



Hogan
Lovells

Automotive News

Juli 2017

Inhalt

Editorial	1
Beiträge	
Reform der ICC-Schiedsordnung zum 1. März 2017	2
Tücken der Automobilwerbung (2) – werben mit Preisen	5
Europe: Motor vehicle rims trigger CJEU ruling on scope of repair clause in Design Regulation	8
Neues zur Reform des Fremdpersonaleinsatzes	10
The App Challenge: Product Liability and Safety Issues	14
Da (f)liegt was in der Luft	17
Aktuelle Gesetzesänderungen zur kaufrechtlichen Mängelhaftung mit besonderer Relevanz für die Automobilindustrie	19
Q&A Series	
Litigating Disruption in the Automotive Industry’s Supply Chain	22
How Autonomous Vehicles Will Change and Shape the Product Liability Market	25
How Spectrum and Spectrum Policy Drives the Connected Car and Autonomous Vehicles	27
How Autonomous Vehicles Will Impact and Shape the Real Estate Sector	29
Publikationen	31
Dealmeldungen aus der Automobilindustrie	33
Veranstaltungen für die Automobilindustrie	35
Hogan Lovells Industriegruppe Automotive	39

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.

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

Gerne nehmen wir auch Ihre Kollegen in unsere Mailingliste auf.

Reform der ICC-Schiedsordnung zum 1. März 2017

ÜBERBLICK UND PRAXISTIPPS

In stark arbeitsteilig organisierten Industrien wie der Automobilindustrie besteht im Fall von Projektabbrüchen, Qualitätsmängeln, verspäteten Leistungen oder sonstigen Störungen in der Zulieferkette prinzipiell hohes Potenzial für Meinungsdivergenzen.

Da den Beteiligten meist an einer langfristigen, erfolgreichen Zusammenarbeit gelegen ist, gelingt es regelmäßig, derartige Themen einvernehmlich zu lösen. Trotzdem treten zunehmend Fälle auf, in denen solche Streitigkeiten vor Gerichten oder Schiedsgerichten landen, beispielsweise weil das Verhalten oder die Lage eines Beteiligten keinen Interessenausgleich ermöglicht oder wegen der restriktiven Regulierungspraxis eines Haftpflichtversicherers.

Damit wird es immer wichtiger und praxisrelevanter, dass die Parteien wirksame Verträge mit den richtigen Parteien (d.h. oft den jeweiligen Landesgesellschaften) vereinbaren, die einen wirksamen und effizient durchführbaren Streitbeilegungsmechanismus vorsehen.

Nach unserer Erfahrung lassen sich gerade in schwierigen Fällen Streitigkeiten umso eher vermeiden, je einfacher und konkret umsetzbarer das vorgesehene Verfahren für eine Streitbeilegung wäre.

In diesem Zusammenhang spielt die ICC als eine der größten und bedeutendsten Schiedsinstitutionen weltweit eine große Rolle.

Am 1. März 2017 trat die neue Schiedsordnung der internationalen Handelskammer (International Chamber of Commerce – "ICC") in Kraft.¹ Damit möchte die ICC die Transparenz der Verfahren erhöhen und damit verbundene Kosten und Zeitaufwand erheblich reduzieren.

1. ÜBERBLICK: WAS IST NEU?

a) Erhöhung der Transparenz der Entscheidungen des ICC-Schiedsgerichtshofs

Der ICC-Schiedsgerichtshof, der für formale Verfahrensentscheidungen zuständig ist wie die Benennung oder Ablehnung von Schiedsrichtern, die Zusammenlegung paralleler Verfahren oder die Überprüfung und Bestätigung von Schiedssprüchen – nicht zu verwechseln mit dem jeweiligen Schiedsgericht selbst, das in der Sache entscheidet – muss künftig auf Antrag einer Partei seine Entscheidungen begründen. Dies wird die Transparenz und Vorhersehbarkeit der Entscheidungen erheblich erhöhen.

b) Reduzierung von Kosten und Zeitaufwand

ICC-Verfahren werden vielfach als qualitativ hochwertig, aber auch kostspielig und langwierig angesehen. So wichtig dies in komplexen Verfahren mit höheren Streitwerten oft ist, wird dies in kleineren Verfahren von den Parteien oft als nachteilig empfunden. Diesem Umstand hat die ICC nun Rechnung getragen.

Für (reguläre) Schiedsverfahren wird die Frist für die Erstellung der Terms of Reference (in denen Umfang und prozessuale Grundlagen des Schiedsverfahrens festgelegt werden) von zwei auf einen Monat verkürzt.

Als wichtigste Neuerung werden für Verfahren mit geringen Streitwerten neue Regeln für beschleunigte Verfahren eingeführt (Art. 30 der neuen ICC Regeln und Anhang VI):

• Automatische Anwendung der Regeln für beschleunigte Verfahren bei Streitwert bis zu USD 2 Mio. für Schiedsvereinbarungen, die ab dem 1. März abgeschlossen wurden

Ausnahmen:

- Die Parteien können die Regelungen für beschleunigte Verfahren abbedingen ("opt out")

¹ <https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/02/ICC-2017-Arbitration-and-2014-Mediation-Rules-german-version.pdf>

- Der ICC-Gerichtshof kann die Anwendung der Regeln für beschleunigte Verfahren (im Ausnahmefall) für nicht angemessen erklären (z.B. wenn eine Partei erhebliche Gründe vorträgt, warum trotz des geringen Streitwerts drei Schiedsrichter notwendig sind)

• In der Regel: Einzelschiedsrichter

Der ICC-Gerichtshof kann in diesen Verfahren nach Art. 2 Abs. 1 Anhang VI die Entscheidung der Streitigkeit durch einen Einzelschiedsrichter vorsehen und wird dies auch in der Regel tun² – auch wenn die Parteien grundsätzlich ein 3er-Schiedsgericht vereinbart haben.

Wollen die Parteien dies nicht, müssen sie aus diesem Verfahren ausdrücklich "heraus"-optieren.

• Niedrigere Schiedsrichtervergütung

Für Schiedsrichter in beschleunigten Verfahren gelten gemäß Anhang III der ICC-Regeln um ein Fünftel geringere Vergütungssätze.

Zudem werden im Fall eines Einzelschiedsrichters die Kosten der zwei weiteren Schiedsrichter eines 3er-Tribunals gespart.

• Schlankere, schnellere Verfahrensführung im Vergleich zum "ICC-Normalverfahren":

- Keine Terms of Reference
- Durchführung der Verfahrensmanagementkonferenz spätestens 15 Tage nach Übersendung der Akte an das Schiedsgericht
- Explizite Einräumung von Verfahrensermessen für das Schiedsgericht mit dem Ziel, das Verfahren weniger komplex (bspw. keine Zulassung von Anträgen auf "Document Production", Beschränkung des Umfangs von

Schriftsätzen und Beweismitteln) und günstiger durchzuführen

- Erlass des Schiedsspruchs in der Regel binnen sechs Monaten nach der Verfahrensmanagementkonferenz

2. PRAXISTIPPS

2.1 Verfahren mit geringem Streitwert: Niedrigere Hürde für Verfahrenseinleitung?

Die Reform der ICC erlaubt es, Verfahren mit beschränktem Streitwert effizienter und kostengünstiger durchzuführen, das heißt mit geringerem finanziellen Einsatz, weniger Belastung interner Ressourcen und schnelleren Resultaten.

Gerade in automobilen Zuliefererketten, in denen meist – neben größeren – oft auch zahlreiche kleinere Forderungen im Raum stehen, bietet es sich für Anspruchsinhaber an, ICC-Schiedsverfahren nach den Regeln für beschleunigte Verfahren verstärkt in Betracht zu ziehen als Alternative zum Abschluss ungünstiger Vergleiche oder gar dem Abschreiben von Forderungen.

2.2 Was beim Entwurf von ICC-Schiedsklauseln zu beachten ist

Für Schiedsklauseln, die ab dem 1. März 2017 abgeschlossen werden, gelten die Regeln für beschleunigte Verfahren automatisch, soweit die Parteien sie nicht ausdrücklich ausschließen.

Daher ist beim Entwurf von ICC-Schiedsklauseln ab sofort zu bedenken, ob die Regeln für beschleunigte Verfahren in möglichen Streitigkeiten zwischen den Parteien sinnvoll wären.

Als Faustregel gilt:

(+), d.h. sinnvoll,

- wenn bei Vertragsabschluss absehbar ist, dass man möglicherweise Ansprüche von beschränkter Höhe durchsetzen muss;

² Vgl. Pressemitteilung der ICC vom 4. November 2016: "Under the Expedited Procedure Rules, the ICC Court will normally appoint a sole arbitrator, irrespective of any contrary term of the arbitration agreement."; <http://www.iccwbo.org/News/Articles/2016/ICC-Court-amends-its-Rules-to-enhance-transparency-and-efficiency/>

- wenn verhindert werden soll, dass aus einem Vertrag umfangreiche und kostenträchtige Streitverfahren entstehen.

(-), d.h. "Opt out"/Ausschluss des neuen Eilverfahrens erwägen,

- wenn man aller Wahrscheinlichkeit nach eher auf der Beklagtenseite eines Streits ist und man kein Interesse daran hat, dem Kläger die Erhebung einer Klage zu erleichtern;

- wenn mögliche Auseinandersetzungen zwar nur geringere Streitwerte haben (können), in der Sache aber von sehr großer Bedeutung oder sehr aufwendig sind.

Die Autoren:



Karl Poernbacher

Partner
Litigation, München
T +49 (89) 29012 170
karl.poernbacher@hoganlovells.com



Lars Puetz

Senior Associate
Litigation, München
T +49 (89) 29012 370
lars.puetz@hoganlovells.com

Tücken der Automobilwerbung (2) – werben mit Preisen

Ein zentrales Element der Verkaufsförderung in nahezu allen Branchen ist die Bewerbung von Preisvorteilen oder Finanzierungsmöglichkeiten. Der Preis eines Produkts ist für den Käufer – nicht nur eines Fahrzeugs – zumeist ein ganz wesentlicher Faktor bei der Kaufentscheidung. Dementsprechend „beliebt“ ist dieser Aspekt auch bei der Ausgestaltung von Werbung. Hier ergeben sich jedoch nicht wenige Tücken, die es zu kennen gilt.

Die wichtigsten Regelungen zur Werbung mit Preisen finden sich in der sogenannten Preisangabenverordnung (PAngV) zusammengefasst. Die Verordnung stammt bereits aus den frühen 1980er Jahren, wurde aber seitdem diverse Male überarbeitet, zuletzt im Jahr 2016. Seit Erlass Richtlinie 98/6/EG über den Schutz der Verbraucher bei der Angabe der Preise der ihnen angebotenen Erzeugnisse im Februar 1998 ist die PAngV im Lichte dieser europäischen Norm auszulegen und anzuwenden.

Der Gesetzgeber verfolgt mit der PAngV vor allem das Ziel, dem Verbraucher die Möglichkeit zu geben, Preise von Produkten unterschiedlicher Anbieter vergleichen zu können. Dem liegt zugrunde, dass nur der informierte Verbraucher in der Lage ist, beim Kauf von Waren oder bei der Inanspruchnahme von Dienstleistungen das aus seiner Sicht beste Angebot zu wählen. Der Preis ist hier ein wesentlicher Faktor, weshalb Transparenz herrschen sollte. Um diesen Zweck zu erfüllen, zielen die Regelungen der PAngV vor allem auf zwei Punkte ab: (1) Preisklarheit und (2) Preiswahrheit.

Auch wenn das Ziel der PAngV klar definiert ist, stellt die Umsetzung der Vorgaben aus der Verordnung den Rechtsanwender immer wieder vor Schwierigkeiten. Fraglich ist regelmäßig, welche Preisbestandteile in welcher Ausführlichkeit und an welcher Stelle in der Werbung kommuniziert werden müssen. Nachfolgend möchten wir einen Überblick über die sich in

diesem Zusammenhang stellenden Fragen geben:

1. WANN IST DIE PANGV AUF WERBEMAßNAHMEN ANWENDBAR?

Die PAngV kommt zur Anwendung, wenn ein gewerblicher Verkäufer einem privaten Endverbraucher Waren oder Dienstleistungen zum Kauf anbietet oder damit wirbt. Der persönliche Anwendungsbereich der PAngV betrifft damit ausschließlich das B2C-Verhältnis. Sämtliche Werbung im B2B-Bereich zwischen zwei Unternehmen unterliegt mithin nicht der PAngV.

Auch in der Verkaufsförderung gegenüber dem Endverbraucher gilt die PAngV aber nicht lückenlos. Vielmehr nennt die Verordnung in § 9 PAngV einen Katalog von Ausnahmen. Ausgenommen sind beispielsweise Angebote an Verbraucher, soweit das beworbene Produkt ausschließlich zu deren selbständiger beruflicher oder gewerblicher Tätigkeit verwendet wird. Auch mündliche Angebote ohne Angabe von Preisen fallen nicht unter die PAngV. Zu solchen mündlichen Angeboten gehören auch Werbesendungen im Hörfunk, nicht dagegen Werbesendungen im Fernsehen. Es kommt mithin stark auf den jeweiligen Werbekanal an, ob die Vorgaben der PAngV zu berücksichtigen sind oder nicht.

2. ZENTRALE REGELUNGEN DER PANGV

2.1 Allgemeine Vorgaben der Preiswerbung, §1 Abs.1 PAngV

Nach § 1 Abs. 1 S. 1 PAngV muss im Rahmen der Werbung gegenüber dem Endverbraucher immer der Preis angegeben werden, der einschließlich der Umsatzsteuer und sonstiger Preisbestandteile zu zahlen ist (sog. Gesamtpreis). Sonstige Preisbestandteile umfassen dabei grundsätzlich alle Preise und Kosten, die in die Kalkulation eines Endpreises mit einbezogen werden. Im Automobilbereich gehören damit zu den sonstigen Preisbestandteilen auch die Überführungs- und Zulassungskosten.

Sofern diese anfallen, muss auf sie hingewiesen werden. Sind diese Kosten überdies bereits im Vorfeld sicher quantifizierbar, müssen sie auch in der konkret anfallenden Höhe explizit ausgewiesen werden.

Die Mehrwertsteuer stellt einen vom Endverbraucher stets zu zahlenden Preisbestandteil dar. Daher ist sie auch ausnahmslos anzugeben. Die Werbung mit Nettopreisen ist verboten.

2.2 Spezielle Vorgaben für Finanzierungsgeschäfte, §§ 6, 6a PAngV

Als besonders relevant gestalten sich im Kontext der Fahrzeugwerbung die speziellen Vorgaben der §§ 6, 6a PAngV. Die genannten Normen sehen besondere Informationspflichten für die Werbung mit Verbraucherdarlehensverträgen vor. Mithin sind die Voraussetzungen der genannten Normen immer dann zu prüfen, wenn gegenüber dem Endverbraucher ein Finanzierungskauf oder Finanzierungsleasing beworben wird.

Allerdings fällt nicht jede Finanzierungswerbung den strengen Vorgaben der §§ 6, 6a PAngV. Vielmehr greifen die Normen erst dann, wenn die Finanzierungsmöglichkeit anhand konkreter Zinssätze oder sonstigen Zahlen beworben wird. Der Hinweis „jetzt besonders günstig finanzieren“ führt mithin nicht zur Anwendbarkeit der besagten Regelungen, die Werbung mit einer „0,00%-Finanzierung“ hingegen durchaus. Gleiches gilt für Aussagen wie etwa „ohne Anzahlung“ oder „keine Zinsen“.

Neben dem klassischen Finanzierungskauf ist § 6a PAngG gleichermaßen auf Leasingverträge anwendbar. Dies zumindest dann, wenn dem Endverbraucher nach Ablauf der Leasingzeit eine Option zum Kauf des Fahrzeugs eingeräumt wird oder er für den Restwert aufkommen muss. Bei einem reinen Kilometerleasing ohne anschließende Kaufoption wird hingegen davon ausgegangen, dass auf die Darstellung der Pflichtinformationen

nach § 6a PAngG ausnahmsweise verzichtet werden kann.

(a) Pflichtangaben

Nach § 6a Abs. 1 und 2 PAngV müssen folgende Informationen zu den Kosten des Darlehensvertrages (sog. Standardinformationen) zwingend dargestellt und nach § 6a Abs. 3 PAngV anhand eines repräsentativen Beispiels erläutert werden:

- Identität und Anschrift des Darlehensgebers bzw. des Darlehensvermittlers
- Nettodarlehensbetrag
- Sollzinssatz, sowie Angabe ob fester oder variabler Zinssatz (oder Kombination)
- Effektiver Jahreszins (auf zwei Nachkommastellen genau)

Zusätzlich sind eine Reihe weiterer Details darzustellen, sofern diese für den jeweils konkreten Fall von Relevanz sind. Zu beachten sind hierbei die folgenden Informationen:

- Der vom Verbraucher zu zahlende Gesamtbetrag
- Die Laufzeit des Darlehensvertrages
- Höhe und Anzahl der vorgesehenen Ratenzahlungen
- Sämtliche für den Verbraucher bei Abschluss des Darlehensvertrages anfallenden Kosten in Euro, z.B. für die Verwahrung des Kfz-Briefs, Kreditbearbeitungsgebühren usw.

(b) Repräsentatives Beispiel

Ferner müssen die Pflichtangaben anhand eines repräsentativen Beispiels in der Werbung erläutert werden. Ein Beispiel ist dann repräsentativ, wenn zu erwarten ist, dass zwei Drittel der umworbenen Verbraucher den Darlehensvertrag zu den beispielhaft aufgeführten Konditionen abschließen können. Die Repräsentativität muss sich dabei auf sämtliche der genannten Pflichtangaben – und nicht nur einzelne Elemente derselben – beziehen.

Sind Konditionen und Parameter eines Kredites fest vorgegeben und nicht abhängig vom einzelnen Kunden, so entspricht das repräsentative Beispiel regelmäßig den ohnehin darzustellenden Pflichtinformationen. Es kann dann ausreichend sein, vor den Pflichtangaben den folgenden Hinweis einzufügen: „Die Angaben entsprechen zugleich dem 2/3 Beispiel nach § 6a Abs. 3 PAngV.“

(c) Darstellung der Pflichtangaben und des Finanzierungsbeispiels

Die vorstehend zusammengefassten Pflichtangaben sowie das Finanzierungsbeispiel müssen stets „klar, verständlich und auffallend“ formuliert sein. Konkret bedeutet dies, dass die Informationen optisch, akustisch oder sonst wahrnehmungsfähig im Zusammenhang mit und in der Nähe des beworbenen Zinssatzes hervorzuheben sind. Der Werbende darf also nicht alleine sein besonders günstiges Finanzierungsangebot herausstellen und die Pflichtangaben im „Kleingedruckten“ verstecken.

In welchem Ausmaß das Hervorheben der Pflichtinformationen stattzufinden hat, wirft ähnliche Diskussionen auf wie das Hervorheben der Informationen zum Kraftstoffverbrauch bzw. den CO₂-Emissionswerten innerhalb der Pkw-EnVKV (siehe hierzu unseren letzten Beitrag). Als Faustregel für den Printbereich ist hier aber zumindest anzuraten, mindestens eine 6-Punkt-Schrift zu verwenden und die Informationen nicht jenseits der Blickfangbestandteile der Werbung im Kleingedruckten zu verstecken.

3. FAZIT

Preiswerbung ist regelmäßig integraler Bestandteil der Verkaufsförderung. Umso wichtiger ist es, sich hier nicht selbst bei der Herausstellung der eigenen Preise oder Finanzierungsmöglichkeiten angreifbar zu machen. Verstöße gegen die PAngV können mit empfindlichen Bußgeldern belegt werden. So können Zuwiderhandlungen gegen § 6a PAngV

gemäß § 10 Abs. 2 Nr. 5 PAngV als Ordnungswidrigkeit nach dem Wirtschaftsstrafgesetz geahndet und mit einem Bußgeld von bis zu € 25.000 pro Verletzungsfall bedacht werden.

Unsere praktische Erfahrung zeigt, dass insbesondere die Wettbewerbsverbände mitunter aggressiv gegen die Nichteinhaltung preisrechtlicher Vorgaben vorgehen. Ein besonderes Augenmerk wird dabei nicht selten auf Finanzierungswerbung gelegt. Gerade die diesbezüglichen Pflichtangaben sollten daher stimmen. Verweisen möchten wir in diesem Zusammenhang auf eine exemplarische Äußerung der Wettbewerbszentrale, welche sich auf deren Website findet:

„Es ist damit zu rechnen, dass die Einhaltung der geänderten Bestimmungen [Anm. d. Verf.: zur Finanzierungswerbung] von Verbraucherschutzverbänden streng kontrolliert werden wird.“

Diese Ankündigung hat sich seitdem durchaus bewahrheitet. Es empfiehlt sich daher, durch eine entsprechende Vorabprüfung der eigenen Werbung nach Möglichkeit zu vermeiden, ins Visier der Verbraucherschutzverbände zu gelangen.

Die Autoren:



Dr. Nils Rauer

Partner
Intellectual Property, Frankfurt am Main
T +49 (69) 96236 334
nils.rauer@hoganlovells.com



Dr. Fabian Pfuhl

Senior Associate
Intellectual Property, Frankfurt am Main
T +49 (69) 96236 336
fabian.pfuhl@hoganlovells.com

Europe: Motor vehicle rims trigger CJEU ruling on scope of repair clause in Design Regulation

The German Federal High Court (Bundesgerichtshof – "BGH") has asked the European Court of Justice ("CJEU") to rule on the reach of the "repair clause" of Article 110 (1) of the European Design Regulation (EC) 6/2002 which bars the scope of design rights. According to this provision, "protection as a Community design shall not exist for a design which constitutes a component part of a complex product used ... for the purpose of the repair of that complex product so as to restore its original appearance". The referral by the highest German Civil Law Court to the Supreme Court of the European Union (file number I ZR 226/14) emerged against the background of the following case:

THE CASE

German car maker Porsche sued Italian manufacturer of motor vehicle rims Acacia in Germany for infringement of certain registered Community designs ("RCD") because Acacia offered for sale in Germany replicas of the design right protected rims of Porsche. Acacia argued that its replicas would not infringe the designs of Porsche because it would profit from the bar to protection of the repair clause of Article 110 (1) of the Design Regulation.

In the first and second instance, Porsche prevailed. The BGH concluded that the outcome of the further appeal depends on interpretation of Article 110 (1) Design Regulation and therefore referred five questions to the CJEU for decision prior to rendering its judgment:

QUESTIONS TO THE CJEU AND COMMENTS OF THE BGH

With its central Question 1 the BGH wishes to know whether the repair clause is only applicable to fixed shape parts, that are parts with a shape that is inalterably determined by the appearance of the product as a whole and therefore cannot be selected freely by the

customer. The BGH explains in detail why it tends towards affirming that the repair clause does not apply to parts which are not fixed shape parts and that such view is in line with the majority of German case law and legal literature but in contrast to the Corte di Appello di Napoli that wishes to apply the repair clause to rims.

The BGH refers in particular to the wording of the repair clause which makes a distinction between parts that allow for complete restoration of the original appearance of the complex product (and do not infringe design rights) and other parts which are not an inherent part of the original appearance (and may be infringing). The explicit reference of the repair clause to parts which are identical with the original part ("must-match-parts") would show that the legislator did not intend to allow free use of design protected components for the repair of complex products.

Also, the purpose of the repair clause, that is to prevent that the secondary market for spare parts is monopolized by the owners of design rights, would not be impaired by refusing the repair clause exception to independent parts with an independent esthetical function such as rims. Competition on the market for rims would persist as competitors are free to develop and market new rim designs for Porsche cars.

Proper consideration and balance of the EU protected fundamental rights would also argue against application of the repair clause to rims. The economic aspects of designs rights expand to spare parts and are protected under the fundamental right to property. There would be no legitimate interests of independent rim manufacturers or consumers which justify that design rights shall not expand to rims. In particular, independent manufacturers such as Acacia would enjoy inappropriate advantages if they were allowed to exploit the design

development work of the car manufacturer for their own business purposes without any investments of their own.

The further questions referred by the BGH to the CJEU are raised in case the CJEU does not share the view of the BGH and decides that the repair clause exception is not limited to parts restricted to a specific shape and therefore also applies to rims.

With Question 2, the BGH wishes to know whether in such case the repair clause would be applicable to identically designed products only that are products which are also identical in color and size with the original products. The BGH argues in favor of such limitation.

Against the specific background of the challenged judgment of the court of appeal, the BGH asks the CJEU with Question 3 whether the repair clause is only applicable where the vendor objectively ensures that the product is used for repair purposes only and not for other purposes such as tuning the complex product or giving it a more individual appearance. The BGH does not take ultimate position with regard to such objective requirement supplementing the subjective criteria of use of the part with the intention of repair but limits itself to stating that the wording of the repair clause would argue in favor of such additional objective criteria but putting it into practice may be difficult. Possibly, it may suffice that the vendor of the part bears the burden of proof for his offer being intended for repair purposes only.

With its final questions, the BGH asks the CJEU how the vendor can objectively ensure use of the part for repair purposes only but does not indicate its own view. It asks whether it would suffice to include in the sales brochure a note

that the parts are sold for the purpose of the repair of the complex product only so as to restore its original appearance (Question 4a) or require that the vendor makes supply with the part subject to the customer (dealer and consumer) declaring in writing that the part at issue shall be used for repair purposes only (Question 4b).

OUTLOOK

The referral of the BGH provides opportunity for the CJEU to clarify further how to draw the line between the protection of intellectual property rights on the one hand and the freedom of competition on the other. It remains to be seen whether it is taking sides with the comprehensively reasoned view of the BGH or the opposite view now taken not only by the Corte di Appello di Napoli but also by the Corte di Appello di Milano which has meanwhile referred similar questions to the CJEU (file number C 397/16). Both proceedings shall be joined.

Der Autor:



Dr. Friederike Schubert

Senior Associate

Intellectual Property, Hamburg

T +49 (40) 41993 182

friederike.schubert@hoganlovells.com

Neues zur Reform des Fremdpersonaleinsatzes

Analysetool, Stellungnahme der BfA und erster Tarifvertrag zur Höchstüberlassungsdauer

Der Fremdpersonaleinsatz spielt für die Automobilbranche eine zentrale Rolle. In großem Umfang werden Leiharbeiter eingesetzt. Zusätzlich besteht eine enge Zusammenarbeit zwischen den Herstellern und Zulieferern auf Basis von Werk- und Dienstleistungsverträgen. Nicht selten sind die Arbeitnehmer des Auftragnehmers hierbei auf dem Werksgelände des Herstellers tätig. Ein Thema, das die Praxis daher sehr stark beschäftigt, ist die Abgrenzung zwischen Werk- und Dienstleistungsverträgen einerseits und Arbeitnehmerüberlassung andererseits. Hierzu hat Hogan Lovells ein Analysetool entwickelt, das wir Ihnen nachstehend gerne vorstellen wollen. Zwischenzeitlich hat auch die Bundesagentur für Arbeit (BfA) ihre Weisungen zum Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG) aktualisiert und an die neue Gesetzeslage angepasst. Eine weitere Neuerung ist, dass für die Metall- und Elektroindustrie ein Tarifvertrag abgeschlossen wurde, der insbesondere die Höchstüberlassungsdauer betrifft.

1. WESENTLICHE INHALTE DER REFORM DES FERMDPERSONALEINSATZES

Zu der am 1. April 2017 in Kraft getretenen Neuregelung haben wir Sie bereits mit unserem letzten Newsletter ausführlich informiert.

Mit der Reform des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes (AÜG) wurden insbesondere die rechtlichen Vorgaben für die Überlassung von Leiharbeitern nochmals verschärft. Zwar suggeriert die neue Höchstüberlassungsdauer für Leiharbeiter von 18 Monaten oder der

Anspruch auf gleiche Bezahlung wie die Stammbesetzung (Equal Pay) nach 9 Monaten eine lange zeitliche Übergangsfrist. Tatsächlich ist jedoch eine Reihe von Neuerungen sofort zum 1. April 2017 in Kraft getreten:

- Die Überlassung von Leiharbeitern muss im Vertrag zwischen Entleiher und Verleiher ausdrücklich als Arbeitnehmerüberlassung bezeichnet werden.
- Vor Überlassung muss im Verhältnis zwischen Verleiher und Entleiher die Person des Leiharbeiters konkretisiert werden (im Übrigen muss auch der Leiharbeiter durch den Verleiher (!) darauf hingewiesen werden, dass er als Leiharbeiter tätig wird).
- Bei einem Werk- oder Dienstleistungsvertrag, der nach der tatsächlichen Durchführung eine Arbeitnehmerüberlassung ist, stellt eine vorsorglich beantragte Arbeitnehmerüberlassungserlaubnis (sog. "Fallschirmlösung") keinen geeigneten Schutz mehr dar.

In all diesen Fällen kommt bei Verstößen ein Arbeitsverhältnis mit dem Entleiher zu Stande. Damit einher geht die Haftung für Sozialversicherungsbeiträge. Diese Folge wird nur durch eine ordnungsgemäße und fristgerechte Erklärung zur Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses mit dem Verleiher (sog. Festhaltenserklärung) sowie die sofortige Beendigung einer rechtswidrigen Überlassung vermieden. Die Festhaltenserklärung wird jedoch kein Allheilmittel sein. Die vorgesehenen Fristen und das komplizierte Verfahren werden dazu führen, dass sie kaum einen Anwendungsbereich haben wird.

2. RISIKEN DURCH EINSATZ DES HOGAN LOVELLS ANALYSETOOLS FRÜHZEITIG ERKENNEN

Deshalb hat die Abgrenzung der Arbeitnehmerüberlassung von Werk- und Dienstleistungsverträgen noch größere Bedeutung als bisher. Diese Abgrenzung ist in der Praxis weiterhin schwierig, da jeweils eine Prüfung anhand sämtlicher Umstände des Einzelfalls vorgenommen wird. In der Regel wird in den Werk- und Dienstleistungsverträgen geregelt, dass dem Auftragnehmer die Weisungsrechte gegenüber seinen Mitarbeitern zustehen. Allerdings entwickelt sich die tatsächliche Durchführung nicht selten in eine andere Richtung.

Zum Teil weisen Führungskräfte des Auftraggebers Mitarbeiter des Auftragnehmers direkt an, weil dies praktischer ist und schneller geht. Auch werden Fremdmitarbeiter häufig wie

eigenes Personal eingesetzt, arbeiten Tür an Tür mit der Stammbesellschaft, nehmen an internen Meetings teil, Nutzen die Sozialeinrichtungen des Auftraggebers usw. Das sind Indizien für eine Arbeitnehmerüberlassung. Widersprechen sich der Vertragsinhalt und die tatsächliche Durchführung, ist für die rechtliche Einordnung des Vertrages die tatsächliche Durchführung maßgebend (§ 12 Abs. 1 S. 2 AÜG). Wird eine als Werk- oder Dienstleistungsvertrag bezeichnete Vereinbarung als Arbeitnehmerüberlassung qualifiziert (sog. verdeckte Arbeitnehmerüberlassung), kommt es zur Fiktion von Arbeitsverhältnissen zum Auftraggeber, weil das Vertragsverhältnis nicht als Arbeitnehmerüberlassung bezeichnet wurde (§§ 9 Abs. 1 Nr. 1a, 10 Abs. 1 S. 1 AÜG).

Das von Hogan Lovells entwickelte Analysetool ermöglicht es Ihnen, anhand von rund 40 einfachen Fragen eine erste Risikoeinschätzung des

The image shows a screenshot of the 'HOGAN LOVELLS-Tool Fremdmitarbeiter' questionnaire. The interface is in German and includes a title bar, an introductory text, a list of questions with radio button options for 'Ja' (Yes) and 'Nein' (No), and a final risk assessment section. A red box highlights the 'Risikobewertung' section, which features a traffic light icon and a brief explanation of the assessment's purpose. A red arrow points from the 'Risikobewertung' section back to the questions, indicating the flow of the tool. A red box at the bottom left highlights the 'Beantwortung einfacher Fragen im Multiple Choice Verfahren' (Answering simple questions in the multiple choice method), and another red box at the bottom right highlights the 'Erste Risikoeinschätzung auf Knopfdruck' (First risk assessment at the click of a button).

Beantwortung einfacher Fragen im Multiple Choice Verfahren

Erste Risikoeinschätzung auf Knopfdruck

Fremdpersonaleinsatzes in Ihrem Unternehmen vorzunehmen. Die Beantwortung der Fragen mit "Ja" oder "Nein" erfordert nur wenige Minuten und erfolgt durch einfaches Anklicken der jeweiligen Antwort. Anschließend wertet das Analysetool Ihre Antworten aus und nimmt eine erste Risikoeinschätzung vor. Etwaige Schwachstellen werden deutlich gemacht und können dann gezielt angegangen werden. Das Analysetool kann auch an die Verhältnisse im Einsatzbetrieb und die besonderen Bedürfnisse des Unternehmens angepasst werden, um frühzeitig (z.B. bereits Einkaufsprozess) bei Risiken gegensteuern zu können.

Wir haben die Funktionsweise des Tools in einem kurzen Video³ zusammengefasst, das Sie über unseren Hogan Lovells YouTube-Kanal abrufen können.

Gerne stellen wir Ihnen das Analysetool kostenlos als deutsche und/oder englische Fassung zur Verfügung. Wenden Sie sich hierzu bitte direkt an Ihren Ansprechpartner bei uns oder per E-Mail an unseren Client Service Arbeitsrecht (arbeitsrecht@hoganlovells.com).

Die Führungskräfte sind das wichtigste Bindeglied zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer, da sie den tatsächlichen Einsatz des Fremdpersonals maßgeblich mitbestimmen. Eine saubere Vertragsgestaltung hilft im Ergebnis nichts, wenn sich nicht auch der tatsächliche Einsatz danach richtet. Es empfiehlt sich daher, klare Richtlinien für den Einsatz von Mitarbeitern im Rahmen von Werk- und Dienstleistungsverträgen aufzustellen und die Führungskräfte für dieses Thema zu sensibilisieren und zum Fremdpersonaleinsatz zu schulen. Auch hierbei unterstützen wir Sie selbstverständlich gerne.

3. WEISUNGEN DER BfA

Die BfA hat kürzlich die Fachlichen Weisungen zum AÜG⁴ veröffentlicht. Auf rund 100 Seiten wird die neue Fassung des AÜG aus Sicht der Arbeitsverwaltung kommentiert. Es ist zu erwarten, dass sich auch die Zollbehörden, die die Einhaltung des AÜG kontrollieren sollen, hieran orientieren werden.

Die BfA stellt klar, dass die Pflicht zur ausdrücklichen Bezeichnung als Arbeitnehmerüberlassung (wenn eine solche gewollt ist oder tatsächlich praktiziert wird) und die Konkretisierung hinsichtlich der Person der Leiharbeiter auch für Altverträge gilt. Etwas versöhnlich ist, dass die BfA vertritt, dass die Konkretisierung der Person des Leiharbeiters nicht der strengen Schriftform genügen muss, wenn ein Verleih auf Basis eines Rahmenvertrags erfolgt. Eine Konkretisierung z.B. in Textform soll genügen.

Die BfA weist darauf hin, dass die 18-monatige Höchstüberlassungsdauer nicht dadurch umgangen werden kann, dass der Leiharbeiter nacheinander durch mehrere Verleih-Firmen überlassen wird. Es erfolgt eine arbeitnehmerbezogene Betrachtung, so dass die Überlassungszeiten zusammengerechnet werden.

Bei der Frage, ob der Einsatz beim gleichen Entleiher erfolgt, stellt die BfA (eng am Gesetzeswortlaut orientiert) nicht auf den Betrieb, sondern auf den Entleiher als Arbeitgeber ab. Es lässt sich daher spekulieren, ob die 18-Monatsfrist neu beginnt, wenn in einem Gemeinschaftsbetrieb der Arbeitnehmerüberlassungsvertrag erst durch ein und dann durch ein anderes Trägerunternehmen des Gemeinschaftsbetriebs abgeschlossen wird. Es ist jedoch zu befürchten, dass dies als

³ https://www.youtube.com/watch?v=nZE_zi3PsGo

⁴ https://www3.arbeitsagentur.de/web/wcm/idc/groups/public/documents/webdatei/mdaw/mjax/~edis/p/egov-content502044.pdf?_ba.sid=EGOV-CONTENT502047

unzulässige Umgehungs konstruktion betrachtet wird.

4. TARIFVERTRAG IN DER METALL- UND ELEKTROINDUSTRIE

Für die Metall- und Elektroindustrie wurde am 1. März 2017 ein neuer Tarifvertrag zum Einsatz von Leiharbeitnehmern abgeschlossen. In einer Protokollnotiz wurde festgehalten, dass Leiharbeitnehmer grundsätzlich nicht regelmäßig auf Arbeitsplätzen eingesetzt werden sollen, die auf Dauer angelegt sind. Im Tarifvertrag selbst wurde von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, durch tarifliche Regelung von der gesetzlichen Höchstüberlassungsdauer von 18 Monaten abzuweichen (§ 1 Abs. 1b AÜG). #

Vorrangig sollen durch Arbeitgeber und Betriebsrat Regelungen zur Höchstüberlassungsdauer abgeschlossen werden. Diese kann auf bis zu 48 Monate erhöht werden. Hierzu sollen bis Ende Mai 2017 Gespräche geführt werden. Sofern keine Einigung erzielt wird, gilt nach dem Tarifvertrag eine Höchstüberlassungsdauer von 36 Monaten ab dem 1. April 2017.

Der abgeschlossene Tarifvertrag gilt zunächst nur für Nordwürttemberg/Nordbaden, Südwürttemberg-Hohenzollern und Südbaden. Es ist jedoch zu erwarten, dass die Regelungen für die Metall- und Elektroindustrie im gesamten Bundesgebiet ausgerollt werden. Auch in anderen Branchen (z.B. Chemie) wird zurzeit über den Abschluss entsprechender Tarifverträge verhandelt. Die weitere Entwicklung sollte daher beobachtet werden.

5. FAZIT

Soweit sich Ihr Unternehmen noch nicht näher mit den Folgen der Reform des Fremdpersonaleinsatzes beschäftigt hat, ist dies nach Inkrafttreten der Neuregelungen zum 1. April 2017 nun dringlich erforderlich. Wir unterstützen Sie hierbei gerne im Rahmen eines Inhouse-Workshops. Für eine Ersteinschätzung im Hinblick auf die Abgrenzung von Werk- und Dienstleistungsverträgen einerseits und Arbeitnehmerüberlassung andererseits stellen wir Ihnen gerne unser kostenloses Analysetool zur Verfügung. Ergeben sich hiernach Schwachstellen bei der tatsächlichen Durchführung, sollten klare Richtlinien für den Einsatz von Fremdpersonal aufgestellt und die Führungskräfte hierauf geschult werden.



Dr. Lars Mohnke

Counsel
Litigation, München
T +49 (89) 29012 301
lars.mohnke@hoganlovells.com

The App Challenge: Product Liability and Safety Issues

Apps are continuously growing in number, variety and importance all the time. It's a phenomenon that poses increasing product liability and product safety risks for companies and decision-makers. But as this report by Sebastian Polly and Bastienne Stautner (Munich) shows, the existing legal framework is complex, leaving room for a considerable amount of legal uncertainty.

EUROPE – EU

The app challenge: product liability and safety issues

INTRODUCTION

"App" – an abbreviation for "application" – is commonly used to describe a downloadable software program for mobile devices. With apps being increasingly used in almost every product category, such as vehicles, – the number and variety of these programs is growing all the time: there are currently around 4.4 million different apps in the two biggest app-stores alone. An extremely valuable marketplace now exists, with the annual worldwide turnover from apps estimated at approximately US\$41 billion.

Automakers and automotive suppliers are among those facing potential risks from third-party apps. Drivers and passengers connect their mobile devices – including third-party apps – to their vehicles. Moreover, vehicle operating systems or vehicle connectivity services are also supporting third-party app connections.

This article provides an overview of the current legal situation and the most prominent risks.

LIABILITY RISKS

Apps can give rise to significant product liability risks, with potential claimants and courts often seeking to ground alleged claims in the strict

liability regime of the European Product Liability Directive⁵ (PLD). In these cases, a producer is generally "liable for damage caused by a defect in his product".⁶ However, the circumstances under which a company can be held liable are the subject of significant ongoing discussion.

Scope of application issues

These discussions include whether and how an app falls within the PLD's scope of application in the first place. Established in 1985 (in the pre-app era), the PLD only applies to a "product". The term "product" generally means "all movables [...] even though incorporated into another movable or into an immovable [and] includes electricity".⁷ Because apps are not embodied in a moveable data carrier, this leaves plenty of room to argue both ways.

For example, in 1989 the European Commission published an opinion stating that software will generally be considered as a product falling within the PLD's scope of application⁸. However, this opinion dates back to a time before apps, the cloud, mobile internet or streaming, when software was sold on moveable data carriers like disks and drives.

Reasonable safety expectation

The primary obligation of producers is to place only safe products on the market. In general, a product is considered safe if it meets specific national or EU standards. If no such regulatory standards exist, the conformity of a product to general safety requirements can be assessed by taking into account the Commission guidelines, best practice, and state-of-the-art test, along with reasonable consumer expectations concerning safety.

⁵ 85/374/EEC.

⁶ (Art. 1 PLD).

⁷ (Art. 2 PLD).

⁸ OJ 89/C 114/42, answering the written question number 706/88.

This inevitably leads to the following question: what safety expectations are reasonable? There are no one-size-fits-all answers. It will come down to a case-by-case approach, depending on the nature of the app, the underlying hardware product, the scope of application and the user group, as well as its advertisements and any other public statements. The reasonable safety expectation will, however, be limited by the state-of-the-art test (particularly the available technology).⁹

Responsibility for third-party apps

The increasing use of third-party apps creates one of the greatest challenges for automakers and their suppliers. With such a huge number and variety of apps now on the market, there's widespread debate about whether and to what extent hardware manufacturers (i.e. automakers, suppliers, etc.) can be held liable for them.

As outlined above, a producer is generally only liable for damage caused by a defect in "their" product.¹⁰ In addition, liability is generally only triggered if a defect existed at the time the product was placed on the market. As third-party apps are generally downloaded and installed after the sale and handover, there is generally no direct liability for them.

However, authorities, claimants and courts could try arguing that the vehicle / supply part itself is also (allegedly) defective if it does not offer sufficient protection from defective (third-party) apps.

PRODUCT SAFETY

a) Reasonable safety expectation

Apps also pose product safety risks. Particularly under the European General Product Safety Directive 2001/95/EC (GPSD), products have to be "safe". This means that a product may not "under normal or reasonably foreseeable

conditions [...] present any risk or only the minimum risks compatible with the product's use, considered to be acceptable and consistent with a high level of protection for the safety and health of persons".¹¹

Moreover, there are additional requirements, particularly the ones that have been codified in CE directives. As an example, for electronic products, the European Low Voltage Directive (LVD) requires that electrical equipment must be "constructed in accordance with good engineering practice in safety matters in force [and may] not endanger the health and safety of persons and domestic animals, or property, when properly installed and maintained and used in applications for which it was made".¹² For safety-relevant electronic systems in vehicles there are special technical standards such as ISO 26262.

As a general rule, a product needs to pass the state-of-the-art test, as well as meeting reasonable safety expectations. The same principle generally applies to apps installed on those products.

b) Product monitoring

A product must generally be free from any defect at the time it is placed on the market. However, companies might still be under a product monitoring obligation. This means that if a company learns about certain product safety issues linked to its products in the field, it could be under an obligation to take action.

A product monitoring obligation for products in the field is a particular challenge where third-party apps are involved. Although some case law and authority guidance exists, there is basically no one-size-fits-all solution. Companies need to assess their individual exposure and implement effective product monitoring procedures to respond to potential safety risks arising from third-party apps.

⁹ Art. 6 Para. 2 PLD

¹⁰ Art. 1 PLD

¹¹ Art. 2 Para. (b) GPSD

¹² 2014/35/EU

In doing so, they must identify whether any passive or active monitoring will be required. With passive product monitoring, a company will have sensors that receive potential product safety indications (e.g. a monitoring of warranty/guarantee claims coming from garages, etc.). Active product monitoring means that a company has sensors that actively screen internal and/or external sources, searching for potential product safety indications (e.g. a department that reviews customer ratings for safety-critical information).

c) Big data

Big data represents an additional challenge. Companies typically have huge amounts data residing in their back-end infrastructure, including real-time information on the failure of individual units and/or product misuse. Because this data could be used to identify patterns or trends, authorities, claimants and/or courts might try to argue that a company has – at least in part – a responsibility to screen available safety-relevant information to warn its customers, as well as to improve its products and services. Again, companies should generally consider implementing certain internal processes and structures to satisfy such potential expectations and mitigate potential risks.

COMMENT

Apps are continuously growing in number, variety and importance. It's a phenomenon that poses increasing product liability and product safety risks for companies and decision-makers. As this article shows, the existing legal framework is complex, leaving room for a considerable amount of legal uncertainty. There is plenty of scope for arguing both ways on a number of issues, particularly because today's laws were created before apps came into existence.

This means it is especially important for companies to diligently assess their potential level of exposure. Practical steps might include developing robust technical and legal documentation to demonstrate that a product has state-of-the-art protection (meeting reasonable safety expectations) from any defective apps that may be installed upon it. Sophisticated product-monitoring processes may also be required.

As a priority, companies should assess the need for internal processes and structures to mitigate the legal risks arising from apps. These are an efficient way to protect both the company and its decision-makers.

Die Autoren:



Dr. Sebastian Polly

Partner
Litigation, München
T +49 (89) 29012 192
sebastian.polly@hoganlovells.com



Bastienne Stautner

Projects Associate
Litigation, München
T +49 (89) 29012 153
bastienne.stautner@hoganlovells.com

Da (f)liegt was in der Luft

1. HINTERGRUND

Nach Einschätzung von Aric Dromi, Chef-Zukunftsforscher bei Volvo, "kommen fliegende Autos vor autonomen Autos". Als Jurist wäre es wohl gewagt, eine Prognose anzustellen, ob Herr Dromi damit Recht behält. Fakt ist aber, dass es die Automobilbranche ebenso wie Vertreter anderer Industrien in die Luft zieht. Ob Global Player oder Startup, es wird eifrig am Traum vom eigenen Fluggerät geforscht und geschraubt. Eine wichtige Rolle spielen dabei unbemannte Fluggeräte bzw. Drohnen, die in der Entwicklung oftmals die Vorstufe(n) auf dem Weg zum bemannten Fluggerät sind. Den rechtlichen Rahmen dafür hat der Gesetzgeber in Deutschland unlängst neu geregelt – womit die Juristen ins Spiel kommen. Gilt vielleicht doch nicht: sky's the limit?

2. NEUREGELUNG DER DROHNEN-GESETZGEBUNG IN DEUTSCHLAND

In Anbetracht der rasanten technischen Entwicklung und hiermit verbundener sicherheitsrechtlicher Implikationen war die Schaffung eines neuen Rechtsrahmens für Drohnen dringend erforderlich. Ein solcher Rechtsrahmen wurde nun durch die "Verordnung zur Regelung des Betriebs von unbemannten Fluggeräten" geschaffen (BR Drs. 39/17). Der Begriff der unbemannten Fluggeräte dient im Luftfahrtrecht als Oberbegriff und erfasst sowohl gewerblich genutzte unbemannte Luftfahrtsysteme als auch privat genutzte Flugmodelle. Die Verordnung wurde am 6. April 2017 im Bundesgesetzblatt verkündet und ist am 7. April 2017 in Kraft getreten. Die darin enthaltenen Regelungen bezüglich der Kennzeichnungspflicht und die Pflicht zur Vorlage eines Kenntnissnachweises (dazu unten) gelten jedoch ab dem 1. Oktober 2017.

Eine wesentliche Neuerung besteht darin, dass der Einsatz gewerblich genutzter unbemannter Luftfahrtsysteme zukünftig über den bisher bestehenden, begrenzten Rechtsrahmen hinaus

möglich sein soll. Bisher brauchten gewerbliche Nutzer für den Betrieb unbemannter Luftfahrtsysteme unabhängig vom Gewicht eine Erlaubnis. Künftig ist für den Betrieb unbemannter Luftfahrtsysteme unter 5 kg keine Erlaubnis mehr erforderlich. Zudem wird das aktuell für gewerbliche Nutzer bestehende generelle Betriebsverbot außerhalb der Sichtweite aufgehoben. Damit ist der Betrieb außerhalb der Sichtweite zukünftig für unbemannte Luftfahrtsysteme ab 5 kg genehmigungsfähig.

Weitere Neuerungen bestehen darin, dass für alle unbemannten Fluggeräte ab 0,25 kg eine Kennzeichnungspflicht vorgesehen ist, um im Schadensfall den Halter zügig feststellen zu können. Ab einem Gewicht von 2 kg soll grundsätzlich ein Kenntnissnachweis in Form einer vom Luftfahrt-Bundesamt anerkannten Prüfung oder einer Bescheinigung eines Luftsportvereins erforderlich sein. Ab einem Gewicht von 5 kg soll die Erlaubniserteilung durch die Landesluftfahrtbehörde Voraussetzung für die Nutzung des unbemannten Fluggeräts sein. Zudem sind zahlreiche Betriebsverbote vorgesehen, von denen allerdings unter gewissen Voraussetzungen Ausnahmen erteilt werden können. Betriebsverbote können beispielsweise über und in einem gewissen Abstand von Menschenansammlungen, Verfassungsorganen oder Wohngrundstücken oder für unbemannte Luftfahrtsysteme über 25 kg bestehen.

3. REGULIERUNG AUF EUROPÄISCHER EBENE

Auch auf europäischer Ebene ist die Regulierung des Einsatzes unbemannter Fluggeräte derzeit auf der Agenda. Die Europäische Agentur für Flugsicherheit (EASA) hat im Auftrag der Europäischen Kommission Prinzipien für den Einsatz unbemannter Fluggeräte entwickelt. Die EASA wählt hier einen risikobasierten Ansatz, der nach den Risiken differenziert, die mit einer bestimmten Flugtätigkeit verbunden sind (beispielsweise

nach Nutzungsgebiet, Bevölkerungsdichte, betroffenem Luftraum, Pilotenfähigkeiten sowie hinter der Nutzung stehenden Organisationen). Basierend auf diesem Ansatz wird die "EASA-Grundverordnung" (Verordnung EG Nr. 216/2008) voraussichtlich geändert werden. Die Europäische Kommission hat hierzu am 7. Dezember 2015 einen Änderungsvorschlag unterbreitet (COM(2015) 613 final), der aber noch seinen Weg durch die Gremien der EU finden muss.

4. AUSBLICK

Die deutsche Gesetzgebung hat den rechtlichen Rahmen für den Einsatz gewerblich genutzter unbemannter Luftfahrtsysteme erweitert. Je nach Test- und Anwendungsumgebung können die Neuregelungen auch für Player der Automobilbranche relevant werden, die hinauf zu den Sternen wollen. Insofern bleibt auch spannend, inwiefern der risikobasierte Ansatz der EU verwirklicht wird und ggf. zu weiterem Anpassungsbedarf auf nationaler Ebene führt.

Die Autoren:



Dr. Florian Unseld, LL.M. (Sydney)

Counsel
Handels- und Vertriebsrecht,
München/Düsseldorf
T +49 (89) 29012 280
florian.unseld@hoganlovells.com



Nadine Otz

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

Aktuelle Gesetzesänderungen zur kaufrechtlichen Mängelhaftung mit besonderer Relevanz für die Automobilindustrie

Am 9. März 2017 hat der Bundestag das "Gesetz zur Reform des Bauvertragsrechts und zur Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung" beschlossen. Das Gesetz wurde zwischenzeitlich auch bereits vom Bundesrat "durchgewunken", so dass es nach seiner formellen Verkündung in der beschlossenen Fassung am 1. Januar 2018 in Kraft treten wird.

Durch das neue Gesetz werden zahlreiche Vorschriften im Kauf- und Werkvertragsrecht des BGB abgeändert bzw. neu eingefügt. Insgesamt handelt es sich sicherlich um eine der umfassendsten Gesetzesänderungen im Bereich des BGB-Schuldrechts der letzten Jahre. Weitreichende Auswirkungen auf die Vertragspraxis sind daher zu erwarten.

Im Bereich des Werkvertragsrechts wird durch das neue Gesetz erstmals ein "Bauvertragsrecht" kodifiziert. Dieses wird insbesondere Vorschriften zu einigen neuen Vertragstypen als besondere Ausprägungen des Werkvertrags vorsehen (Bauvertrag, Verbraucherbauvertrag, Architektenvertrag und Ingenieurvertrag sowie Bauträgervertrag). Die Änderungen in diesem Bereich können prinzipiell für Unternehmen aller Branchen dann relevant werden, wenn sie Bauvorhaben durchführen – was für Unternehmen aus der Automobilbranche jedoch grundsätzlich nicht zum Tagesgeschäft zählen dürfte.

Von großer praktischer Bedeutung für Automobilhersteller und Zulieferindustrie dürften dagegen die Gesetzesänderungen im Bereich der kaufrechtlichen Mängelhaftung sein. Dabei geht es im Wesentlichen um die folgenden Neuerungen:

- **Aus- und Einbaukosten:** In § 439 BGB wird als neuer Absatz 3 eine Regelung ergänzt, nach welcher der Verkäufer im Rahmen der Nacherfüllung die Aufwendungen für das Entfernen der mangelhaften und den Einbau der reparierten oder neu gelieferten Ersatzsache zu tragen hat. Ein- und Ausbaukosten sind demnach als Nacherfüllungskosten vom Verkäufer zu tragen. Für Verkäufe an Verbraucher (B2C) entspricht dies der bisherigen Rechtslage. Für den reinen Unternehmerverkehr (B2B) negiert die Neuregelung jedoch die zuletzt in mehreren Urteilen bestätigte Linie des BGH, wonach Ein- und Ausbaukosten bislang nicht als Teil der Nacherfüllungskosten behandelt werden, sondern nur unter den Voraussetzungen eines Schadensersatzanspruchs. Zudem legt die Gesetzesbegründung nahe, dass von der vorgenannten Risikoverteilung nach Ansicht des Gesetzgebers durch Standardvertragsbedingungen (AGB-Recht gemäß §§ 305 ff. BGB) selbst im B2B-Bereich grundsätzlich nicht abgewichen werden kann. Wegen der tatsächlichen Auswirkungen auf die Vertragsgestaltung wird man insoweit aber noch abwarten müssen, wie die Rechtsprechung im Rahmen der AGB-rechtlichen Inhaltskontrolle (§ 307 BGB) mit den neuen gesetzlichen Regelungen umgehen wird.

Im Bereich des Einkaufs von Produktionsmaterial ist das Thema Aus- und Einbaukosten ein Dauerbrenner für Automobilhersteller und Zulieferer. Im Ausgangspunkt entspricht die neue Gesetzesregelung den vom VDA aktuell empfohlenen Einkaufsbedingungen für Produktionsmaterial und Ersatzteile (Fassung vom 15. September 2015), die eine Ersatzpflicht des Lieferanten für Aus- und Einbaukosten regeln

(vgl. dort Ziffer X.1.b)). Andererseits sehen die VDA-Bedingungen auch vor, dass bei der Bestimmung der Höhe des Ersatzanspruchs unter anderem "eine besonders ungünstige Einbausituation des Zulieferteils angemessen zugunsten des Lieferanten zu berücksichtigen" ist (vgl. dort Ziffer XV.1.). Im Ergebnis könnte es unter der neuen Gesetzeslage für Lieferanten (noch) schwieriger werden die Ersatzpflicht für Aus- und Einbaukosten zu beschränken oder ganz auf die Käuferseite abzuwälzen.

• **Rückgriff in der Lieferkette:** Mit den neuen §§ 445a und 445b BGB wird für den Fall des Verkaufs einer neu hergestellten Sache ein Rückgriffsregime in der Lieferkette entsprechend dem mit der Schuldrechtsreform im Jahr 2001 eingeführten sog. Lieferantenregress beim Verbrauchsgüterkauf (§§ 478, 479 BGB) eingeführt. Die neuen Rückgriffsregelungen gelten jetzt aber insbesondere auch dann, wenn es sich beim Endabnehmer, an den die Sache am Ende der Lieferkette verkauft wird, um einen Unternehmer handelt. Inhaltlich geht es entsprechend der §§ 478, 479 BGB um eine erleichterte Rückgriffsmöglichkeit des jeweiligen Verkäufers gegen seinen Lieferanten in Form eines eigenständigen Aufwendungsersatzanspruchs hinsichtlich der Nacherfüllungskosten, die der Verkäufer gegenüber seinem Abnehmer zu tragen hatte, sowie in bestimmten Fällen um den Wegfall des Erfordernisses der Nachfristsetzung bei Rücktritt, Minderung und Schadensersatz statt der Leistung. Hinzu kommt eine Ablaufhemmung der Verjährung beim Rückgriff in der Lieferkette von bis zu fünf Jahren, d.h. die Mängelansprüche gegen den Lieferanten verjähren frühestens zwei Monate nachdem der Verkäufer die Ansprüche seines Käufers erfüllt hat, spätestens jedoch fünf Jahre nach Erhalt der Sache vom Lieferanten. Für Verkäufer von Produkten, die zum Weiterverkauf an einen unternehmerischen Endkunden bestimmt sind, bedeutet die neue Verjährungsregelung, dass

diese erst fünf Jahre nach Ablieferung sicher sein können, keinen Mängelansprüchen mehr ausgesetzt zu sein – nach der derzeitigen Gesetzeslage, ist dies bereits zwei Jahre nach Ablieferung der Sache der Fall.

Potentiell könnte dieses neue gesetzliche Rückgriffsregime zusätzliche Haftungsrisiken für die Lieferanten in der Automobil-Zulieferindustrie bedeuten, insbesondere bezüglich der möglichen Aufwendungsersatzpflicht entlang der Lieferkette (und dies auch für Aus- und Einbaukosten, siehe oben) sowie im Hinblick auf die Ablaufhemmung der Verjährung. Die praktischen Auswirkungen dürften im Einzelnen davon abhängen, wie im Rahmen der neuen §§ 445a und 445b BGB die Lieferkette im Zusammenhang mit einer "neu hergestellten Sache" zu definieren ist und inwieweit die Rückgriffsregelungen auch auf die Lieferung von Einzelteilen, Komponenten und Materialien Anwendung finden, die für ein End- oder Zwischenprodukt verwendet werden (nach überwiegender Auffassung finden die bereits bestehenden Vorschriften über den Lieferantenregress beim Verbrauchsgüterkauf keine Anwendung auf Zulieferteile). Hier wird man abwarten müssen, wie die Rechtsprechung die neuen Gesetzesregelungen auslegt.

• **Beschränktes Leistungsverweigerungsrecht des Verkäufers:** Nach dem neuen § 475 Abs. 4 BGB wird im Falle eines Verbrauchsgüterkaufs das Leistungsverweigerungsrecht des (bisherigen) § 439 Abs. 3 BGB zulasten des Unternehmers eingeschränkt. Danach kann die eine Art der Nacherfüllung nicht wegen Unverhältnismäßigkeit der Kosten verweigert werden, wenn die andere Art der Nacherfüllung unmöglich ist oder wegen Unverhältnismäßigkeit bereits verweigert wurde.

Diese Neuregelung kann für den Automobilvertrieb in der Praxis ein höheres Risiko hinsichtlich der zu tragenden Gewährleis-

tungskosten bedeuten. Die Abgrenzung zwischen Reparatur und Neulieferung eines Ersatzfahrzeugs – und in diesem Zusammenhang die Frage der Unverhältnismäßigkeit der jeweiligen Nacherfüllungskosten – ist gerade im Automobilbereich wegen des tendenziell hohen Werts der Kaufsache "Auto" immer wieder ein praxisrelevantes Thema.

Die beschlossenen Änderungen im Kauf- und Werkvertragsrecht werden für alle ab dem 1. Januar 2018 abgeschlossene Verträge gelten, während es für laufende Altverträge auch über diesen Zeitpunkt hinaus bei den derzeit noch bestehenden Gesetzesregelungen bleibt. Unternehmen der Automobilbranche sollten sich in den einschlägigen Bereichen frühzeitig auf die Gesetzesänderungen einstellen, um für Vertragsabschlüsse ab 2018 entsprechend gewappnet zu sein.

Wir werden Sie über die weiteren Einzelheiten der Gesetzesänderungen und mögliche Praxisfolgen gerne weiter informieren.

Die Autoren:



Dr. Patrick Ayad, M. Jur. (Oxford)

Partner
Handels- und Vertriebsrecht, München
T +49 (89) 29012 216
patrick.ayad@hoganlovells.com



Sebastian Schnell, LL.M. (London)

Counsel
Handels- und Vertriebsrecht, München
T +49 (89) 29012 280
sebastian.schnell@hoganlovells.com

Q&A Interview Litigating Disruption in the Automotive Industry's Supply Chain

Widely recognized as a pioneer in the German market, Hogan Lovells partner Dr. Detlef Hass and his team have developed best practices regarding how to approach high-profile commercial conflicts with clients, judges, and other parties involved. He has supported trials in more than 20 countries in Europe, Latin America, and Asia and is a market leader in automotive-related disputes and insolvency cases.

“We’ve seen an increase in litigation over supply chain disruption in the automotive industry,” said Hogan Lovells partner Dr. Detlef Hass. “In the past, there was a sense that suppliers wanted to keep their customers happy and the OEMs appreciated the supplier’s specialized manufacturing know-how. During this time, there were negotiated settlements. Except for cases where you had a supplier that wanted to leave the automotive industry or went into bankruptcy and there was no means to go into settlement.”

“Now that has changed for a number of reasons,” he added. “Suppliers have generated more power in the market — suppliers now manufacturer close to 70 percent of a car’s components. The value creation and know-how to a large extent, has shifted towards the suppliers. Secondly, the margins have been for many years under significant pressure. Many of the suppliers may not have consolidated and fully utilized the opportunity to maintain their margin. These are all reasons why some relationships have become more stressed between suppliers and OEMs and that sometimes spills over into litigation.”

“I’ve also seen cases where a supplier may want to leave the automotive industry and focus elsewhere. And they don’t see a problem with going to court with a large OEM,” said Hass.

The automotive industry is highly dependent on suppliers. Can you describe some of the points of failure along the automotive supply chain?

Hass: In most cases there is just one supplier or source for a very specific automotive product, which is not off-the-shelf but rather designed for a very specific purpose. The design and manufacturing process of that product is also highly specialized and pre-agreed upon with the OEM and cannot be changed without the OEM’s consent. In order to bring a new supplier onboard, you could have a significant lead time of several months to sometimes more than a year. Therefore any issue in the relationship can have significant impact on the continuity of supply.

What are some of the issues driving disruption in the automotive supply chain?

Hass: Some of the supply chain issues that create disruption are discussions or disagreements over price — whether or not the pre-agreed price is allowing the supplier to make enough of a margin. You also can have quality issues and expensive product recalls, which can result in the OEM trying to get reimbursed by the respective supplier. Or a supplier might say that they no longer wish to continue as the supplier anymore and that could lead to a dispute about a termination and whether or not the termination is valid.

What options do automotive companies have if faced with a threat to their supply chain?

Hass: On the practical side, OEMs can increase their product stockpiles to a certain, often very limited extent. OEMs typically don’t keep large stock inventories because that just adds to the

overall cost and is inconsistent with the just-in-time and just-in-sequence supply concepts they have implemented. Instead, OEMs have the supplier manufacture and deliver product just-in-time so that it is available for the production line in sequence — all depending on the OEM's production needs. But in scenarios where the OEM is concerned about supply, it can build up some stock inventories so that the OEM can meet its production planning needs for a limited period of a few days.

OEMs also have one further negotiation option: If negotiations are not successful, OEMs can sometimes file for a preliminary injunction to get a court order forcing the supplier to continue production. That is something that is available under pretty high requirements in many jurisdictions and it depends really on the court practice. But given that the manufacturing takes place in certain areas of the world, one can say that in some of these areas there is a court practice to the effect that this sort of legal tool is available.

Where is there interim relief across jurisdictions?

Hass: Your first question always is — where do you want to enforce your preliminary injunction? You should ideally obtain the preliminary injunction in the country where you want to enforce it so that you don't have an issue with recognition in a foreign country, which can take up valuable time and time is of the essence in a supply chain dispute. Therefore, you always want to go to the jurisdiction where you want to enforce it.

So the question then is — in that jurisdiction, is the tool of preliminary injunction already available? In the continental European jurisdictions where you have automotive manufacturing, such as Germany, Netherlands, Austria, France, Spain, and Italy, you can generally say that the preliminary injunction tool is available. In Germany, you have a

number of courts where big OEMs are located and those courts are pretty sophisticated with the tool. But if you go to other jurisdictions where use of the preliminary injunction tool might not be that frequent, generally you can say with a good local lawyer you can go into that venture. In case law countries like the United States, the situation is similar. There is also some case law practice, particularly in the U.S. states where there is automotive manufacturing. You can obtain that preliminary injunction tool in very extreme cases. In England it is similar.

It is more of an issue when you go to Asia. But China very positively has a new law on preliminary injunction; however, given that it is new, it has not been tested yet. Therefore you will need to test the waters in China on the letter of the law. If you go to Southeast Asia, where a lot of manufacturing has moved to from China for cost reasons, we are again looking at something which is similar to the English legal system. But this is mainly untested legal waters, and you really need to think hard about whether you can obtain that preliminary injunction tool in Southeast Asia.

Can you get recognition of EU judgments ex parte in the United States or China?

Hass: You normally want to avoid having to get a judgment recognized in cases where time is of the essence. Particularly because you are normally try to get those injunctions ex parte — meaning you obtained the judgment in the first place without the other side having due process. You justify that in many jurisdictions by saying that the matter is so urgent and there is no harm done if the court gives that injunction because the payment of the consideration for the supply is not in question. The OEM is generally financially sound and therefore there is no harm done to the supplier. The supplier can appeal the decision, have their day in court,

and have due process. But ex parte decisions are not recognized in the United States or in China.

What type of litigation arises between suppliers and OEMs over manufacturing tools?

Hass: A supplier needs specialized tools in order to manufacture various automotive parts for an OEM. Because those tools are often very expensive, they are financed by the OEM. That means when you come to the end of a relationship with a supplier, the OEM needs to have that tool back so that it can give it to the new supplier. That is a critical point because the first supplier might say it wants to keep that tool as leverage to make the OEM pay all of its disputed debts. We've seen cases where the OEM gets an injunction so that it can repossess the tool from the initial supplier and turn it over to the new supplier.

Why is Hogan Lovells uniquely situated to help OEMs facing litigation over supply chain disruption?

Hass: We have very good experience in a number of jurisdictions with this particular type of case. The Hogan Lovells team that deals with supply chain cases is integrated internationally. This is very important because an OEM does not know necessarily from the outset which jurisdiction the dispute should best be resolved in. We can help clients sort out which jurisdiction should be selected and there is a high likelihood that we have a team located in that jurisdiction. Some of the supply chain cases also involve other aspects of the law such as product safety, insolvency, or regulatory issues. Given that time is of the essence in these cases, the firm can call upon other these practices to provide the client legal advice in a timely manner.



Dr. Detlef Hass

Partner,
Practice Area Co-Leader - Litigation, München
T +49 (89) 29012 214
detlef.hass@hoganlovells.com

Q&A Interview How Autonomous Vehicles Will Change and Shape the Product Liability Market

Dr. Sebastian Lach is a partner at Hogan Lovells and member of the firm's Global Automotive Sector Group for Litigation. In the field of product liability, he has coordinated various product safety and product liability cases relating to more than 70 countries. He has advised on more than 50 recalls. And he has represented and advised clients in more than 100 court hearings, on all court levels from local courts to Supreme Courts, including submissions to the ECJ.

In this hoganlovells.com interview, Dr. Sebastian Lach discusses the massive liability shift that will occur as autonomous vehicles (AV) hit the roadways and the factors that will influence how insurers calculate risk.

How will autonomous vehicles shift liability from the driver to the manufacturer?

Lach: Looking at car accidents, the question used to mainly be: Who is going to be liable — the driver or the owner of the vehicle? Product liability did play a role but a very minor one. If cars are now operated automatically there can be little doubt — if we ever come to the fact that the driver will not be acting at all — that the question or product liability will be raised. Then the question is mainly going to be: Is it a product liability issue? The volume of car insurance cases in Germany is about US\$30 billion a year. That is mainly handled by drivers' liability or car owners' liability, but that whole bucket of liability might move towards product liability. One of the biggest liability issues that we have in Germany and other countries today is that car insurance liability might now become a topic of product liability. It's less about whether the driver made a mistake, which is the issue nowadays, and is more about whether the car made a mistake. Or rather is there any other explanation — other than did the car make a mistake — if nobody else is involved? It is two

automatically run cars that are going to crash — it's two products. It's only going to be a question about the responsibility of the product and that may go back to the original equipment manufacturer (OEM).

How will industry define safety in a world of autonomous vehicles?

Lach: Automated driving is a very innovative market with completely new products. You are never going to get perfectly safe products, but the question is: What is the state of the art? What do you have to do to say the product is reasonably safe? That's going to be interesting to find out. Is a car reasonably safe if it is as good as a normal driver? Is a car safe if it is as good as the ideal driver? Or does an autonomous vehicle have to be better than the ideal driver because it is a machine that doesn't have human flaws? Or is state of the art being as good as the best competitor with regard to safety? That's going to be the discussion.

How will insurance companies calculate insurance risk as liability shifts and autonomous vehicles start to appear on roadways?

Lach: For you as a driver, the situation is going to change as follows. Imagine today you are driving on a bus. Do you need insurance? No, because you are just a passenger. That might be the same in 20 years if we talk about autonomous cars — you are just a passenger. What does that change for the liability? The whole bucket of drivers' insurance will shift over to OEMs and insurance companies will have to decide how they insure car manufacturers. Now we are talking about completely different amounts. Insurance is about math and insurance companies will need to think about how likely accidents are going to be. Are we going to live in a world without accidents? Are

we going to live in a world with just as many accidents but not as much automated driving? There are going to be a lot of assumptions here because we are entering a completely new world. And there's another factor that adds complexity — we are not going to have, from one day to another, only autonomous cars on the road. We are going to have a mix of traffic with people driving, others being driven, and others driving less. So it's also going to be difficult to calculate the risks on that basis.

How is Hogan Lovells helping clients navigate this space?

Lach: We are advising clients on what sort of due diligence they have to do — testing and documentation — so that when the day comes when there is an allegation of liability, they can defend the company and also defend individuals from claims of negligence related to car accidents. You have to monitor the market to see what others are doing so that you don't fall behind and face an allegation that you are not state of the art. You have to carefully document that you are doing the right amount of testing. You have to make the right judgment calls when you do identify risks — that you either cure those risks with additional testing or decide that it is enough to warn about them in the product information. And you have to document why you were making these decisions and document that they were made on a sound basis based on a responsible company culture.

How can OEMs balance their desire to be first-moving with the need to conduct the necessary testing, development, and due diligence?

Lach: OEMs should try to be mindful that while there is a lot of pressure to be on the market early, before launching such a product they've done the necessary testing, development, and

due diligence. Once the product is on the market, OEMs need to closely monitor whether it is behaving as expected. If it is not, and the OEM is seeing product risks, they need to make sure they are reacting to those risks quickly and in an appropriate manner to address them. When these products are new on the market, there is going to be a lot of scrutiny on the behavior of OEMs with regard to being responsible when it comes to dealing with product risks.

We've talked a lot about autonomous vehicles. What kinds of liability risks are associated with connected cars?

Lach: Connected cars will also be a problem. Now you are connecting various cars from different OEMs. If something goes wrong and there is a crash, whose fault is it? If something happened with the interface, are both the cars that collide at fault? Is the person developing the software at fault? Or are both software developers at fault? There are going to be completely new questions about responsibility that we've not yet faced when we talk about connected cars. You are also going to have connected cars that are hacked. So if there is a breach into a vehicle's software, and a hacker takes control or you have a virus through the vehicle's connection node — is it a product flaw? Does that mean product liability because the product manufacturer didn't prevent the hacking from happening with sufficient safeguards or is it just an attack from the outside? Or is it both? Where does that start and end?



Sebastian Lach
Partner
Litigation, München
T +49 (89) 29012 132
sebastian.lach@hoganlovells.com

Q&A Interview How Spectrum and Spectrum Policy Drives the Connected Car and Autonomous Vehicles

Ari Fitzgerald is a partner at Hogan Lovells. He provides strategic, legal, and policy advice on a wide range of communications and spectrum policy issues to some of the world's largest and most dynamic communications network operators and equipment manufacturers, as well as a diverse assortment of industry trade associations and investors. He especially enjoys helping automobile manufacturers and other technology companies bring new and innovative communications-related products and services to market.

What do the Internet of Things (IoT) and the Connected Car have in common?

Fitzgerald: The connected car was the first major example of the Internet of Things (IoT). Communications technology and capabilities were introduced into automobiles more than ten years ago. I think people understand the IoT to mean machines communicating with each other. So when you think about it, the connected car, with its ability to communicate with other machines and infrastructure outside the vehicle, is the first example of the IoT.

What role does harmonization and economies of scale play in the connected car and autonomous driving?

Fitzgerald: As we move toward autonomous driving, communications technology and spectrum becomes very important. In order to reach the vision of truly autonomous vehicles, you have to have sensors and radar in the vehicles that operate in the radio spectrum. And that requires interference-free access to specific frequencies. In order to make that radar and sensor equipment affordable, we need economies-of-scale. Globally harmonized frequency assignments for vehicular radar and sensors make it more likely that equipment vendors will achieve the economies-of-scale

necessary to make the equipment affordable. You essentially want to make sure that the same frequencies that are used in the U.S. for these types of wireless operations are also used in Western Europe, Russia, Japan, and China. If that is the case, if there is global harmonization with respect to the frequencies that are allocated and used — that makes the equipment a lot cheaper to manufacture.

How do they do that? Manufacturers make sure that the rules of the road are harmonized across jurisdictions. This is done through a UN agency called the International Telecommunications Union (ITU), which is based in Geneva. So, for a technology like vehicular radar that requires certain frequencies, you start at the ITU and try to get it to globally allocate spectrum in a certain frequency band. The ITU's global regulations can then be implemented in all the countries that are party to the ITU Treaty. And once the international global allocation has been effected, you implement at the national level.

How important has spectrum policy become to the automobile industry and the connected car?

Fitzgerald: Spectrum and spectrum policy has become extremely important to auto companies because of the wireless communications and other technology in the vehicle. Auto companies are using that technology to distinguish themselves in the marketplace. Spectrum and wide area connectivity are essential to providing a host of valuable services, such as navigation services, concierge services, emergency calling and road-side assistance, door unlock, stolen vehicle tracking, crash notifications, and hands-free voice calling. Just about every automobile on the road today has some form of wireless technology, and you need interference-free access to spectrum in order for that technology to work as expected.

What are some of the hot frequency issues before the U.S. Federal Communications Commission (FCC) right now?

Fitzgerald: A big spectrum policy issue of interest to the auto industry is the FCC's 5 GHz proceeding, which has implications for whether cars will be able to communicate with other cars on the road as part of intelligent transportation systems (ITS). You need frequencies to facilitate communication from one vehicle to another — this is something that is just starting to come on to the market. The FCC allocated 75 MHz of spectrum in the 5 GHz band for this purpose a few years ago. Frequencies in this range are now used for Wi-Fi. Some Wi-Fi and cable companies would like the FCC to allocate the ITS frequencies for Wi-Fi, especially in outdoor urban areas. These companies are very keen to have ubiquitously deployed, high capacity Wi-Fi networks available because those networks are free and are not necessarily under the control of the mobile operators.

The 5 GHz ITS frequencies are key to a mandate the government has proposed that would require all new light vehicles on the road to be equipped with the ITS radio equipment starting in 2020. That equipment will allow cars to communicate with each other when they are about to get into an accident — or to send messages to each other to let them know where they are on the road, and therefore reduce accidents. The National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) believes this technology would save tens of thousands of lives every year and reduce up to 70 percent of nondistracted driving accidents.

What should automotive companies be doing now to plan for future growth?

Fitzgerald: There's spectrum and there's connectivity — and spectrum allows connectivity. The auto industry knows that it is

now selling cars based on their communications capabilities. There is no doubt about that. If you ask the high-end manufacturers and OEMs — they will tell you that their customers really care about these capabilities. What the auto manufacturers and OEMs don't always realize is that they are entering into another heavily regulated field. Communications is almost as heavily regulated as auto safety, so they have to be smart and strategic about the communications services they offer and how they deal with the communications regulators. They need to educate communications regulators, who are not used to dealing with auto companies, on the unique challenges of introducing communications in the automobile environment. They also need to be sensitive to the regulator's concerns about privacy and cybersecurity, and take proactive steps to address those concerns. I believe the auto industry is doing a very good job in those areas.

Some auto companies are better at engaging communications regulators strategically than others. The ones that get it — they tend to be the ones that are much more focused on autonomous driving and connected car services. And their engagement is paying off. This level of engagement requires both in-house capabilities and expertise from outside communications counsel or consultants. Both are required — and the most forward-looking auto companies understand this.



Ari Fitzgerald

Partner

Regulatory, Washington DC

T +1 (202) 637 5423

ari.fitzgerald@hoganlovells.com

Q&A Interview How Autonomous Vehicles Will Impact and Shape the Real Estate Sector

Lewis Cohen is a partner at Hogan Lovells who works out of our New York office. He is a frequent speaker on how new technological developments impact the world of finance and capital markets, carving out a recognized niche as one of the leading lawyers in the United States in this space.

In this hoganlovells.com interview, Cohen discusses what autonomous driving and autonomous vehicles (AVs) mean for the real estate sector and how developers will need to change and evolve along with the mobility trends.

How are millennials approaching car ownership today?

Cohen: There are changing perspectives on what type of personal vehicle ownership is needed. We are already starting on a trend towards ride sharing with services like Uber, Lyft, and others by urban-based millennials. Likewise, there are other rent-on-demand services like Zipcar. I see autonomous driving as another step in this direction — where people transition from car ownership and maintenance to autonomous mobility as a service.

There are a number of coalescing trends happening. It's also work-from-home — increasingly companies are devising programs where you don't have to come into the office or come in as often. All of this is conspiring to change the way in which people think about their mobility needs.

A change in car ownership of course directly impacts the need for, and location of, parking spaces. In a June 2016 article, analysts at McKinsey & Company wrote, "AVs could change the mobility behavior of consumers, potentially reducing the need for parking space in the United States by more than 5.7 billion square meters. Multiple factors would contribute to the reduction in parking infrastructure."

What are the knock-on effects from society's eventual transition to autonomous vehicles?

Cohen: In mobility and real estate, it should be taken as given that the value of real estate is most significantly determined by its location. And how you get to a physical place inherently determines the value of that place. As people change the way they get from one place to another — that will have a significant impact on the value of real estate, the use of real estate, and how it is deployed. We've been encouraging clients to really start thinking about this. Parking garages and spaces are just the tip of the iceberg.

A real estate developer I was speaking to recently completed a large project in a major metropolitan area. It has something like 16,000 underground parking spaces, which is a crucial part of the office building's design, development, and business plan. The supposition is that they need to have on average one parking spot per building employee. That whole model may change completely if you have autonomous mobility. Employees may be brought to the office building by an autonomous vehicle that drops them off and goes away to park itself in some alternative, much cheaper locale and returns at an appointed time when the employee is ready to leave for the day. The vehicle may also serve other passengers in the interim.

Today, you can have a building with 16,000 cars that are sitting unused in a parking structure for eight to 10 hours a day while their owners are working. I believe that five years from now, we will look at that model and think it's crazy to have all of that expensive equipment sitting unused for eight or more hours in the basement of a large building. There's got to be a better economic way of handling those mobility needs. And that's broadly the world that we are working towards.

How can real estate developers and others balance current needs against evolving trends?

Cohen: It's a difficult time now because nobody knows exactly how fast this transition is going to occur. So my advice is to design new projects as flexibly as possible. Is it three years away? Possibly. Is it five years away? Reasonably likely. Is it 10 years away? Almost certainly. But that makes a big difference for planning. So flexibility in design and consideration becomes critical. For example, there may be ways to design parking areas that could transition to retail space.

In December 2015, real estate analytics firm RCLCO issued a report on AVs and their impact on real estate. The authors at RCLCO wrote "While near-term opportunities to capitalize on the impending arrival of AVs are limited, we expect to see them factored into the real estate industry's decision making within the next 10 years."



Lewis Cohen

Partner

Capital markets, New York

T +1 (212) 918 3663

lewis.cohen@hoganlovells.com

Publikationen

8 ADVERTORIAL



by Patrick Ayad & Lance Bultena

The global automotive industry has for decades been significant for both economic and emotional reasons. The car is often the largest purchase a consumer makes other than their home. Estimates suggest there are about 1.2 billion cars in service globally valued at about US\$20 trillion. By any standard the global automotive industry is a colossus. We are 'attached' to our cars. They are marketed and sold as much through emotion as their operating specifications. The driving experience, not merely the transportation function, is greatly valued by many and provides a sense of independence.

These economic and societal factors have not changed for at least the past 75 years. While car styling changed regularly, capabilities expanded, and quality improved at a fundamental level, the motor vehicle was a constant. The economics of the industry has also been predictable. The vehicles were made by a few large companies that are well-known brands. Those vehicles are heavily advertised and then sold or leased to individuals. Once the vehicle is sold the manufacturer has, except for aftersales services, little additional revenue from that vehicle. Vast industries exist for individuals to maintain, fuel and even park those vehicles.

But the automotive industry will transform quickly over the next decade or so. The technology coming into vehicles will fundamentally alter not just the vehicle itself, but the ownership model and the many commercial enterprises associated with the automotive industry. Almost all analysts believe the autonomous drive vehicle, and even the flying car, will be a part of our future. Estimates vary on how soon human drivers will surrender completely to machine-driven vehicles, but few doubt the transition will occur. Already many models have technology that assists the driver in the driving function. The modern motor vehicle is also increasingly 'connected'. That connectivity can not only enhance the vehicle's capacity but it also allows the collection of data and the sale of services to car occupants. The data and services are tantalising new revenue streams.

These technological and capacity advances and the prospect of new revenue streams associated with the motor vehicle have many hurtling towards the automotive industry. Well-known technology companies are working on driverless cars, as are the incumbent manufacturers. A host of companies are developing hardware and soft-

ware platforms to facilitate that development. New economic relationships and corporate deals are reported frequently as companies position themselves for the future. Electronics and computer code are already an increasing part of the cost of a vehicle and all expect that percentage to increase. The potential gains are astounding.

The prospect of truly driverless cars that are connected will also fundamentally alter the ownership model. On average cars are driven under an hour a day. In other words, globally, US\$20 trillion in assets have a utilisation rate of about 4 per cent. If the driverless car is owned by car services and summoned on demand by those needing transportation services the utilisation rate could increase substantially and the cost per unit of distance or time should drop dramatically as utilisation rates increase. Dramatic savings are achieved because a human driver does not need to be paid.

If fleet ownership displaces a significant percentage of sales to individuals that will not only change the marketing and distribution model, it should change the car itself. A fleet owner with a high utilisation rate is less sensitive to entry cost and will care more about durability and low running costs. Many believe this dynamic operating in conjunction with strict rules for fuel economy and greenhouse gas emissions will lead electric motors to displace the internal combustion engine. If car ownership shifts eventually to a fleet model built around electric vehicles so many of the industries built on car ownership by individuals will change. That list includes everything from gas stations, aftermarket parts sales, car repair and even businesses like car washes.

Changes of this magnitude do not happen instantly or easily. The technology will have to continue to improve. While early gains are coming fast, solving all the technological problems to enable truly driverless cars is a daunting task.



Dr. Patrick Ayad,
M.Jur. (Oxford), Partner
Munich, Hogan Lovells



Lance Bultena,
Partner Washington, D.C.,
Hogan Lovells

Regulatory changes will be needed as well. Many regulatory structures and liability rules are based on the assumption of a human driver. Safety rules mandate equipment for a human driver. Even now some of that equipment is not needed. Eventually rules for everything from the steering wheel on will need reconsideration. Before full autonomy is achieved regulators will want to evaluate when humans drive and when the car drives and how that exchange occurs. Current safety rules are designed around crash survivability. When cars seek to avoid accidents rather than survive them the intellectual framework for the rules will need to shift. And there will be ethical challenges. Cars that are at least as much computer systems as mechanical devices may require new certification procedures. And, as these vehicles will be always connected their cybersecurity will need to be protected and the privacy of the data generated controlled.

While there are technological and regulatory hurdles to overcome it is evident that almost all industry participants foresee fundamental transformation in the future. The deal flow within the automotive industry already reflects this expectation. This trend will continue and accelerate.

Learn more about the global legal opportunities and challenges in the automotive industry in our Q&A style publication "Getting the deal through - Automotive" (<https://gettingthedealthrough.com/area/95/automotive/>), powered by Hogan Lovells.

ABOUT HOGAN LOVELLS

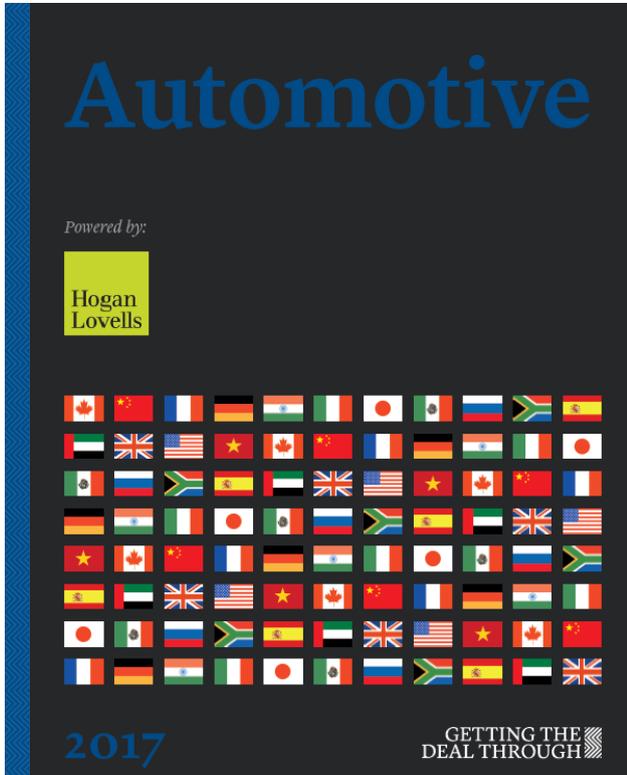
Hogan Lovells is an international law firm that offers extensive experience with 2,500 lawyers on six continents providing practical legal solutions.

Hogan Lovells' global Automotive Industry Sector Group with more than 300 experienced lawyers advises clients based on their industries in-depth knowledge.

www.hoganlovells.com/automotive

**Hogan
Lovells**

Automotive - Getting The Deal Through



A joint Hogan Lovells & GTDT publication on the law and regulation governing the automotive industry worldwide.

Through engaging, easily comparable Q&A style chapters, GTDT provides lawyers a platform for sharing their views on current market developments in the law.

A fast-changing and inter-connected world requires innovative thinking combined with proven experience – Hogan Lovells has therefore compiled a substantial Q&A style publication, which deals with the constantly altering automotive industry and its upcoming legal challenges. Over 30 in-house lawyers and various best-friend law firms contributed to this cross-practice publication covering 17 different countries.

Topics addressed include:

- regulatory frameworks for automobile manufacture and distribution
- manufacture and supply structures
- vehicle distribution rules for importers, distributors and dealers
- merger, acquisitions and investments
- safety and environmental regulations
- product recall and liability
- competition issues
- intellectual property protection and
- technological and mobility advances

Learn more about the publication and each country chapter by visiting

<https://gettingthedealthrough.com/area/95/automotive/>

Dealmeldungen aus der Automobilindustrie

Silver Lake investiert in FlixBus – Hogan Lovells berät FlixBus bei wegweisender Finanzierungsrunde

19. Dezember 2016 – Unter Leitung ihres Münchner Partners Peter Huber hat die internationale Wirtschaftskanzlei Hogan Lovells mit einem siebenköpfigen Team die FlixBus GmbH (FlixBus) bei der Finanzierung ihres weiteren Wachstumskurses beraten.

Silver Lake, der weltweit führende Tech-Investor, investiert zusammen mit General Atlantic, Holtzbrinck Ventures und Daimler in FlixBus. FlixBus will das neue Kapital zur Weiterentwicklung von Qualität, Netz und Service zum Wohl der Fernbuskunden verwenden und die weitere Entwicklung ihrer Technologieplattform finanzieren.

"Mit dem zusätzlichen Kapital ist unsere Mandantin finanziell bestens aufgestellt, um auch 2017 weiter stark wachsen zu können. Wir freuen uns, dass wir FlixBus erneut bei einer komplexen Transaktion erfolgreich begleiten konnten", sagte Peter Huber.

Hogan Lovells Team für FlixBus GmbH

Peter Huber (Partner),
Dr. Nikolas Zirngibl (Partner),
Isabella Kling, Dr. Peter Lang, Florian von Kampen (Associates, Gesellschaftsrecht/M&A, München);
Dr. Ingmar Dörr (Partner),
Dr. Falk Loose
(Counsel, Steuer- und Bilanzrecht, München).

FlixBus

Katrin Moder (General Counsel), Henry Ogunrinde

Hogan Lovells berät T-Systems International GmbH bei der Gründung eines Joint Ventures mit der Daimler AG und DKV

21. April 2017 – Unter Leitung Ihres Münchner Counsels Andreas Thun und Partners Volker Geyrhalter hat die internationale Wirtschaftskanzlei Hogan Lovells die T-Systems International GmbH, ein Unternehmen der Deutschen Telekom Gruppe, bei der Gründung eines Joint Ventures mit der Daimler AG und DKV Euro Services GmbH & Co. KG für die Entwicklung und Erbringung von europäischen elektronischen Mautdiensten (EETS) beraten. An dem Unternehmen, das unter Toll4Europe GmbH firmieren wird, ist T-Systems mit 55% beteiligt, Daimler hält an dem Unternehmen 30% und DKV ist mit 15% beteiligt. Die zuständigen Kartellbehörden haben die Begründung dieses Joint Ventures bereits freigegeben.

Für die Vermarktung der EETS-Services und die Abwicklung der jeweiligen Maut gegenüber Endkunden wollen die Parteien Vertriebspartner einbinden. Um die Abrechnung der Mautgebühren europaweit mit nur einem Gerät zu ermöglichen ist als technische Grundlage der geplanten Dienstleistungen eine länderübergreifend einsetzbare On-Board-Unit vorgesehen. Der Marktstart ist für das Jahr 2018 geplant.

Hogan Lovells Team für T-Systems International GmbH

Andreas Thun (Counsel),
Dr. Volker Geyrhalter (Partner),
Florian Bortfeldt (Counsel),
Cornelius Naumann (Associate),
Florian von Kampen
(Associate, Gesellschaftsrecht/M&A, München).

Deutsche Telekom AG Inhouse

Christoph Appel, Dr. Alexander Elbracht, Götz Baum, Dr. Hilmar Leonhardt

Hogan Lovells berät Mercedes Benz Auto Finance bei dritter Verbriefung von Autokrediten in China

03. Mai 2017 – Unter Leitung ihres Frankfurter Partners Dietmar Helms hat die internationale Wirtschaftskanzlei Hogan Lovells mit einem dreiköpfigen Team die Mercedes Benz Auto Finance Ltd. bei ihrer dritten Verbriefung von Autokrediten in China beraten.

Bei dieser Transaktion kam wiederum das im Oktober 2016 zwischen Hogan Lovells und der chinesischen Kanzlei Fidelity in der Schanghaier Freihandelszone (Shanghai Free Trade Zone) gegründete Joint Venture zum Einsatz: Gemeinsam haben beide Kanzleien die komplette Transaktionsdokumentation entworfen und den Registrierungs- und Zustimmungsprozess mit der chinesischen Zentralbank (People's Bank of China) und der Bankaufsichtsbehörde (China Banking Regulatory Commission) sowie die Verhandlungen mit den Ratingagenturen begleitet.

Das Volumen der Transaktion (Silver Arrow China 3) beläuft sich auf rund 5,23 Mrd. Renminbi (ca. 700 Mio. Euro).

"Wir freuen uns, dass wir die Mercedes Benz Auto Finance bereits bei ihrer dritten chinesischen Verbriefungstransaktion begleiten konnten, dieses Mal mit einem deutlich höheren Transaktionsvolumen als bei den vorangehenden Transaktionen", sagt Dietmar Helms. "Der chinesische Automarkt ist für fast alle deutschen Autohersteller zum größten Absatzmarkt geworden. Daher ist es besonders wichtig, alternative Refinanzierungsmöglichkeiten zu schaffen."

Hogan Lovells für Mercedes Benz Auto Finance

Dr. Dietmar Helms
(Partner, Kapitalmarktrecht, Frankfurt);

Shengzhe Wang
(Counsel, Kapitalmarktrecht, München);

Roberta Chang
(Partner, Gesellschaftsrecht, Schanghai).

Fidelity:

Guiliang Lu (Partner),
Zhiming Xu (Partner),
Zhihui Li (Associate).

Veranstaltungen

Rückblick



15. EUROFORUM-Jahrestagung: Recht in der Automobil-Zulieferindustrie

3. April - 5. April 2017 in Stuttgart

Die Euroforum-Jahrestagung »Recht in der Automobil-Zulieferindustrie« informierte in der 15. Auflage über aktuelle rechtliche und strategische Entwicklungen in der Zulieferbranche. Auch in diesem Jahr war Hogan Lovells wieder Sponsor der Veranstaltung und hatte erstmals die Möglichkeit ein **ganztägiges Vertiefungsseminar zum Thema "Vertragsgestaltung in der Automobilindustrie"** mit Unterstützung von Referenten aus der Praxis anzubieten.

Unter dem Leitthema "Wie verändern Globalisierung und Digitalisierung die Verkehrsregeln für die Vertragsgestaltung" informierten Vorträge wie "Verträge gestalten in einer globalisierten und disruptiven Automobilwelt – Are you still in the Driver's Seat?"

(Dr. Patrick Ayad, Hogan Lovells), "Weltweit gültige Einkaufsbedingungen – nur ein Traum oder Wirklichkeit?" (Michael Tremer, ZF Friedrichshafen AG), "Automotive goes Digital – was bedeutet das für die Vertragsgestaltung". (Stephan Rölleke, Continental) und "Vertragsgestaltung in der Automobilindustrie im Hinblick auf den Konflikt" (Dr. Detlef Hass, Hogan Lovells) über aktuelle Entwicklungen in der Vertragsgestaltung.

Die nachfolgende bereits etablierte Euroforum-Jahrestagung bot 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 bitte an:

Dr. Patrick Ayad
(patrick.ayad@hoganlovells.com)



Destination China: What drives the automotive industry?

29 November 2016, Beijing
02 December 2016, Shanghai

China's automotive sector is the largest in the world. It continues to grow rapidly and is evolving at lightning speed. To stay ahead, you need to anticipate what's around the corner as challenges in China can come from all directions.

Business in the fast lane

The burning question is: which of the global trends is likely to impact the China market and present growth opportunities for the automotive industry?

- Connected vehicles and autonomous driving: Is the automotive world prepared?
- Electric vehicles and mobility services: What is the future business model of automotive companies?
- Global regulatory enforcement (antitrust, environment, safety): How have increased non-compliance risks changed global investigations?
- Protection of technology and brands across the globe: How can you protect your intellectual property in a global market?
- Financial issues: How to finance and support the fast development of automotive companies?

- No longer the world's only factory: Is China still the right place to assemble and manufacture?
- Investments outside China: What are the biggest challenges if you do automotive business in the US and Europe?

A car culture has become part of the landscape in China, but with tie ups between auto manufacturers on the one hand and technology providers and internet heavyweights on the other, the market is undergoing a rapid transformation. We strongly believe that traditional automotive companies seeking to expand and thrive in this dynamic market need to work out how these trends will affect their China business.

Learn more about how to benefit from these market changes and how to navigate the complex legal and commercial challenges presented by the China market.

Knowledge is power

Hogan Lovells, The Boston Consulting Group and dun & bradstreet had joined forces to host half-day complimentary seminars in Beijing and Shanghai.

Featured speakers for the opening plenary session were Charley Xu (Beijing) and Victor Du (Shanghai) of The Boston Consulting Group in Greater China and Dr. Patrick Ayad, Head of the Global Automotive Industry Sector Group of Hogan Lovells.

The plenary session was followed by interactive panel discussions.

If you have any questions regarding this event or would like to receive the presentations from the plenary session please contact:
automotive@hoganlovells.com



Driving into the Future

20 June 2017, Silicon Valley

The future of mobility is being increasingly shaped by technological innovations and trends.

Are you still in the driver's seat when it comes to questions like:

Which innovations will further disrupt the automotive industry?

What can you do to avoid potential potholes and pitfalls?

Join us on Tuesday, June 20th, to discuss the future of mobility in, and beyond, the automotive industry.

Gain insights from leaders in the automotive and technology sectors including:

- Ford Motor Company - Emily Frascaroli, Counsel
- Lux Capital - Shahin Farschi, Partner
- Growthpoint Technology Partners - Jack Cassel, Associate
- Zoox Inc. - Bert Kaufman, Head of Corporate and Regulatory Affairs

Panel discussion 1

The future of mobility: What are the biggest opportunities?

- What developments and innovations can we expect in the next 12-24 months?

- What are the biggest opportunities on the corporate or transactional side with autonomous, connected, electric and shared vehicles?
- What's important to know when doing a deal in the Silicon Valley from the various commercial and legal viewpoints?
- How will new automotive business models impact the finance and real estate sectors?

Panel discussion 2

The future of mobility: What are the biggest challenges?

- What are the potential liability and regulatory challenges facing the transforming automotive industry?
- What impact will connected vehicles have on communications infrastructure?
- What are the legal implications of the DOT's guidelines on the driverless vehicle industry?
- How will cybersecurity risks be managed in a world where personal and commercial vehicles can be "hacked"?

If you have any questions regarding this event please contact: automotive@hoganlovells.com

Veranstaltungen

Ausblick

24. – 26. Oktober 2017, Mercedes-Benz Kundencenter Sindelfingen

Handelsblatt

Auto-Gipfel 2017

@Daimler

TRANSFORMATION NOW!

SPITZEN-GESPRÄCHE
Vorträge und Diskussionen über Digitalisierung, Elektrifizierung, Automatisierung und neue Geschäftsmodelle

SPITZEN-SPRECHER
50 Topmanager der Automobilindustrie und IT-Branche

SPITZEN-PLATZ
Unter dem Stern im Mercedes-Benz Kundencenter Sindelfingen

www.handelsblatt-automobil.de #HBAutogipfel

Hauptsponsor: DAIMLER
 Content Partner: EY
 Platin Partner: BCG
 Microsoft
 Konzeption und Organisation: EUROFORUM
 Handelsblatt
 Substanz entscheidet.

Auto-Gipfel 2017

24. – 26. Oktober 2017, Mercedes-Benz Kundencenter Sindelfingen

Transformation Now!

Der deutsche Bundesrat will ab 2030 keine Autos mit Verbrennungsmotor mehr zulassen, die Norweger wollen Benziner und Dieselfahrzeuge bereits 2025 die Haltekelle zeigen. Schon früher werden Autos zumindest zeitweise autonom fahren können. Einige der Autos werden sich vielleicht auch nicht mehr allein auf Rädern bewegen, sondern sogar fliegen können. Alles ist denkbar, vieles schon bald machbar.

Die Automobilindustrie erlebt derzeit die größte Transformation ihrer 130-jährigen Geschichte. „Die Autoindustrie“, ahnt die Chefin von General Motors, Mary Barra, „wird sich in den

nächsten fünf bis zehn Jahren mehr verändern als in den letzten 50“. Die Digitalisierung und Elektrifizierung hinterlassen in den Geschäftsmodellen ebenso ihre Spuren wie neue Konsummuster und gesellschaftliche Veränderungen.

Für die Autokonzerne stellt sich somit die überlebenswichtige Frage: Wie lässt sich ein über Generationen gewachsenes hochkomplexes System innerhalb eines kurzen Zeitraums erfolgreich umstellen?

Was ist erforderlich, um die Transformation zu meistern? Auf dem 25. Auto-Gipfel des Handelsblatts in Sindelfingen wird diese Frage mit Hilfe von hochkarätigen Experten aus aller Welt beantwortet. Zwei Tage lang geht es im Kundencenter des Daimler-Konzerns in Sindelfingen um die strategische Neuausrichtung der Branche, um neue Allianzen und neue Antriebskonzepte, aber auch um die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für diesen gewaltigen Transformationsprozess. Fahrzeughersteller und Zulieferer, IT-Gesellschaften, Gründer und Designer, Politiker und Verbraucherverbände werden ihre Ideen, Konzepte und Strategien präsentieren, mit ihnen diskutieren, aber auch technische Lösungen zusammen mit ihnen ausprobieren.

Während des Auto-Gipfels können Sie an unserem Workshop, welcher sich mit Rechtsfragen beim autonomen Fahren beschäftigt, teilnehmen und gemeinsam mit uns diskutieren.

Falls Sie darüber hinaus mit uns in die rechtlichen Themen eintauchen möchten, laden wir Sie zu unserem Abendevent am 26. Oktober 2017 ein. Weitere Informationen hierzu werden separat per Mail versandt.

Bei Fragen zu dieser Veranstaltung wenden Sie sich bitte an:

Dr. Patrick Ayad
(patrick.ayad@hoganlovells.com)

Hogan Lovells Industriegruppe Automotive

Unsere Expertise im Automobilssektor - Überblick



Branchenkompetenz durch Praxis

Unser umfassendes Branchenwissen kommt aus der Praxis. Weltweit vertrauen uns 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. Wir beraten regelmäßig Hersteller und Automobilunternehmen zu ihren Vertriebsnetzen in Europa, den USA, in Asien und im Nahen Osten.

Ein zuverlässiger Partner

Als internationale Full-Service Kanzlei beraten wir praxisgruppenübergreifend, branchenfokussiert und über die Landesgrenzen hinweg zu allen sektorbezogenen Fragestellungen. Unser unternehmerischer Ansatz und unsere Branchenexpertise sind dabei von entscheidender Bedeutung.

Unser Beratungsangebot umfasst

- Arbeitsrechtliche Beratung (Verhandlung von Betriebsvereinbarungen, Tarifverträgen und betrieblichen Bündnissen, Vertretung in Einigungsstellen und Prozessen, Re-Strukturierung, 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)
- Know-how- und Wettbewerbsschutz
- Grenzüberschreitende Verträge und Fragen des internationalen Kauf- und Handelsrechts (etwa UN-Kaufrecht, Incoterms)
- 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

- Strategische und operative Beratung eines **internationalen Automobilzulieferers** bei Umstrukturierung der europäischen Vertriebsgesellschaften einschließlich Fragen zur grenzüberschreitenden Verschmelzung
- Beratung eines **deutschen Automobilherstellers** zu individualarbeits- und kollektivarbeitsrechtlichen Themen

Gesellschaftsrecht/M&A

- Beratung von **Daimler** beim Zusammenschluss der Taxi-Plattformen MyTaxi und Hailo
- Beratung von **FlixBus** beim Zusammenschluss mit MeinFernbus, bei der Übernahme der Megabus-Plattform und bei der Übernahme der Postbus-Plattform

Kartell- und Wettbewerbsrecht

- Beratung von **Ford Motor Company** bei der Durchsetzung möglicher Schadensersatzansprüche gegen diverse Autozulieferer-Kartelle
- Kartell- und Fusionsrechtliche Beratung von **FlixBus** bei der Fusion mit MeinFernbus sowie bei der Übernahme von Teilen des Europageschäfts von Megabus Europe

Bank- und Kapitalmarktrecht

- Beratung der **Mercedes-Benz Bank** bei der Verbriefung eines Portfolios von deutschen Automobildarlehen i.H.v 1,1 Mrd. Euro.
- Beratung von **Sixt Leasing** bei der Verbriefung von Leasing- und Restwertforderungen zur Refinanzierung der Leasingfahrzeugflotte.

Gewerblicher Rechtsschutz

- Beratung eines **amerikanischen Autoherstellers** zu "connected cars" sowie daten- und telekommunikationsrechtlichen Fragen in Europa
- Umfassende Beratung von **Skoda** im IP-Recht u.a. zu Themen wie der Ausgestaltung von TV Werbespots

Konfliktlösung und Produkthaftung

- Beratung eines weltweit führenden **LKW-Herstellers** zu möglichen Produktsicherheitsproblemen
- Beratung eines führenden **Kraftfahrzeugherstellers** in einer Lieferkettenstreitigkeit gegen einen Lieferanten

Compliance und Regulatory

- Beratung weltweit führenden **Automobilzulieferers** bei der Aktualisierung der globalen "Anti-Corruption Policy" und entsprechender Prozesse
- Beratung **mehrerer Automobilunternehmen** im Zusammenhang verschiedener Emissionsuntersuchungen weltweit

Handels- und Vertriebsrecht

- Beratung von **Daimler** bei der globalen Einführung der Konnektivitätsdienstleistungen "Mercedes me connect"
- Beratung **mehrerer weltweit führender Automobilunternehmen** zu verschiedenen Einkaufs- und Lieferbeziehungen nebst Vertragsdokumentation, zu weltweiten Vertriebsnetzen, zu Aftersales sowie zu regulatorischen Fragen

Restrukturierung und Insolvenzrecht

- Beratung zur Restrukturierung eines **Automobilzulieferers** über eine doppelnützige Treuhandstruktur
- Beratung von **Honeywell** bezüglich Restrukturierung und Insolvenzscenarien einiger Zulieferer

Hogan Lovells Industriegruppe Automotive

Ihre Ansprechpartner

Arbeitsrecht



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



Dr. Kerstin Neighbour
Partner, Frankfurt am Main
T +49 (69) 96236 0
kerstin.neighbour@hoganlovells.com



Birgit Reese
Partner, Düsseldorf
T +49 (211) 1368 366
birgit.reese@hoganlovells.com



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



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



Dr. Nikolas Zirngibl
Partner, München
T +49 (89) 29012 131
nikolas.zirngibl@hoganlovells.com

Bank- und Finanzwesen



Dr. Katlen Bloecker
Partner, Frankfurt am Main
T +49 (69) 96236 402
katlen.bloecker@hoganlovells.com



Dr. Sven Brandt
Partner, Frankfurt am Main
T +49 (69) 96236 264
sven.brandt@hoganlovells.com



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

Betriebliche Altersvorsorge



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



Dr. Martin Faehndrich
Partner, Düsseldorf
T +49 (211) 1368 133
martin.faehndrich@hoganlovells.com



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



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



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

Compliance & Investigations



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

Gesellschaftsrecht / M&A



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



Dr. Tim Brandt, LL.M. (Columbia)
Partner, Frankfurt am Main
T +49 (69) 96236 0
tim.brandt@hoganlovells.com



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



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



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

Kapitalmarktrecht



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

Kartellrecht und Wettbewerbsrecht



Dr. Martin Sura
Partner, Düsseldorf
T +49 (211) 1368 392
martin.sura@hoganlovells.com



Dr. Christoph Wuenschmann, LL.M. (London)
Partner, München
T +49 (89) 29012 432
christoph.wuenschmann@hoganlovells.com

Konfliktlösung



Dr. Tanja Eisenblaetter, LL.M. (WCL)
Partner, Hamburg
T +49 (40) 41993 528
tanja.eisenblaetter@hoganlovells.com



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



Karl Poernbacher
Partner, München
T +49 (89) 29012 121
karl.poernbacher@hoganlovells.com



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

Produkthaftung und -sicherheit



Dr. Sebastian Polly
Partner, München
T +49 (89) 29012 536
sebastian.polly@hoganlovells.com

Restrukturierung und Insolvenzrecht



Dr. Heiko Tschauner
Partner, München
T +49 (89) 29012 242
heiko.tschauner@hoganlovells.com

Steuerrecht



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

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

Unsere Büros
Kooperationsbüros

www.hoganlovells.com

"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.

Sofern Fallstudien dargestellt sind, garantieren die dort erzielten Ergebnisse nicht einen ähnlichen Ausgang für andere Mandanten. Anwaltswerbung. Abbildungen von Personen zeigen aktuelle oder ehemalige Anwälte und Mitarbeiter von Hogan Lovells oder Models, die nicht mit der Sozietät in Verbindung stehen.

©Hogan Lovells 2017. Alle Rechte vorbehalten.xxx