kündigung der Beklagten mit sofortiger Wirkung beendet wurde, d. h. sie hätte der Klägerin auch für die Zeit danach die Mindestprovision zahlen müssen. Da der Kommissionsvertrag aufgrund der typischen Vertrauensstellung des Kommissionärs als auf die Vornahme von Diensten höherer Art gerichteter Dienstvertrag zu qualifizieren sei, könne das Vertragsverhältnis gem. § 627 Abs. 1 BGB auch ohne Vorliegen eines wichtigen Grundes jederzeit gekündigt werden. Jedoch könne dieses Kündigungsrecht jedenfalls durch Individualabrede einzelvertraglich beschränkt werden. Konkret sei vertraglich vereinbart, dass das Recht zur Kündigung des Vertrags aus wichtigem Grund unberührt bleibe. Wichtiger Grund sei jeder Umstand, der die Fort-

setzung des Vertragsverhältnisses bis zur Beendigung durch ordentliche Kündigung unzumutbar mache. Diese Regelung sei wirksam, sie entspreche dem gesetzlichen Leitbild des § 626 Abs. 1 BGB.

Nach Abwägung der Interessen beider Vertragsteile unter Berücksichtigung der Umstände des Einzelfalls kommt das Gericht zu dem Ergebnis, dass der Beklagten eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses mit der Klägerin bis zum Ablauf der Kündigungsfrist zugemutet werden konnte. Dabei führt das Gericht verschiedene Argumente an: Die Klägerin habe trotz anhaltender Differenzen bezüglich der Zahlungen den Vertrag nicht schon zuvor (d. h. rechtzeitig) gekündigt, aufgrund der direkten Fakturierung durch die Klägerin sei die Gefahr des weiteren Aufaufens von Rückständen nicht mehr gegeben und die Klägerin habe eine etwaige vertragswidrige Praxis der Beklagten hinsichtlich der Abrechnungen über Jahre hinweg hingenommen; zudem hätten aufgrund der wechselseitigen Ansprüche Zurückbehaltungsrechte bestanden bzw. genügt.

##### PRAXISFOLGEN

Es lassen sich insbesondere drei Punkte schlussfolgern. Erstens scheint das Gericht nicht weiter zwischen einem Kommissionär und einem Kommissionsagenten zu unterscheiden. Ist der Kommissionsauftrag als ein Dauerschuldverhältnis vereinbart, in dem der Kommissionär häufig für längere Zeit disponieren muss, wird eine Vertragsauslegung meistens dazu führen, dem Kommittenten die vorzeitige Kündigung nur bei wichtigem Grund zu gewähren (§ 626 BGB). Ist der Kommissionär aber ständig für den Kommittenten tätig, ist auf diese Kommissionsagentur § 89a HGB analog anwendbar (siehe Häuser in: MünchKomm, 3. Auflage, § 383 HGB, Rn. 88). Die praktischen Unterschiede mögen allerdings nicht allzu groß sein.

Zweitens verdeutlicht das Urteil, wie wichtig es ist, eine Kündigung aus wichtigem Grund gut zu managen. Kernfrage ist, ob die Fortsetzung der Vertragsbeziehung bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist tatsächlich unzumutbar ist. Unterfragen in diesem Zusammenhang sind z. B.: Kann ich mir auch anders helfen? Habe ich selbst zu dem Missstand beigetragen? Habe ich eine etwaige vertragswidrige Praxis geduldet? Habe ich zu langsam reagiert? Man bewegt sich insoweit oft im Bereich von Treu und Glauben, sei es im Rahmen der Vertragsauslegung nach dem subjektiv Gewollten (§§ 133, 157 BGB) oder aufgrund des objektiv Gesollten (§ 242 BGB). Dabei darf man nicht vergessen, dass eine Kündigung aus wichtigem Grund immer *ultima ratio* sein muss. Jedenfalls muss man einen guten Case aufbauen.

Drittens macht es Sinn, die Spielregeln für eine Kündigung vertraglich festzulegen, weil die Gerichte zunehmend dazu tendieren, solche Regeln zumindest als Indiz für eine auf dieser vertraglichen Grundlage erfolgte Kündigung anzuerkennen (vgl. BGH, Urteil vom 10.11.2010 – VIII ZR 327/09, BB 2011, 528, mit BB-Komm. Ayad). Das betrifft nicht nur die Kündigung aus wichtigem Grund, sondern auch den Ausschluss der ordentlichen oder anderer außerordentlicher Kündigungen ohne Vorliegen eines wichtigen Grundes. Mit anderen Worten: Es muss schon bei der Vertragsgestaltung bedacht werden, nach welchen Regeln eine absehbare Trennung erfolgen soll – drum regle, wer sich trennen will.

**Dr. Patrick Ayad**, M.Jur. (Oxford), ist Rechtsanwalt und Partner bei Hogan Lovells in München. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind das nationale und internationale Handels- und Vertriebsrecht einschließlich vertraglicher und regulatorischer Arbeit.





## Wirtschaftsrecht | Entscheidungen

Unsel'd | BB-Kommentar zu EuGH · 21.5.2015 – C 322/14

### BB-Kommentar

#### „Der EuGH stellt klare Anforderungen an den beim ‚click wrapping‘ für Gerichtsstandsvereinbarungen einzuhaltenden Prozess“

##### PROBLEM

AGB und die darin enthaltene Gerichtsstandswahl sollen bei Internetgeschäften oft (nur) durch das Setzen eines Häkchens im Rahmen eines sog. click wrappings Vertragsbestandteil werden. Der Inhalt der AGB selbst kann dabei oft (erst) durch einen weiteren Klick auf einen Hyperlink aufgerufen werden. Der EuGH hatte nach einer Vorlage des LG Krefeld darüber zu entscheiden, ob auf diese Weise auch Vereinbarungen über die internationale Zuständigkeit eines Gerichts getroffen werden können, oder ob die Formvorschriften der EuGVVO – früher Art. 23 Verordnung (EG) Nr. 44/2001 (Brüssel-I-VO), jetzt Art. 25 Verordnung (EU) Nr. 1215/2012 (Brüssel-IIa-VO) – weitergehende Anforderungen an die Einbeziehung stellen.

##### ZUSAMMENFASSUNG

Der Kläger, ein Autohändler, erwarb auf der Internetseite der Beklagten ein Kraftfahrzeug und akzeptierte bei Vertragsschluss die AGB der Beklagten, die einen Gerichtsstand in Leuven/Belgien vorsahen. Die AGB waren dem Kläger per Hyperlink im Wege des sog. click wrapping zur Verfügung gestellt worden. Der Kläger musste vor dem Erwerb durch Anklicken eines entsprechenden Feldes die AGB akzeptieren. Dabei öffnete sich nicht automatisch das Dokument mit den AGB; dies geschah vielmehr erst, wenn zusätzlich ein zu diesem Zweck vorgesehener Hyperlink angeklickt wurde. Es war nicht bestritten, dass das click wrapping das Ausdrucken und Speichern der AGB vor Vertragsschluss ermöglichte.

Da die Beklagte die Leistung verweigerte, wurde sie vom Kläger vor dem Landgericht Krefeld verklagt. Das Landgericht musste prüfen, ob es international zuständig oder der belgische Gerichtsstand wirksam vereinbart worden war. Dafür war entscheidend, ob das beschriebene click wrapping den formalen Anforderungen der EuGVVO genügt. Diese Frage legte das Landgericht dem EuGH zur Vorabentscheidung vor.

Nach Art. 23 Abs. 1 Brüssel-I-VO (bzw. jetzt Art. 25 Abs. 1 Brüssel-IIa-VO) bedürfen Gerichtsstandsvereinbarungen im Grundsatz zumindest einer schriftlichen Bestätigung. Dem werden in Art. 23 Abs. 2 Brüssel-I-VO (bzw. Art. 25 Abs. 2 Brüssel-IIa-VO) jedoch elektronische Übermittlungen gleichgestellt, die eine dauerhafte Aufzeichnung der Vereinbarung ermöglichen. Gegenstand der Vorlage an den EuGH war die Frage, ob diese Voraussetzungen durch das beschriebene click wrapping erfüllt sind.

Dies bejahte der EuGH. Erstens habe der Kläger durch Anklicken des entsprechenden Feldes die AGB ausdrücklich akzeptiert, wodurch die Parteien ein Gericht im Sinne von Art. 23 Abs. 1 Brüssel-I-VO vereinbart haben. Zweitens müsse es zur Wahrung der Form des Art. 23 Abs. 2 Brüssel-I-VO nicht tatsächlich zu einer dauerhaften Aufzeichnung kommen. Vielmehr ergebe eine „grammatikalische Auslegung dieser Vorschrift“, dass die Möglichkeit ausreicht, die Gerichtsstandsvereinbarung dauerhaft aufzuzeichnen. Hingegen komme es nicht darauf an, ob der Text der AGB vom Kläger vor oder nach Anklicken des Feldes mit der Erklärung, dass er die AGB akzeptiert, tatsächlich dauerhaft aufgezeichnet wird. Auch setze die Regelung nicht voraus, dass die AGB (bei der Registrierung bzw. dem jeweiligen Geschäftsabschluss) sich automatisch öffnen. Solange (was unstrittig war) der Hyperlink zu einer Webseite führt, die das Speichern und Drucken der Gerichtsstandsvereinbarung erlaubt, genüge das beschriebene click wrapping den formalen Anforderungen in Art. 23 Abs. 2 Brüssel-I-VO. In diesem Zusammenhang stellte der EuGH auch klar, dass insofern ein Unterschied zur Fernabsatzrichtlinie 97/7/EG (jetzt Richtlinie 2011/83/

EU) besteht, wonach der Verbraucher bestimmte Informationen „schriftlich oder auf einem anderen ... dauerhaften Datenträger erhalten“ müsse und das Zugänglichmachen mittels Hyperlink nicht ausreiche (EuGH, Urteil vom 05.07.2012 – C-49/11). Schon der Unterschied im Wortlaut der Regelungen („erhalten“ statt „ermöglichen“) spreche für eine andere Auslegung von Art. 23 Abs. 2 Brüssel-I-VO. Zudem habe die Verbraucherrechtlichkeitslinie einen speziellen Verbraucherschutz-Zweck, der sich nicht auf Art. 23 Abs. 2 Brüssel-I-VO übertragen lasse.

##### PRAXISFOLGEN

Die Frage, ob das click wrapping den Formerfordernissen der EuGVVO an eine wirksame Gerichtsstandsvereinbarung genügt, wurde in Deutschland von einigen Instanzgerichten (z.B. AG-Bremen, BeckRS 2013, 21519) verneint und ist in der Literatur umstritten. Die Entscheidung des EuGH schafft insofern Klarheit, die Begründung überzeugt. Danach genügen Gerichtsstandsvereinbarungen im Wege des click wrapping den Anforderungen der EuGVVO, wenn folgender Prozess eingehalten ist: Die AGB (mit der Gerichtsstandsvereinbarung) werden per Hyperlink bei Registrierung bzw. Vertragsschluss zur Verfügung gestellt; die AGB werden durch Anklicken eines entsprechenden Feldes akzeptiert; und das Ausdrucken und Speichern des Texts der AGB wird vor Abschluss des Vertrags ermöglicht. Dies hat große praktische Relevanz im internationalen Geschäftsverkehr. Man denke nur an Tendenzen, zum Beispiel den globalen Einkaufsprozess über ein einheitliches Lieferantenportal (*supplier portal*) oder das internationale Kundengeschäft über ein globales Kundenportal (*customer portal*) abzuwickeln. Hier kann ein einheitlicher Gerichtsstand für sämtliche Geschäftsbeziehungen elementar werden.

Relevant ist in diesem Zusammenhang regelmäßig noch eine weitere Frage, nämlich, welche Anforderungen an die Einbeziehung von AGB nach dem UN-Kaufrecht (CISG) im internationalen Rechtsverkehr bestehen. Diese gelten auch für den Ausschluss des – in der Praxis jedenfalls oft „unbeliebten“ – UN-Kaufrechts in AGB. Die Rechtsprechung nimmt ein generelles Erfordernis zur Übersendung oder anderweitigen Zugänglichmachung der AGB an (u.a. BGH, 31.10.2001 – VIII ZR 60/01, RIW 2002, 144). Umstritten ist dabei, ob es ausreicht, die AGB auf einer Webseite im Internet zur Verfügung zu stellen. Dies sollte jedenfalls genügen, wenn der Vertrag selbst ebenfalls über das Internet geschlossen wird und die AGB mit dem Ausschluss des CISG in einem click-wrapping-Prozess wie beschrieben zur Verfügung gestellt werden. Um den „sichersten Weg“ zu gehen, kann man sich in der Praxis aber auch mit anderen Lösungen helfen, zum Beispiel dem Geschäftspartner einen „nett formulierten“ Nomination Letter, Admission Letter o.ä. zukommen lassen (auch per E-Mail oder Fax), dem die AGB mit dem Ausschluss des CISG (und der Gerichtsstandsvereinbarung) angehängt sind, und der vom Geschäftspartner vor Nutzung des jeweiligen Portals bestätigt werden muss.

Gewissermaßen obiter dictum geht der EuGH schließlich noch darauf ein, dass im Verbraucherverkehr besondere Anforderungen bestehen können und beachtet werden müssen. Diese können nach dem EuGH nicht auf Art. 23 Abs. 2 Brüssel-I-VO übertragen werden, was aufgrund der unterschiedlichen Regelungen gewissermaßen selbsterklärend ist.

**Dr. Florian Unsel'd**, LL.M. (Sydney), ist Rechtsanwalt bei Hogan Lovells in München. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind das nationale und internationale Handels- und Vertriebsrecht einschließlich vertraglicher und regulatorischer Arbeit.





## Wirtschaftsrecht | Entscheidungen

Ayad | BB-Kommentar zu AG Mannheim · 22.7.2015 – 10 C 169/15

### BB-Kommentar

#### „Zahlungsfrist bis zu 90 Tagen in AGB unwirksam? – Interessenabwägung im Einzelfall entscheidet“

##### PROBLEM

Mit dem Urteil des AG Mannheim ist die (soweit ersichtlich) erste veröffentlichte Entscheidung zu Zahlungsfristen in AGB ergangen. Gegenstand des Urteils war die Überprüfung einer Zahlungsfristklausel von bis zu 90 Tagen am Maßstab der neu eingefügten Regelungen der §§ 308 Nr. 1a, 271a Abs. 1 BGB. Letztlich wenig überraschend hat das Gericht die Klausel für unwirksam erklärt, diese Unwirksamkeit aber überraschend ausführlich begründet.

##### ZUSAMMENFASSUNG

Die Klägerin forderte von der Beklagten Erstattung ihrer Rechtsanwaltskosten. Sie wurde von der Beklagten, die als Zwischenspediteur tätig wurde, mit einem Transport beauftragt. Die AGB der Beklagten enthielten eine Klausel, wonach Forderungen „am letzten Tag des zweiten Folgemonats nach Rechnungseingang“ fällig werden sollten. Das Gericht verurteilte die Beklagte zur Zahlung der Rechtsanwaltskosten nebst Zinsen. Zum Zeitpunkt der Beauftragung des Rechtsanwalts durch die Klägerin habe sich die Beklagte im Verzug befunden. Die Fälligkeit der Forderung richte sich nach § 420 Abs. 1 HGB, wonach die Fracht bei Ablieferung des Gutes zu bezahlen sei. Die anderslautende Regelung in den AGB der Beklagten, wonach die Fälligkeit erst am letzten Tag des zweiten Folgemonats nach Rechnungseingang eintreten solle, im Falle der Ablieferung zu Beginn des Monats also erst 90 Tage nach Rechnungseingang, verstoße gegen §§ 307, 308 Nr. 1a BGB.

§ 308 Nr. 1a BGB, der auch im Unternehmerverkehr Anwendung finde, verbiete solche Klauseln, durch die sich der Verwender eine unangemessen lange Zeit für die Erfüllung von Zahlungspflichten ausbedinge. Damit knüpfe die Regelung an die unangemessene Benachteiligung an, wie sie auch § 307 Abs. 1 BGB als Maßstab zu Grunde liege und konkretisiere, wann im Zweifelsfall von einer unangemessenen langen Zeit auszugehen sei. Da § 308 Nr. 1a BGB unbestimmte Rechtsbegriffe enthalte und es sich um ein Klauselverbot mit Wertungsmöglichkeit handle, müssten die widerstreitenden Interessen der Parteien gegeneinander abgewogen werden. Die Zweifelsfallregelung verdeutliche, dass die Darlegungs- und Beweislast für die Angemessenheit der Frist dem Verwender obliege. Eine Zahlungsfrist von „bis zu 90 Tagen“ benachteilige insbesondere kleine und mittlere Unternehmen erheblich, da sie durch die tatsächliche Durchführung des Transportes Aufwendungen zu tragen hätten, für die sie vorleistungspflichtig seien. Das Risiko möglicherweise eintretender Zahlungsunfähigkeit, das sich bei nicht besicherten Forderungen auch existenzbedrohend auswirken könne, müsse dadurch minimiert werden, dass die gegenseitige Leistungserbringung zeitnah zu erfolgen habe. Der Einwand der Beklagten, dass sie als Zwischenspediteur Zeit benötige, um den Vorgang zunächst mit ihrem Auftraggeber abzurechnen, müsse hinter den Interessen der Klägerin zurücktreten.

Schließlich sei im Rahmen der Interessenabwägung nach § 308 Nr. 1a BGB die gesetzgeberische Wertung aus § 271a Abs. 1 BGB zu berücksichtigen. Demnach sei eine individualvertragliche Vereinbarung, nach welcher der Gläubiger die Erfüllung einer Entgeltforderung erst nach mehr als 60 Tagen nach Empfang der Gegenleistung verlangen könne, nur wirksam, wenn sie ausdrücklich getroffen wurde und im Hinblick

auf die Belange des Gläubigers nicht grob unbillig sei. Sofern die Parteien also eine von § 271a BGB abweichende Verzugsregelung träfen, dürfe die 60-Tage-Frist nicht überschritten werden, ansonsten gelte der Maßstab der Billigkeit nach § 271a Abs. 1 S. 1 BGB. Ob Unbilligkeit anzunehmen sei, hänge „von einer Gesamtwürdigung aller Umstände ab, in welche Erwägungen über die Art der Dienstleistung sowie die Überlegung einfließen muss, ob der Schuldner einen objektiven Grund, d.h. ein berechtigtes Interesse an der Ausdehnung hat“. Im Ergebnis seien hier dieselben Erwägungen anzustellen wie im Rahmen der Interessenabwägung nach § 308 Nr. 1a BGB. Aufgrund der „bis zu 90 Tage“ Regelung spreche vieles dafür, dass die Klausel selbst bei individualvertraglicher Vereinbarung unwirksam wäre. Diese Wertung lasse sich im Wege eines Erst-Recht-Schlusses auf die in AGB getroffene Vereinbarung übertragen.

##### PRAXISFOLGEN

Die Entscheidung verdeutlicht, dass die Frage der Wirksamkeit von Zahlungsbedingungen, sei es im Rahmen von AGB oder auch individualvertraglich, von einer Interessenabwägung im Einzelfall abhängt. Bemerkenswert ist, dass das Gericht sich nicht primär auf die 30-Tages-Regelung des § 308 Nr. 1a BGB stützt und bereits damit die Unwirksamkeit begründet, sondern auch eine Billigkeitsprüfung nach § 271a BGB vornimmt. Negativ interpretiert ist eine Zahlungsfrist in AGB über 60 Tage tendenziell unwirksam. Positiv gewendet kann eine Zahlungsfrist in AGB bis 60 Tage (und evtl. sogar länger) durchaus wirksam sein.

Was die Interessenabwägung im konkreten Fall anbelangt, lassen sich einige interessante Schlussfolgerungen ziehen. Die Zahlungsfrist von bis zu 90 Tagen stelle insbesondere für kleinere und mittelständische Frachtführer, die vorleistungspflichtige Aufwendungen trügen, eine unangemessen lange Frist dar. Gilt bei großen Lieferanten oder solchen, die keine vorleistungspflichtigen Aufwendungen tragen, ein anderer Maßstab? Das Risiko möglicherweise eintretender Zahlungsunfähigkeit, das sich bei nicht besicherten Forderungen auch existenzbedrohend auswirken könne, müsse minimiert werden. Gilt ein anderer Maßstab, wenn die Forderungen besichert sind? Der Einwand der Beklagten, als Zwischenspediteur Zeit zu benötigen, um den Vorgang zunächst mit ihrem Auftraggeber abzurechnen, müsse zwar hinter den Interessen der Klägerin zurücktreten, wird aber grundsätzlich berücksichtigt. All dies sind wichtige Richtungsweiser für die im Einzelfall erforderliche Prüfung.

Eine solche Einzelfallprüfung wirft schließlich die Frage auf, wie die Gerichte bei der Beurteilung der Unangemessenheit mit der an sich gebotenen objektiv-generalisierten Betrachtungsweise umgehen. § 310 Abs. 3 Nr. 3 BGB könnte insofern als Ansatzpunkt dienen. Dieser gilt zwar nur im Verbraucherverkehr, aber an sich haben auch § 308 Nr. 1a und 1b BGB im Verbraucherkatalog der §§ 308, 309 BGB nichts zu suchen. Es wäre wünschenswert, wenn die Gerichte die gesetzgeberische Fehlleistung auf diese Weise korrigierten und entsprechend differenzierten.

**Dr. Patrick Ayad**, M. Jur. (Oxford), ist Rechtsanwalt und Partner bei Hogan Lovells in München. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind das nationale und internationale Handels- und Vertriebsrecht einschließlich vertraglicher und regulatorischer Arbeit.





## Wirtschaftsrecht | Entscheidungen

Chromek | BB-Kommentar zu OLG Köln · 13.4.2015 – 11 U 183/14

### OLG Köln: Werklieferungsvertrag – Rügeobliegenheit nach § 377 HGB beim sog. Streckengeschäft gilt auch für versteckte Mängel

OLG Köln, Beschluss vom 13.4.2015 – 11 U 183/14

Volltext des Beschlusses: [BB-ONLINE BBL2015-2450-1](#)  
unter [www.betriebs-berater.de](#)

#### NICHT AMTLICHE LEITSÄTZE

1. Auch dann, wenn der Verkäufer die Kaufsache auf Anweisung des Käufers an einen Dritten geliefert hat, trifft den Käufer die Rügeobliegenheit nach § 377 HGB. Dies gilt auch im Fall der Durchlieferung an einen nicht kaufmännischen Abnehmer (vgl. BGH, 24.1.1990 – VIII ZR 22/89, BB 1990, 510, BGHZ 110, 130).

2. Der Käufer trägt die Darlegungs- und Beweislast dafür, dass die Mängel unverzüglich untersucht und angezeigt worden sind (vgl. BGH, 22.12.1999 – VIII ZR 299/98, BB 2000, 638, NJW 2000, 1415).

BGB § 651, HGB §§ 1, 377, 381 Abs. 2

#### BB-Kommentar

##### „Die Falle des § 377 HGB für den Zwischenlieferanten“

#### PROBLEM

Beim sog. Streckengeschäft wird Ware zunächst vom Verkäufer an den Käufer verkauft und anschließend vom Käufer an den Endkunden weiterverkauft. Die Lieferung der Ware erfolgt auf Anweisung des Käufers direkt vom Verkäufer an den Endkunden.

Die Gefahr einer solchen Konstellation in der Praxis ist, dass die Parteien übersehen, dass der Käufer dem Verkäufer gegenüber weiterhin zur unverzüglichen Rüge nach § 377 HGB verpflichtet bleibt. Die, wenn auch vereinbarte, Durchlieferung an den Endkunden befreit den Käufer nicht von seinen schuldrechtlichen Verpflichtungen gegenüber dem Verkäufer. Der Käufer muss nach ständiger BGH-Rechtsprechung dafür sorgen, dass der Endkunde ihn so bald wie möglich über Mängel informiert – auch wenn der Endkunde Verbraucher ist. Der Käufer trägt die Konsequenz einer Verzögerung der Mängelanzeige in Form der Genehmigungsfiktion der Ware gegenüber dem Verkäufer. Beim Verbraucher-Endkunde sitzt der Käufer dann in der Falle: Er selbst kann keine Mängelrechte gegenüber dem Verkäufer mehr geltend machen, muss dem Endkunden jedoch seine Mängelrechte gewähren.

#### ZUSAMMENFASSUNG

Vorliegend ging es um die Herstellung, die Lieferung und den Einbau von Hauseingangstüren für ein Objekt in Köln. Der Endkunde hatte den Kläger, ein Tischlereigewerbe, beauftragt. In Abstimmung mit dem Endkunden führte der Kläger den Auftrag jedoch nicht selbst durch, sondern beauftragte ein weiteres Tischlereigewerbe, die Beklagte. Bei den im Herbst 2008 von der Beklagten an den Endkunden gelieferten und eingebauten Türen traten bereits im Winter 2008/2009 kältebedingt Mängel auf. Der Endkunde zeigte dies dem Kläger jedoch erst im Oktober 2009 an. Das LG hatte Mängelansprüche des Klägers gegen die Beklagte verneint, da sich die Beklagte zu Recht auf § 377 HGB berufe. Das OLG bestätigt die Entscheidung der Vorinstanz.

Bei dem zwischen den Parteien geschlossenen Vertrag handele es sich um einen Werklieferungsvertrag, auf den gemäß § 651 BGB die Vorschriften über den Kauf und nach § 381 Abs. 2 HGB auch die Vorschrift zur kaufmännischen Rügepflicht aus § 377 HGB Anwendung finden. Nach der ständigen Rechtsprechung des BGH treffe die Rügeobliegenheit des § 377 HGB den Käufer auch dann, wenn der Verkäufer die Kaufsache auf Anweisung des Käufers an einen Dritten geliefert habe. Der Käufer könne

die Untersuchung des Kaufobjektes grundsätzlich seinem Abnehmer überlassen, solange er dafür Sorge, dass der Abnehmer ihn so bald wie möglich über Mängel unterrichte. Dies gelte auch im Falle der Durchlieferung an einen nicht kaufmännischen Abnehmer, was durch die Regelung des § 478 Abs. 6 BGB, wonach § 377 HGB im Rahmen des Regresses beim Verbrauchsgüterkauf unberührt bleibt, bestätigt werde.

Beim Streckengeschäft ist nach dem OLG überdies eine Unterscheidung nach offenen und verdeckten Mängeln im Rahmen der Rügepflicht nicht erforderlich. Die gesetzliche Regelung zur Rügepflicht bilde hinsichtlich offener und verdeckter Mängel eine Einheit. Der Käufer habe in jedem Falle dafür zu sorgen, dass er selbst so früh wie möglich von einem etwaigen Mangel erfahre, um diesen unverzüglich rügen zu können. Eine erst nach Mitteilung des Mangels durch den Endkunden unverzüglich erfolgte Rüge sei entgegen mancher Literaturansichten gerade nicht ausreichend.

Letztlich könne eine Abbedingung der Rügeobliegenheit des Käufers gegenüber dem Verkäufer ohne konkrete Anhaltspunkte nicht angenommen werden, die bloße Absprache der „Durchlieferung“ an den Endkunden genüge hierfür insbesondere nicht.

#### PRAXISFOLGEN

Das OLG wendet die ständige BGH-Rechtsprechung zum Streckengeschäft in zweierlei Hinsicht neu an.

Zum einen wendet es die Rechtsprechungsgrundsätze zum Streckengeschäft im Rahmen des Werklieferrechts an. Dies ist nicht überraschend, § 377 HGB ist im Werklieferrecht nach § 381 Abs. 2 HGB ausdrücklich anwendbar. Vielmehr dürfte das Streckengeschäft gerade im Rahmen des Werklieferrechts praktische Bedeutung haben, denn sobald eine Montage erforderlich ist, wird diese erst beim Endkunden sinnvoll möglich sein und somit zu einer Durchlieferung führen.

Zum anderen ist die Rechtsprechung des BGH zu Streckengeschäften bei offenen Mängeln ergangen, das OLG wendet sie hier jedoch ausdrücklich auch auf verdeckte Mängel an. Die Argumentation des Klägers, beim versteckten Mangel habe der Käufer keine Untersuchungsmöglichkeit, geht im Rahmen eines Streckengeschäfts auch tatsächlich ins Leere. Denn eine Untersuchungsmöglichkeit ist beim Streckengeschäft weder beim verdeckten noch beim offenen Mangel gegeben. Der Käufer muss folglich sicherstellen, dass der Endkunde ihn sobald wie möglich vom Vorliegen eines Mangels, verdeckt oder offen, informiert. Dass der Endkunde, wie hier, erst im zweiten Winter die zugige Tür bemängelt, bleibt damit das Risiko des Käufers. Dieses lässt sich auch durch Vertragsgestaltung nur bedingt einschränken. Die vertragliche Einführung eines § 377 HGB für den Verbraucher-Endkunden ist kaum möglich. Eine Vereinbarung, nach der der Verbraucher einen Mangel unverzüglich rügen muss, um seine Mängelrechte nicht zu verlieren, dürfte unzulässig sein, wobei das grundsätzlich eine Überlegung wert wäre.

Anstatt dem Verbraucher § 377 HGB aufzubürden, könnte jedoch auch die eigene Rügepflicht des Käufers gegenüber dem Verkäufer in Individualvereinbarungen abbedungen und in AGB zumindest eingeschränkt werden. Es gibt somit Mittel und Wege, die Falle des § 377 HGB abzumildern. Das eigentliche Problem wird in der Praxis jedoch regelmäßig noch einen Schritt vor der Vertragsgestaltung liegen, und zwar im fehlenden Bewusstsein um das Risiko des § 377 HGB in dieser Konstellation.

**Sabine Chromek**, Maitre en droit, ist Rechtsanwältin bei Hogan Lovells in München. Schwerpunkte ihrer Tätigkeit sind das nationale und internationale Handels- und Vertriebsrecht einschließlich vertraglicher und regulatorischer Arbeit, insbesondere in den Branchen Industrie- und Konsumgüter.





## Wirtschaftsrecht | Entscheidungen

Otz | BB-Kommentar zu BGH · 1.7.2015 – VIII ZR 226/14

### BB-Kommentar

#### „Fortführung der BGH-Rechtsprechung: Ohne Überprüfung keine Nachbesserungserklärung“

##### PROBLEM

Der BGH hatte sich zum wiederholten Male mit dem „Dauerbrenner“ der Anforderungen an ein ordnungsgemäßes Nacherfüllungsverlangen zu beschäftigen. In Fortsetzung seiner Rechtsprechung sieht er von der Obliegenheit des Käufers, sein Nacherfüllungsverlangen an den Verkäufer zu richten, auch die Anzeige der Bereitschaft umfasst, die Kaufsache für eine Untersuchung zur Verfügung zu stellen. Damit erteilt er Bestrebungen wie im vorliegenden Fall eine deutliche Absage, dem Verkäufer ohne vorherige Untersuchung eine Erklärung abzurufen, jedenfalls „dem Grunde nach“ zur Nacherfüllung verpflichtet zu sein.

##### ZUSAMMENFASSUNG

Der Kläger erwarb einen gebrauchten Pkw von dem Beklagten, an dem Monate später ein Motorschaden auftrat. Auf die Aufforderung des Klägers, „dem Grunde nach zu erklären, dass Sie eine Nachbesserung vornehmen werden“, stellte der Beklagte das Vorhandensein des Mangels zum Übergabezeitpunkt in Abrede. Der Kläger trat daraufhin vom Kaufvertrag zurück und erhob Klage auf Rückabwicklung des Kaufvertrages. Der Beklagte begehrte in der Revision erfolgreich die Abweisung der Klage.

Der BGH vertrat die Auffassung, dass das Berufungsgericht zu Unrecht eine Nacherfüllungsaufforderung unter angemessener Fristsetzung nach § 323 Abs. 2 Nr. 1 BGB für entbehrlich gehalten habe. Den Käufer treffe zunächst die Obliegenheit, vor der Ausübung der in § 437 Nrn. 2, 3 BGB genannten Rechte ein Nacherfüllungsverlangen an den Verkäufer zu richten. Dieses beschränke sich jedoch nicht auf eine bloße schriftliche oder mündliche Aufforderung zur Nacherfüllung, sondern umfasse auch die Bereitschaft des Käufers, dem Verkäufer die Kaufsache zur Überprüfung der erhobenen Mängelrüge zur Verfügung zu stellen. Der Verkäufer müsse sich erst dann auf ein Nacherfüllungsverlangen einlassen, wenn ihm Gelegenheit zur Überprüfung der Kaufsache eingeräumt worden sei. Erst im Rahmen einer solchen Überprüfung könne der Verkäufer nämlich beurteilen, ob die gerügten Mängel bestünden und bei Gefahrübergang vorgelegen hätten. Daher sei es unzulässig, wie im Schreiben des Klägeranwalts geschehen, dem Beklagten unabhängig von der Möglichkeit der vorherigen Untersuchung des Fahrzeugs die verbindliche Zustimmung zur Nachbesserung abzuverlangen.

Die Fristsetzung sei auch nicht entbehrlich gewesen. Eine ernsthafte und endgültige Erfüllungsverweigerung liege nach ständiger Rechtsprechung nur vor, wenn der Schuldner unmissverständlich und eindeutig zum Ausdruck bringe, dass er seinen Vertragspflichten unter keinen Umständen nachkommen werde. In dem bloßen Bestreiten von Mängeln könne keine solche endgültige Nacherfüllungsverweigerung gesehen werden. Zum Nachweis dafür, dass der „Entscheidungsprozess“ des Beklagten hinsichtlich einer möglichen Erfüllungsverweigerung zum Rücktrittszeitpunkt noch nicht abgeschlossen war, zog der BGH auch ein Schreiben heran, dass der Beklagte erst nach dem Rücktritt des Klägers versandt hatte. Hierin hatte er dem Kläger mitgeteilt, dass er nicht an einem Gerichtsprozess interessiert sei und ihm die Reparatur des Fahrzeugs angeboten.

##### PRAXISFOLGEN

Der BGH hat bereits im Jahre 2010 entschieden, dass sich der Käufer nicht damit begnügen darf, den Verkäufer lediglich zur Nacherfüllung aufzufor-

dern (Urteil vom 10.3.2010 – VIII ZR 310/08, BB 2010, 1500, mit BB-Komm. Ayad). Vielmehr muss auch die Bereitschaft des Käufers gegeben sein, dem Verkäufer die Kaufsache für eine Untersuchung zur Verfügung zu stellen. In dem Urteil aus dem Jahre 2010 hatte der Kläger eine Untersuchung durch die Beklagte davon abhängig gemacht, dass sich die Beklagte zuvor mit der vom Kläger gewählten Art der Nacherfüllung (Ersatzlieferung) einverstanden erklärte. Der BGH vertrat die Auffassung, dass der Verkäufer nicht verpflichtet sei, sich vor Untersuchung der Kaufsache auf die vom Käufer gewählte Art der Nacherfüllung einzulassen. Die Untersuchung sei für den Verkäufer in zweierlei Hinsicht bedeutsam: Zum einen, um festzustellen, ob er überhaupt zur Nacherfüllung verpflichtet sei. Zum anderen um festzustellen, ob er sich auf die vom Käufer gewählte Art der Nacherfüllung einlassen müsse. Der BGH führt diese Rechtsprechung mit seiner aktuellen Entscheidung fort. Im vorliegenden Fall ging es um die verbindliche Zustimmung, zur Nachbesserung verpflichtet zu sein. Eine solche „pauschale“ Zustimmung kann dem Verkäufer ohne Untersuchung der Kaufsache nicht abverlangt werden. Hinsichtlich der sich für die praktische Umsetzung anschließenden Frage, wohin der Käufer die Kaufsache bringen muss, um die Untersuchung durch den Verkäufer zu ermöglichen, lässt sich nunmehr ebenfalls auf höchstrichterliche Rechtsprechung rekurrieren. Der BGH hat entschieden, dass sich der Erfüllungsort für den Nacherfüllungsanspruch nach den Umständen des Einzelfalls richtet. Beim Fahrzeugkauf soll in der Regel der Sitz des Händlers maßgeblich sein, da nur dort die Nachbesserungsarbeiten sinnvoll durchgeführt werden könnten (Urteil vom 13.4.2011 – VIII ZR 220/10, BB 2011, 1679, mit BB-Komm. Ayad/Schnell).

Die Rechtsprechung ist insofern begrüßenswert, als von dem Verkäufer nicht verlangt werden kann, Verpflichtungen einzugehen, bevor er überhaupt beurteilen kann, ob ein Mangel vorliegt. Aus Käufersicht ist zur Vermeidung eines unwirksamen Vertragsrücktritts sicherzustellen, dass dem Verkäufer die Kaufsache zum Zwecke der Untersuchung am Erfüllungsort (mangels anderweitiger Parteivereinbarung regelmäßig also am Sitz des Verkäufers) zur Verfügung gestellt wird. Diese Bereitschaft sollte dem Verkäufer explizit mit der Aufforderung zur Nacherfüllung mitgeteilt werden.

Ebenfalls in Fortführung ständiger Rechtsprechung befindet sich der BGH mit der Auslegung des Begriffs der ernsthaften und endgültigen Erfüllungsverweigerung. Interessant erscheint in diesem Zusammenhang, dass der BGH bei der Begutachtung der Frage, ob die Äußerungen des Verkäufers als „letztes Wort“ aufzufassen sind, auch ein Schreiben des Beklagten heranzog, dass er erst nach Erklärung des Rücktritts durch den Kläger versandt hatte. Die Berücksichtigung von Handlungen, die erst nach der Rücktrittserklärung vollzogen werden, erscheint in Anbetracht der Systematik des § 323 Abs. 1, 2 BGB nicht überzeugend. Denkbar ist schließlich auch, dass der Schuldner zunächst die Leistung ernsthaft und endgültig verweigert, um dann nach erklärtem Rücktritt „zurückzurudern“. Das „letzte Wort“ sollte aber bereits bei Erklärung des Rücktritts gesprochen sein.

**Nadine Otz** ist Rechtsanwältin bei Hogan Lovells in München. Schwerpunkte ihrer Tätigkeit sind das nationale und internationale Handels- und Vertriebsrecht einschließlich vertraglicher und regulatorischer Arbeit.



## Relevante Mandate

### Hogan Lovells berät BMW Bank bei der Verbriefung von Autoleasing Forderungen im Volumen von 800 Mio. Euro

16. Dezember 2015 – Unter Führung ihres Frankfurter Partners Dietmar Helms hat die internationale Wirtschaftskanzlei Hogan Lovells die BMW Bank bei der Verbriefung von Autoleasing-Forderungen beraten. Das Volumen der Transaktion beläuft sich auf 800 Mio. Euro.

"Die Transaktion ist die erste Verbriefung eines Automobilherstellers in Deutschland, die dieser selbst mit unserer Unterstützung arrangiert hat. BMW hat bei der Vermarktung der Transaktion mit einer Zinsmarge von 38 Basispunkten für die Investmentgradegetratete Senior Tranche (S&P: AAA (sf)) im gegenwärtigen Marktumfeld einen exzellenten Preis erzielt, der die hohe Qualität der Transaktion unterstreicht", so Helms.

Hintergrund Asset Backed Securities: Die Gesetzgeber haben forderungsbesicherte Wertpapiere ("Asset Backed Securities", ABS) in der Automobilbranche als "High Quality Securitisations" eingestuft. Dieser Sektor wird weiter an Stärke gewinnen. Vor allem die Bedeutung des chinesischen Marktes nimmt für die Verbriefung von Autokrediten zu, auch weil deutsche Hersteller immer mehr Fahrzeuge im Reich der Mitte verkaufen. Hogan Lovells kann auf ein weltweites Netz von Verbriefungsexperten zurückgreifen und verfügt damit über einen Wettbewerbsvorteil, um komplexe, grenzüberschreitende Transaktionen abzuwickeln.

#### Hogan Lovells für BMW Bank

Dr. Dietmar Helms (Partner, Federführung), Anna Rogge (Senior Associate), Oliver Reimers (Associate, Kapitalmarkt-recht, Frankfurt); Dr. Heiko Gemmel (Partner), Nico Neukam (Senior Associate, Steuer- und Bilanzrecht, Düsseldorf); Pierre Reuter (Partner, Investmentfonds), Gérard Neiens (Partner, Steuer- und Bilanzrecht), Ariane Mehrshahi (Senior Associate, Corporate), Tara Nestor (Associate, Luxemburg); Sharon Lewis (Partner, Kapitalmarktrecht, Tim Slind (Paris)

#### BMW Bank

Jan Michaelis

### Hogan Lovells berät VW Leasing GmbH bei Verbriefung von Automobil-Leasingverträgen

1. Oktober 2015 - Unter Federführung von Sven Brandt hat die internationale Anwaltskanzlei Hogan Lovells die Volkswagen Leasing GmbH bei der Verbriefung von Automobil-Leasingverträgen und Fahrzeugrestwerten ("Asset Backed Securities", ABS) im Volumen von rd. drei Milliarden Euro als Transaction Counsel beraten.

Dabei wurden zwei Verbriefungsprogramme mit einem Volumen von insgesamt sieben Mrd. Euro für Leasingforderungen und drei Mrd. Euro für Leasingfahrzeug-Restwerte verlängert. Außerdem wurden für alle Serien Zinsswap-Verträge abgeschlossen.

Beide Verbriefungsprogramme nutzen Zweckgesellschaften in Luxemburg. Die emittierten Anleihen wurden an der Luxemburger Börse im regulierten Markt zum Handel zugelassen.

#### Hogan Lovells für VW Leasing GmbH

Dr. Sven Brandt (Partner, Federführung, Kapitalmarkt-recht/Debt Capital Markets), Anna Rogge (Senior Associate), Oliver Reimers (Associate, Frankfurt); Dr. Heiko Gemmel (Partner, Steuer-/Bilanzrecht, Düsseldorf); Sharon Lewis (Partner Debt Capital Markets), Tim Slind (Associate, Paris); Gerard Neiens (Partner, Steuer-/Bilanzrecht), Ariane Mehrshahi (Senior Associate, Luxemburg)

#### Volkswagen Financial Services AG / Volkswagen Leasing GmbH Inhouse Team

Dr. Christian Fahrenholz, Franziska Walter



### **Hogan Lovells berät Mercedes-Benz Bank bei Verbriefung von Automobilkrediten**

10. September 2015 – Unter Federführung von Dietmar Helms hat die internationale Wirtschaftskanzlei Hogan Lovells die Mercedes-Benz Bank bei der Verbriefung der sechsten Tranche von Automobilkrediten ("Asset Backed Securities", ABS) als Lead Counsel beraten. Das Volumen dieser ABS-Transaktion belief sich auf 1,1 Mrd. Euro.

Ursprünglicher Darlehensgeber ist die Mercedes-Benz Bank AG, Emittent der Wertpapiere ist die Silver Arrow S.A., Compartment 6 mit Sitz in Luxemburg. Mit der Platzierung der Schuldverschreibungen wurden HSBC, BNP Paribas, LBBW und Unicredit beauftragt.

#### Hogan Lovells für Mercedes Benz Bank:

Dr. Dietmar Helms (Partner), Shengzhe Wang (Counsel, Financial Institutions, Frankfurt);  
Dr. Sven Brandt (Partner), Dr. Fugui Tan (Associate, strukturierte Finanzierungen, Frankfurt);  
Dr. Heiko Gemmel (Partner), Nico Neukam (Senior Associate, Steuer-/Bilanzrecht, Düsseldorf)

### **Internationales Team berät Affinia Group zu M&A-Deal mit einem Wert von 1,3 Milliarden USD**

17. August 2015 - Bei einem grenzüberschreitenden M&A-Deal war Hogan Lovells für die Affinia Group, ein globales Unternehmen aus der Fahrzeugteilebranche, federführend beratend tätig. Im Zuge dieses Deals wurde unsere Mandantin an die MANN+HUMMEL HOLDING GmbH veräußert, ein global tätiges Unternehmen in Privatbesitz aus dem Bereich Filtrationsanlagen mit Sitz in Ludwigsburg, Deutschland. Für die Zwecke der Transaktion wurde der Unternehmenswert unserer Mandantin auf ca. 1,325 Milliarden USD geschätzt.

Die Affinia Group ist mehrheitlich im Besitz verbundener Unternehmen von The Cypress Group und OMERS Administration Corporation. In der Vergangenheit waren wir für die Affinia Group bereits jeweils federführend bei den Veräußerungen der Fahrwerks- und Bremsensparten tätig. Das Team unter der Leitung der M&A-Partner Richard Horan und Brent Singley (Northern Virginia) sowie M&A Senior Associate Will Yavinsky (Washington, D.C.) wurde über acht Monate hinweg durch mehr als 75 Anwälte in zehn Büros in Nord- und Südamerika, Europa und Asien unterstützt.

Hogan Lovells hat zudem die Fusionskontrolle übernommen.

# Veranstaltungen Rückblick

## 14. EUROFORUM-Jahrestagung: Recht in der Automobil-Zulieferindustrie Stuttgart, 2. bis 4. März 2016



"Recht in der Automobil-Zulieferindustrie" war der Schwerpunkt der 14. EUROFORUM-Jahrestagung. Neben der Repräsentation von Hogan Lovells informierten Vorträge von Hogan Lovells Anwälten wie "Vertragliches Risikomanagement in der Automobilindustrie – Wie rettet mich mein Vertrag vor dem Untergang?" (Dr. Patrick Ayad) und "Automatisierung in der Automobilindustrie – wer trägt die Risiken?" (Dr. Sebastian Lach) über praxisrelevante Themen aus der Automobilbranche.

Die EUROFORUM-Jahrestagung verband auch diesmal wieder strategische mit rechtlichen Fragen und bot so die Gelegenheit, sich über aktuelle Neuerungen zu informieren, Fachwissen zu vertiefen sowie über spannende Themen und Herausforderungen, die aktuell die Automobil-Zulieferindustrie beschäftigen und von erheblicher Relevanz sind, mit hochkarätigen Referenten aus der Praxis zu diskutieren.

Bei Fragen zu dieser Veranstaltung wenden Sie sich an Herrn Dr. Patrick Ayad (patrick.ayad@hoganlovells.com).

## Hogan Lovells Industriegruppe Automotive

Unsere Expertise im Automobilssektor - Überblick



Wir beraten regelmäßig Mandanten der Automobil- sowie der automobilnahen Industrie einschließlich Fahrzeughersteller (OEMs), Zulieferer in den verschiedenen Lieferstufen bis hin zu First Tier Suppliern, Serviceunternehmen mit Schwerpunkt Vertrieb sowie im Aftermarket tätige Serviceunternehmen.

Als Full-Service Kanzlei beraten wir praxisgruppen- übergreifend und branchenfokussiert. Unser unternehmerischer Ansatz und unsere Branchenexpertise sind dabei von entscheidender Bedeutung.

Wir sind mit den aktuellen Themen der Branche vertraut, kennen die maßgeblichen Akteure und sehen, welchen Chancen und Risiken unsere Mandanten gegenüberstehen

### Unser Beratungsangebot umfasst:

- Arbeitsrechtliche Beratung (Verhandlung von Betriebsvereinbarungen, Tarifverträgen und betrieblichen Bündnissen, Vertretung in Einigungsstellen und Prozessen, Restrukturierung, Personalabbau und Outsourcing)
- Gesellschaftsrecht (u.a. Kapitalmaßnahmen, Aktienoptionspläne, Corporate Governance)
- M&A (einschließlich öffentlicher Übernahmen)
- Maßnahmen zur Liquiditätserhaltung (z. B. Cash Pools) und öffentliche Fördermittel
- Einführung und Umstrukturierung von Vertriebssystemen einschließlich Vertriebskartellrecht
- Einkaufs- und Kundenverträge sowie Qualitätssicherungs- und Gewährleistungsvereinbarungen
- Entwicklungs- und Kooperationsverträge (einschließlich Joint Ventures und strategischer Allianzen)
- Grenzüberschreitende Verträge und Fragen des internationalen Kauf- und Handelsrechts (etwa UN-Kaufrecht, Incoterms)
- Know-how- und Wettbewerbsschutz
- Marken-, Design- und Wettbewerbsrecht
- Patentrecht (einschließlich Arbeitnehmererfinder- und Lizenzvertragsrecht)
- Produkthaftung und Produktsicherheit (einschließlich Rückrufe)
- Prozessführung, Schiedsverfahren und alternative Methoden der Streitbeilegung
- Regulatorische Vorgaben, insbesondere europarechtliche Vorgaben und deren nationale Umsetzung (z. B. Altfahrzeugverordnung und REACH)
- Restrukturierung und Insolvenzrecht
- Sektorbezogene Kartell- und Konzentrationsverfahren
- Steuer- und Bilanzrecht, insbesondere bei Restrukturierungen, Sanierungen und alternativen Finanzierungsmöglichkeiten
- Compliance (präventiv/repressiv)

# Hogan Lovells Industriegruppe Automotive

## Eine Auswahl unserer Referenzen

### Arbeitsrecht/ Betriebliche Altersvorsorge

- Beratung eines **internationalen Automobilherstellers** zur betrieblichen Altersversorgung.
- Begleitung eines **führenden Automobilzulieferers** bei der Einführung von Kurzarbeit in mehreren europäischen Jurisdiktionen.

### Handels- und Vertriebsrecht

- Beratung eines **deutschen Automobilherstellers** bei der Erstellung einer umfassenden Vertragsdokumentation für den Vertrieb.
- Beratung mehrerer **weltweit führender Automobilzulieferer** zu verschiedenen Einkaufs- und Lieferbeziehungen, zur Umstrukturierung des Vertriebs in Europa, zum Vertrieb im Aftermarket sowie zu regulatorischen Fragen.

### Konfliktlösung

- Beratung eines **japanischen Automobilherstellers** bei Haftungsansprüchen aus einem Zulieferervertrag.
- Beratung und Vertretung eines **internationalen Automobilzulieferers** in einer Auseinandersetzung nach Beendigung eines Langzeitvertrags mit einem Sub-Zulieferer.

### Gesellschaftsrecht/M&A

- Beratung der **Brose Fahrzeugteile GmbH & Co. KG** beim Erwerb der Elektromotorensparte von der Continental AG.
- Beratung von **HgCapital** beim Verkauf der FTE Automotive Group an PAI Partners und beim Erwerb der W.E.T. Automotive Systems.

### Kapitalmarktrecht

- Beratung der **Volvo Auto Bank** bei der Verbriefung von Autodarlehen und Leasing mit einer Gesamtsumme von 500 Mio. EUR.
- Beratung der **Ford Bank** bei einer Verbriefung von Automobildarlehen in Höhe von 562 Mio. EUR.

### Produkthaftung

- Beratung eines **führenden Automobilzulieferers** zu produkthaftungsrechtlichen Fragen einschließlich der Koordination eines weltweiten Rückrufs in mehr als 30 Ländern.
- Beratung eines **namhaften Automobilherstellers** zu Produkthaftungsansprüchen in der Lieferkette.

### Gewerblicher Rechtsschutz

- Umfassende Beratung von **Skoda** im IP-Recht u.a. zu Themen wie der Ausgestaltung von TV Werbespots.
- Beratung der **Scuderia Group** im Lizenzvertragsrecht.

### Kartellrecht

- Beratung von **Mitsubishi** zur Koordination der internationalen fusionskontrollrechtlichen Anmeldungen in mehreren europäischen Jurisdiktionen.
- Beratung von **Mitsui Yamaha** bei der fusionskontrollrechtlichen Anmeldung in China und der EU.

### Restrukturierung

- Beratung der **Ford Motor Company** beim Verkauf von Volvo.
- Beratung von **Honeywell** bezüglich Restrukturierung und Insolvenzzenarien einiger Zulieferer.



# Hogan Lovells Industriegruppe Automotive

## Ihre Ansprechpartner

### Arbeitsrecht



**Dr. Hendrik Kornbichler**  
Partner, München  
T +49 (0)89 29012 372  
hendrik.kornbichler@hoganlovells.com

### Bank- und Finanzwesen



**Dr. Katlen Blöcker**  
Partner, Frankfurt  
T +49 (0)69 96236 402  
katlen.bloecker@hoganlovells.com



**Dr. Sven Brandt**  
Partner, Frankfurt  
T +49 (0)69 96236 201  
sven.brandt@hoganlovells.com



**Dr. Dietmar W. Helms**  
Partner, Frankfurt  
T +49 (0)69 96236 261  
dietmar.helms@hoganlovells.com

### Betriebliche Altersvorsorge



**Bernd Klemm**  
Partner, München  
T +49 (0)89 29012 171  
bernd.klemm@hoganlovells.com

### Gesellschaftsrecht/M&A



**Dr. Lutz Angerer**  
Partner, München  
T +49 (0)89 29012 297  
lutz.angerer@hoganlovells.com



**Dr. Tim Oliver Brandi**  
Partner, Frankfurt  
T +49 (0)69 96236 441  
tim.brandi@hoganlovells.com



**Dr. Michael Leistikow**  
Partner, Düsseldorf  
T +49 (0)211 1368 307  
michael.leistikow@hoganlovells.com



**Dr. Christoph Louven**  
Partner, Düsseldorf  
T +49 (0)211 1368 418  
christoph.louven@hoganlovells.com



**Michael Sinhart**  
Partner, Frankfurt  
T +49 (0)69 96236 287  
michael.sinhart@hoganlovells.com



**Jens Uhlendorf**  
Partner, Düsseldorf  
T +49 (0)211 1368 502  
jens.uhlendorf@hoganlovells.com

### Gewerblicher Rechtsschutz



**Dr. Martin Chakraborty**  
Partner, Düsseldorf  
T +49 (0)211 1368 351  
martin.chakraborty@hoganlovells.com



**Dr.-Ing. Martin Fährdrich**  
Partner, Düsseldorf  
T +49 (0)211 1368 365  
martin.faehrdrich@hoganlovells.com



**Dr. Matthias Koch**  
Partner, München  
T +49 (0)89 29012 227  
matthias.koch@hoganlovells.com



**Dr. Nils Rauer**  
Partner, Frankfurt  
T +49 (0)69 96236 371  
nils.rauer@hoganlovells.com



**Dr. Clemens Plassmann**  
Partner, Düsseldorf  
T +49 (0)211 1368 312  
clemens.plassmann@hoganlovells.com



**Dr. Steffen Steininger**  
Partner, München  
T +49 (0)89 29012 278  
steffen.steininger@hoganlovells.com

### Handels- und Vertriebsrecht/Regulatory



**Dr. Patrick Ayad**  
Partner, München  
T +49 (0)89 2901 216  
patrick.ayad@hoganlovells.com

### Kapitalmarktrecht



**Prof. Dr. Michael Schlitt**  
Partner, Frankfurt  
T +49 (0)69 96236 432  
michael.schlitt@hoganlovells.com

### Kartellrecht und Wettbewerbsrecht



**Dr. Martin Sura**  
Partner, Düsseldorf  
T +49 (0)211 1368 389  
martin.sura@hoganlovells.com



**Dr. Christoph Wünschmann**  
Partner, München  
T +49 (0)89 29012 432  
christoph.wuenschmann@hoganlovells.com

### Konfliktlösung



**Dr. Tanja Eisenblätter**  
Partner, Hamburg  
T +49 (0)40 41993 528  
tanja.eisenblaetter@hoganlovells.com



**Dr. Detlef Haß**  
Partner, München  
T +49 (0)89 29012 215  
detlef.hass@hoganlovells.com



**Dr. Karl Pörnbacher**  
Partner, München  
T +49 (0)89 29012 121  
karl.poernbacher@hoganlovells.com



**Dr. Jürgen Johannes Witte**  
Partner, Düsseldorf  
T +49 (0)211 1368 443  
juergen.witte@hoganlovells.com

### Produkthaftung



**Dr. Sebastian Lach**  
Partner, München  
T +49 (0)89 29012 187  
sebastian.lach@hoganlovells.com

### Restrukturierung und Insolvenzrecht



**Dr. Heiko Tschauner**  
Partner, München  
T +49 (0)89 29012 153  
heiko.tschauner@hoganlovells.com

### Steuerrecht



**Dr. Ingmar Dörr**  
Partner, München  
T +49 (0)89 29012 295  
ingmar.doerr@hoganlovells.com





## www.hoganlovells.com

---

Hogan Lovells hat Büros in:

Alicante	Düsseldorf	Luxemburg	Northern Virginia	Schanghai
Amsterdam	Frankfurt am Main	Madrid	Paris	Silicon Valley
Baltimore	Hamburg	Mailand	Peking	Singapur
Brüssel	Hanoi	Mexiko-Stadt	Perth	Sydney
Budapest*	Ho Chi Minh Stadt	Miami	Philadelphia	Tokio
Caracas	Hongkong	Minneapolis	Riad*	Ulaanbaatar
Colorado Springs	Houston	Monterrey	Rio de Janeiro	Warschau
Denver	Johannesburg	Moskau	Rom	Washington DC
Dschidda*	London	München	San Francisco	Zagreb*
Dubai	Los Angeles	New York	São Paulo	

"Hogan Lovells" oder die "Sozietät" ist eine internationale Anwaltssozietät, zu der Hogan Lovells International LLP und Hogan Lovells US LLP und ihnen nahestehende Gesellschaften gehören.

Die Bezeichnung "Partner" beschreibt einen Partner oder ein Mitglied von Hogan Lovells International LLP, Hogan Lovells US LLP oder einer der ihnen nahestehenden Gesellschaften oder einen Mitarbeiter oder Berater mit entsprechender Stellung. Einzelne Personen, die als Partner bezeichnet werden, aber nicht Mitglieder von Hogan Lovells International LLP sind, verfügen nicht über eine Qualifikation, die der von Mitgliedern entspricht.

Weitere Informationen über Hogan Lovells, die Partner und deren Qualifikationen, finden Sie unter [www.hoganlovells.com](http://www.hoganlovells.com).

Sofern Fallstudien dargestellt sind, garantieren die dort erzielten Ergebnisse nicht einen ähnlichen Ausgang für andere Mandanten. Anwaltswerbung.

©Hogan Lovells 2016. Alle Rechte vorbehalten.

\*Kooperationsbüros