

# Commercial Bulletin

Juni 2015

---

## Inhalt

**Editorial** 1

### Beiträge

AGB-Kontrolle im unternehmerischen Geschäftsverkehr:  
Neue Entwicklungen im Streit um den Reformbedarf 2

Compliance mit Embargos und Fallstricke bei der Ausfuhr von Gütern 6

Gut zu wissen...  
Streitbeilegung durch Schiedsverfahren in internationalen Verträgen 9

**Aktuelle praxisrelevante Rechtsprechung** 12

**Kanzleimonitor-Ranking** 18

**Veranstaltungen** 19

**Unsere Expertise im Bereich Handels- und Vertriebsrecht** 22

---

JUNI

2015

---

Das Hogan Lovells Commercial Bulletin wird herausgegeben von:

**Hogan Lovells International LLP**  
Commercial 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,

unser Hogan Lovells Commercial Bulletin informiert Sie in regelmäßigen Abständen über neueste Entwicklungen im Bereich Handels- und Vertriebsrecht sowie produktbezogenes öffentliches Wirtschaftsrecht. Wir haben das wirklich Wissenswerte für Sie zusammengetragen, um Ihnen in kompakter Form einen Überblick über die neuesten Gesetze und aktuelle Rechtsprechung zu geben. Gleichzeitig machen wir Sie auf interessante Publikationen und Veranstaltungen unseres Commercial Teams aufmerksam.

Wir wünschen Ihnen eine informative Lektüre.

Ihr Hogan Lovells Commercial Team

### Fragen und Anregungen

Bei Fragen und Anregungen zu diesem Commercial Bulletin sowie bei allgemeinen Fragen zur Commercial Praxisgruppe von Hogan Lovells wenden Sie sich bitte per E-Mail an: [commercial@hoganlovells.com](mailto:commercial@hoganlovells.com). Vielen Dank!

### Commercial Bulletin per E-Mail

Das Hogan Lovells Commercial Bulletin wird in regelmäßigen Abständen per E-Mail versendet.

Wenn Sie unser Bulletin kostenfrei erhalten möchten und noch nicht auf unserer Mailingliste sind, wenden Sie sich bitte an: [commercial@hoganlovells.com](mailto:commercial@hoganlovells.com)

Gerne nehmen wir auch Ihre Kollegen in unsere Mailingliste auf.

## AGB-Kontrolle im unternehmerischen Geschäftsverkehr: Neue Entwicklungen im Streit um den Reformbedarf

Die Frage, ob die auf Grundlage der §§ 305 ff. BGB stattfindende Inhaltskontrolle Allgemeiner Geschäftsbedingungen im unternehmerischen Geschäftsverkehr einer gesetzgeberischen Reform bedarf, wird seit einigen Jahren in Juristen- und Wirtschaftskreisen intensiv diskutiert.

Nun hat sich auch die Politik des Themas angenommen. Im Juli 2013 gab das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) ein Forschungsvorhaben zum Thema "AGB-Recht für Verträge zwischen Unternehmen" in Auftrag, um Erkenntnisse im Hinblick auf einen möglichen Reformbedarf der AGB-Kontrolle im unternehmerischen Geschäftsverkehr zu gewinnen. Das Projekt wurde von der Universität Osnabrück unter Federführung von Prof. Dr. Lars Leuschner durchgeführt und hatte eine Laufzeit von 13 Monaten. Der Fokus des Forschungsvorhabens lag auf der Behandlung von Haftungsbeschränkungen und Haftungsausschlüssen. Die Untersuchung beinhaltete die folgenden Bestandteile:

- eine Rechtsprechungsanalyse zu Haftungsklauseln im unternehmerischen Geschäftsverkehr;
- eine Sichtung und Analyse branchenüblicher Haftungsklauseln für bestimmte Vertragsarten;
- eine rechtsvergleichende Analyse im Hinblick auf die Frage, ob das deutsche AGB-Recht einen Standortnachteil begründet;
- eine empirische Untersuchung anhand Befragungen unter Experten der Schiedsgerichtsbarkeit sowie unter Unternehmensjuristen.

Das Forschungsvorhaben wurde im September 2014 abgeschlossen. Anfang 2015 wurden die Ergebnisse in Form eines Abschlussberichts veröffentlicht. Im Folgenden geben wir Ihnen einen Überblick über den aktuellen Stand der Diskussion und die Erkenntnisse aus dem Forschungsprojekt.

### Bestehende Rechtslage und Stand der Diskussion

Nach deutschem Recht gelten für die Verwendung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen – einschließlich Standardvertragsklauseln und Musterverträge – im reinen Unternehmerverkehr (B2B) vergleichsweise strenge Regeln. Anders als für Verbrauchergeschäfte (B2C) bestehen für den B2B-Bereich eigentlich keine spezifisch AGB-rechtlichen Vorgaben nach Europarecht. Der deutsche Gesetzgeber hat sich jedoch dazu entschieden, dass das AGB-Recht der §§ 305 ff. in seiner Grundkonzeption sowohl für Verbraucher-, als auch für Unternehmerngeschäfte Anwendung finden soll. Zwar sollen die weitgehend auf EU-Verbraucherschutzrecht zurückgehenden Klauselverbote der §§ 308, 309 BGB für den B2B-Bereich nicht unmittelbar gelten (mit Ausnahme der neuen Regelung über Zahlungsfristen nach § 308 Nr. 1a BGB – darüber berichteten wir in unseren letzten Commercial Bulletins). Auch soll bei der Bewertung entsprechender Klauseln nach § 307 BGB "auf die im Handelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche angemessen Rücksicht" genommen werden (§ 310 Abs. 1 Satz 2 BGB). Die gesetzliche Regelung würde demnach an sich eine flexible Handhabung der AGB-Regeln im B2B-Bereich erlauben.

Die über die Jahre im Rahmen des § 307 BGB von der Rechtsprechung für den B2B-Bereich herausgebildeten Grundsätze orientieren sich jedoch weitgehend an den strengen Klauselverboten der §§ 308, 309 BGB. So nimmt der BGH in vielen Fällen eine sog. Indizwirkung der §§ 308, 309 BGB an, d.h. eine entsprechende Klausel wird im Regelfall auch im Unternehmerverkehr als unwirksam angesehen, sofern sich nicht ausnahmsweise ihre Angemessenheit begründen lässt. Im Ergebnis gelten daher nach deutschem AGB-Recht im B2B-Bereich weitgehend die gleichen oder nur unwesentlich mildere Regeln als im B2C-Bereich. Zudem hat der BGH verschiedentlich zu erkennen gegeben, dass er bis auf Weiteres an dieser grundsätzlichen Linie festhalten wird, und eine strukturelle Reform der AGB-Kontrolle im unternehmerischen Verkehr nur durch den Gesetzgeber erfolgen kann.

Vor diesem Hintergrund ist seit einigen Jahren eine Diskussion über den Reformbedarf des deutschen AGB-Rechts entbrannt. Die Befürworter einer Reform plädieren für eine Lockerung der strengen AGB-Regeln

und fordern mehr Flexibilität und Entscheidungsfreiheit bei der Vertragsgestaltung im unternehmerischen Geschäftsverkehr. Die Kritik zielt dabei sowohl auf den Maßstab der Inhaltskontrolle, als auch auf die hohen Hürden für die Annahme einer Individualvereinbarung in Abgrenzung zu AGB ab. Eine pauschale Übertragung der strengen B2C-Prüfkriterien auf den Unternehmerverkehr sei weder erforderlich noch sachgerecht. Der "Ausweg" über Individualvereinbarungen sei dagegen nicht praktikabel, da im Voraus regelmäßig unsicher sei, welche Klauseln tatsächlich verhandelt werden und der spätere Nachweis des Aushandelns angesichts der strengen Anforderungen der Rechtsprechung im Übrigen sehr schwierig sei. Die strengen AGB-Regeln führten letztlich zu einem Standortnachteil für das deutsche Recht. Andere unternehmerfreundlichere Rechtsordnungen hätten insoweit gegenüber dem deutschen Recht einen Wettbewerbsvorteil. Dies provoziere eine "Flucht ins ausländische Recht" – mit dem Ergebnis, dass für Vertragsverhältnisse mit deutschem Bezug eine Verdrängung der Werteordnung des deutschen Rechts insgesamt drohe.

Die Reformgegner wollen am bestehenden Modell dagegen festhalten und verweisen darauf, dass die deutsche Wirtschaft angesichts deren Erfolge in den letzten Jahren mit der gegenwärtigen Rechtsprechungspraxis offenbar gut zu Recht gekommen sei. Zudem gebe es auch im reinen Unternehmerverkehr häufig ein erhebliches Verhandlungsungleichgewicht. Schwächere Unternehmen müssten daher vor unangemessenen Klauseln geschützt werden. Schließlich sei durch die Möglichkeit, Individualvereinbarungen zu treffen, die im Geschäftsverkehr erforderliche Flexibilität gewährleistet.

### Die Ergebnisse des Forschungsvorhabens im Überblick

Das vom BMJV beauftragte Forschungsprojekt brachte die folgenden Ergebnisse hervor:

- Rechtsprechungsanalyse: Nach Analyse der höchstrichterlichen Rechtsprechung zum unternehmerischen Rechtsverkehr kommt das Forschungsvorhaben zu dem Ergebnis, dass wirkungsvolle Haftungsbeschränkungen und Haftungsausschlüsse im Anwendungsbereich der §§ 305 ff. BGB kaum möglich sind. Eine Freizeichnung für grobes Verschulden komme grundsätzlich nicht in Betracht. Hinzu trete das auch für einfache Fahrlässigkeit geltende Freizeichnungsverbot für wesentliche Vertragspflichten und für den vorhersehbaren, vertragstypischen Schaden. Die verbleibenden Möglichkeiten einer Haftungsbeschränkung seien von zu vernachlässigender praktischer Relevanz. Abweichungen von diesen Grundsätzen sei-

en selten und hätten ersichtlich Ausnahmecharakter. Verallgemeinerungsfähige Kriterien, nach denen unter bestimmten Umständen Haftungsbeschränkungen in Abweichung von den oben genannten Regeln zulässig sein können, seien der Rechtsprechung nicht zu entnehmen.

- Analyse branchenüblicher Haftungsbeschränkungen: Untersucht wurden die branchenüblichen Haftungsbeschränkungen in Unternehmenskaufverträgen, Anlagen- und Industriebauverträgen, Transport- und Logistikverträgen, Dienstleistungsverträgen (insbesondere Outsourcing), Finanzierungsverträgen, Lieferverträgen zwischen Zulieferern und Produzenten sowie Verträge über den Erwerb von Investitionsgütern. Die Analyse zeige, dass insbesondere summenmäßige Haftungsbeschränkungen weit verbreitet sind und in vielen Bereichen dem Marktstandard entsprechen. Dabei seien die üblichen Haftungsbeschränkungen jedoch mit den von der Rechtsprechung aufgestellten AGB-Maßstäben nicht vereinbar. Die Wirksamkeit der Haftungsbeschränkungen hinge daher entscheidend davon ab, ob die Klauseln im jeweiligen Einzelfall individuell ausgehandelt worden seien. Generell sei dies in der Praxis aber deshalb problematisch, weil die Notwendigkeit von Haftungsbeschränkungen wegen deren Branchenüblichkeit meist von keiner der Parteien grundsätzlich infrage gestellt werde.
- Rechtsvergleichung: Die rechtsvergleichende Untersuchung erstreckte sich auf die Rechtsordnungen von Frankreich, England, den USA, Österreich, der Schweiz und Polen. Das Forschungsprojekt kommt zu dem Ergebnis, dass den Teilnehmern des unternehmerischen Rechtsverkehrs auf Grundlage der Rechtsordnungen der genannten Länder deutlich größere Spielräume bei der Vereinbarung von Haftungsbeschränkungen zustehen als dies nach deutschem Recht der Fall sei. Ein weiterer signifikanter Unterschied bestehe darin, dass in den meisten der untersuchten ausländischen Rechtsordnungen eine geltungserhaltende Reduktion in Betracht komme.
- Empirische Untersuchung unter Experten der Schiedsgerichtsbarkeit: Die durchgeführte Umfrage unter Experten der Schiedsgerichtsbarkeit ergab, dass die §§ 305 ff. BGB in nahezu jedem dritten zwischen Unternehmen durchgeführten Schiedsverfahren, in dem deutsches Recht Anwendung findet, eine Rolle spielten. Betroffen von der AGB-Einrede seien dabei vor allem Haftungsbeschränkungen und Haftungsausschlüsse sowie Schadenspauschalierungen und Vertragsstrafen. Die Umfrage habe weiter gezeigt, dass eine Flucht in ausländische Rechtsordnungen vorkomme, wenn-

gleich es sich nicht um ein Massenphänomen handle. Hinsichtlich der Handhabung der §§ 305 ff. BGB in Schiedsverfahren deutete die Befragung an, dass die Schiedsgerichte das für den Anwendungsbereich der AGB-Kontrolle maßgebliche Merkmal des Aushandelns (§ 305 Abs. 1 Satz 3 BGB) weniger restriktiv als der BGH handhaben. Etwa 3/4 der Befragten gaben an, intensive Verhandlungen über den Vertrag als Ganzes würden die Schiedsgerichte ausreichen lassen, um eine Klausel als Individualvereinbarung zu qualifizieren. Insgesamt werde die Rolle, die die §§ 305 ff. BGB im unternehmerischen Rechtsverkehr spielen, von den Experten der Schiedsgerichtsbarkeit überwiegend negativ bewertet (3/4 der Befragten stimmten der Aussage, die Regelungen schränken die Vertragsfreiheit von Unternehmen unangemessen ein, voll oder eher zu).

- Empirische Untersuchung unter Unternehmensmitarbeitern: Die Auswertung der Umfrage unter Unternehmensmitarbeitern bestätigte zunächst, dass im unternehmerischen Rechtsverkehr Vertragsschlüsse in erheblichem Umfang auf Basis standardisierter Vertragsbedingungen mit geringem Vertragsgestaltungs- und Verhandlungsaufwand erfolgen und daher ganz überwiegend in den Anwendungsbereich der §§ 305 ff. BGB fallen dürften. Aus den Daten der Untersuchung gehe hervor, dass Fehleinschätzungen bezüglich der AGB-rechtlichen Rahmenbedingungen weit verbreitet seien und das AGB-spezifische Problembewusstsein daher ersichtlich unterentwickelt sei (beispielsweise werde zum Teil fälschlich davon ausgegangen, man könne die Qualifikation von Vertragsbedingungen als Individualvereinbarungen dadurch sicherstellen, dass die Vertragsparteien dies schriftlich vereinbaren). Die im Rahmen der Umfrage ermittelten Angaben zur Einschätzung der geltenden Rechtslage zeigten ein deutliches Gefälle in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße: Während die Vertreter von großen Großunternehmen (über 2.000 Mitarbeiter) der Aussage, das geltende Recht biete im unternehmerischen Rechtsverkehr ausreichende Möglichkeiten, die Haftung vertraglich zu beschränken, zu 43,6 % eher nicht oder überhaupt nicht zustimmen, betrug die entsprechenden Werte bei den einfachen Großunternehmen (500-2.000 Mitarbeiter) 31,5 %, bei den mittleren Unternehmen (10-499 Mitarbeiter) 19,3 %.
- Empfehlungen des Forschungsvorhabens: Die Untersuchung identifiziert zwei Problembereiche: Erstens seien Unternehmen trotz eines entsprechenden Bedürfnisses derzeit nicht in der Lage, bei standardisierten Vertragsabschlüssen mit anderen Unternehmen ihre Haftung wirkungsvoll zu beschränken. Zweitens folge aus den strengen AGB-

Regeln des deutschen Rechts, dass die im Rahmen großvolumiger Verträge von den Parteien vereinbarte Risikoallokation einem massiven Unwirksamkeitsrisiko unterliege. Vor diesem Hintergrund schlägt die Untersuchung folgende Lösungsansätze vor:

- Einführung einer gesetzlichen Regelung, wonach summenmäßige Haftungsbeschränkungen im unternehmerischen Rechtsverkehr zulässig sind, sofern sie (i) dem Verwender nicht jeglichen Anreiz zum sorgfältigen Handeln nehmen und (ii) der Verwender den Klauselgegner explizit auf die Haftungshöchstsumme hinweist.
- Einführung einer an den Gegenstandswert des Vertrags anknüpfenden Wertgrenze, ab deren Erreichen Verträge des unternehmerischen Rechtsverkehrs vom Anwendungsbereich der §§ 305 ff. BGB ausgeschlossen sind.
- Gegebenenfalls Einführung einer Regelung, wonach die AGB-Kontrolle bei Vorliegen eines erheblichen wirtschaftlichen Ungleichgewichts (entsprechend) Anwendung findet (auch oberhalb der Wertgrenze).

### Fazit und Ausblick

Die Untersuchungsergebnisse des vom BMJV beauftragten Forschungsvorhabens bestätigen, dass es hinsichtlich der AGB-Regeln im unternehmerischen Geschäftsverkehr durchaus Reformbedarf gibt. Ganz konkret lässt sich dies zumindest für den praktisch wichtigen Bereich der Haftungsbeschränkungen aus den vorliegenden Forschungsergebnissen ableiten.

Nachdem sich bereits 2012 – aber bislang ergebnislos – der Deutsche Juristentag für eine Anpassung des AGB-Rechts an die Bedürfnisse des unternehmerischen Geschäftsverkehrs ausgesprochen und der Deutsche Anwaltsverein einen umfassenden Reformvorschlag vorgelegt hatte, bleibt abzuwarten, ob die Politik das Thema aus Anlass der jetzt auf dem Tisch des BMJV liegenden Forschungsergebnisse konkret aufgreifen wird. Nach der jahrelangen Diskussion über den Reformbedarf könnten sprichwörtlich den Worten nun endlich Taten folgen. Ob und wann es tatsächlich zu einer Änderung der gesetzlichen Rahmenbedingungen kommen wird, ist momentan aber noch nicht absehbar. Soweit ersichtlich gibt es noch keine "offiziellen" Stellungnahmen zu den Ergebnissen des Forschungsvorhabens, die insoweit Hinweise geben könnten.

Wünschenswert wäre eine Neuordnung und damit verbundene Lockerung des deutschen AGB-Rechts für den Unternehmerverkehr allemal – sowohl aus Praxis- und Unternehmenssicht, als auch im Sinne der Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Vertragsrechts insgesamt.

Über die weiteren Entwicklungen zu diesem Thema halten wir Sie auf dem Laufenden. Für Rückfragen stehen wir jederzeit gerne zur Verfügung.

#### 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.  
(Queen Mary, London)**  
Senior Associate  
Handels- und Vertriebsrecht, München  
T +49 (89) 29012 280  
sebastian.schnell@hoganlovells.com

---

# Compliance mit Embargos und Fallstricke bei der Ausfuhr von Gütern

## Einleitung

Es vergeht kein Tag ohne Nachrichten über die außenpolitischen Beziehungen zu sog. Krisenländern, zum Beispiel Russland oder Iran, oder terroristische Aktivitäten in der arabischen Welt. Gleichzeitig gibt es kaum ein Rechtsgebiet, auf das die politische Lage so unmittelbar und zeitnah durchschlägt wie auf das Außenwirtschafts- bzw. Exportkontrollrecht. Gerade Embargos sind ein wichtiges Instrument, regulierend einzugreifen. Sie können die Ausfuhr von Gütern ganz massiv beschränken. Verstöße sind empfindlich sanktioniert. Grund genug, wichtige Fallstricke näher zu betrachten.

## Überblick über geltende Embargos

Embargos beschränken aus außen- und sicherheitspolitischen Gründen die Freiheit des Außenwirtschaftsverkehrs gegenüber bestimmten Ländern oder Personen. Sie basieren regelmäßig auf Resolutionen des UN-Sicherheitsrates und werden auf EU-Ebene beschlossen, flankiert durch nationale Regelungen. Die Regelungen können zum Beispiel die Einfuhr von Gütern, den Kapital- und Zahlungsverkehr und die Erbringung von Dienstleistungen betreffen – oder die hier interessierende Ausfuhr von Gütern einschließlich der zugrundeliegenden vertraglichen Konstruktion.

Man unterscheidet länderbezogene und personenbezogene Embargos. Für die deutsche Exportwirtschaft besonders wichtig ist das länderbezogene Embargo gegen den Iran, vor allem in der (mehrfach geänderten) Verordnung (EU) Nr. 267/2012 ("**Iran-Verordnung**"), und Russland, vor allem in der (mehrfach geänderten) Verordnung (EU) Nr. 833/2014 ("**Russland-Verordnung**"). Zu den personenbezogenen Embargos zählen etwa die Maßnahmen gegen Personen und Organisationen in Verbindung mit Al-Qaida in der Verordnung (EG) Nr. 881/2002 ("**Al-Qaida-Verordnung**"); daneben enthalten auch manche länderbezogenen Embargos personenbezogene Verbote, zum Beispiel Art. 23 Abs. 3 Iran-Verordnung.

Die länderbezogenen Embargos verbieten die Bereitstellung bestimmter Güter, die in Anlagen zu den EU-Verordnungen gelistet sind ("**gelistete Güter**"), an Personen, Organisationen und Einrichtungen ("**Personen**") eines bestimmten Landes. Zum Beispiel dürfen nach

Art. 2 Abs. 1 Iran-Verordnung bestimmte gelistete Güter, etwa die meisten Dual-Use-Güter im Sinne der EU Dual-Use-Verordnung 428/2009 ("**Dual-Use-Güter**") und sog. proliferationsrelevante Güter, nicht "*unmittelbar oder mittelbar*" an iranische Personen oder zur Verwendung in Iran verkauft, geliefert, weitergegeben und ausgeführt werden. Ein ähnliches Verbot besteht in Bezug auf Personen in Russland oder die Verwendung in Russland nach Art. 2 Abs. 1 der Russland-Verordnung für Dual-Use-Güter, wenn diese "*für militärische Zwecke oder für einen militärischen Endnutzer bestimmt sind oder bestimmt sein können*". Darüber hinaus enthält § 74 Abs. 1 AWV Waffenembargos betreffend Iran und Russland.

Die personenbezogenen Embargos enthalten Verbote, den in Anhängen zu den relevanten Verordnungen gelisteten Personen ("**gelistete Personen**") bestimmte "Gegenstände" zur Verfügung zu stellen. Zum Beispiel verbietet Art. 2a Abs. 1 Russland Verordnung, gelisteten Personen bestimmte Dual-Use-Güter zur Verfügung zu stellen (ohne die Einschränkung auf "*militärische Zwecke*" und "*militärische Endnutzer*"). Besonders weitgehend sind dabei Regelungen wie Art. 2 Abs. 2 Al-Qaida-Verordnung oder Art. 23 Abs. 3 der Iran-Verordnung, die verbieten, gelisteten Personen "*unmittelbar oder mittelbar Gelder oder wirtschaftliche Ressourcen*" (Begriffe, die im weitesten Sinn verstanden werden) zur Verfügung zu stellen.

## Reichweite der Verbote

Dementsprechend kann bereits der Abschluss des schuldrechtlichen Vertrages sanktioniert sein (BGH, BeckRS 02497, Beschluss vom 9. Dezember 2014 – 3 StR 62/14, Rn. 18), beispielsweise durch das Verkaufsverbot in Art. 2 Abs. 1 Iran-Verordnung oder Art. 2 Abs. 1 Russland-Verordnung. Regelmäßig verboten ist die "*unmittelbare und mittelbare*" Bereitstellung, zudem die "*wissentliche und vorsätzliche*" Beteiligung an Tätigkeiten "*mit denen die Umgehung dieser Maßnahmen bezweckt oder bewirkt wird*" (so zum Beispiel Art. 41 Iran-Verordnung, Art. 12 Russland-Verordnung). Diese Verbote sind im weitesten Sinn zu verstehen. Erfasst sind alle tatsächlichen Vorgänge, durch die die Empfänger entgegen einem Embargo einen wirtschaftlichen Vorteil erlangen, wobei eine etwaige Gegenleistung

außer Betracht bleibt. Entscheidend ist der tatsächliche Vorgang des Zur-Verfügung-Stellens (BGH, Beschluss vom 23. April 2010 – AK 2/10, NJW 2010, 2370, 2372, Rn. 19 ff.). Unerheblich ist, wenn die zugrundeliegenden formalen Lieferbeziehungen "anders laufen".

Dazu einige wichtige Beispiele aus unserer Praxis: Oftmals wird versucht, ein Verbot durch, erstens, eine Lieferung "über's Eck" (zum Beispiel einen Strohmännchen in der Türkei oder Dubai) zu umgehen. Hierin liegt jedoch regelmäßig ein mittelbares Bereitstellen oder jedenfalls eine Umgehung des Bereitstellungsverbots. Das gilt, zweitens, auch dann, wenn der Empfänger eines gelisteten Gutes in einem Embargo-Land bzw. die gelistete Person nicht Vertragspartner des Liefervertrags ist, solange nur der Empfänger im Embargo-Land bzw. die gelistete Person die Güter erhält. Drittens kann bei personenbezogenen Embargos ein mittelbares Bereitstellen (nach wohl einhelliger Auffassung) sogar dann gegeben sein, wenn der Empfänger nicht selbst gelistet ist, aber von einer gelisteten Person im gesellschaftsrechtlichen Sinn beherrscht wird. Wann eine Beherrschung vorliegt, muss man sich im Einzelfall ansehen. In jedem Fall sollte man bei einer 50-prozentigen Beteiligung vorsichtig sein. So nimmt zum Beispiel das BAFA ein mittelbares Bereitstellen an, *"wenn eine Güterlieferung an ein nicht gelistetes Unternehmen erfolgt, an dem ein gelistetes Unternehmen 50% oder mehr der Geschäftsanteile hält oder auf Grund anderweitiger Sonderrechte ein beherrschender Einfluss des gelisteten auf das nicht gelistete Unternehmen wie ein Mehrheitsgesellschafter anzunehmen ist"* (BAFA, Merkblatt Außenwirtschaftsverkehr mit Iran, Stand 4. Juli 2012, Seite 16). Entsprechendes wird wohl auch gelten, wenn der Empfänger in einem nicht-Embargo-Land von einer Gesellschaft in einem Embargo-Land beherrscht wird. Mit anderen Worten: Egal, wie die formale Lieferbeziehung bzw. vertragliche Konstruktion oder tatsächliche Lieferkette, die Sanktion greift, wenn am Ende eine Person in einem Embargo-Land oder eine gelistete Person das Gut erhält bzw. die (auch gesellschaftsrechtlich begründete) Verfügungsbefugnis darüber erlangt.

Eine "beliebte" Falle kann sich schließlich im Zusammenhang mit Re-Exporten stellen. Nach deutschem Exportkontrollrecht sind Re-Exporte grds. nicht privilegiert. Zum Beispiel: Eine Konzernmutter aus einem Land, in dem keine Embargo Sanktion gegen Russland gilt, liefert ein Produkt an die deutsche Tochtergesellschaft. Der Re-Export des Produkts von der deutschen Tochtergesellschaft an die Konzernmutter unterliegt grds. den ganz "normalen" exportkontrollrechtlichen Regelungen. Will heißen: Soll das Produkt nach dem Re-Export an die Konzernmutter nach Russland geliefert werden und würde die direkte Lieferung von Deutschland nach Russland gegen die Russland-

Verordnung verstoßen, kann auch der Re-Export verboten sein.

### Update zum Iran

Das am 2. April zwischen dem Iran und den fünf UN-Vetomächten plus Deutschland vereinbarte "neue Atomabkommen" sieht vor, dass das Embargo gegen den Iran aufgehoben wird, wenn internationale Kontrollorgane die Umsetzung der im Abkommen vereinbarten Pflichten durch den Iran bestätigen. Derzeit existiert nur ein Eckpunktepapier, das endgültige Abkommen sollte Ende Juni stehen. Zwischenzeitlich gab es aber weitere Irritationen, und selbst wenn man sich einigt, sind die vereinbarten Pflichten noch vom Iran zu erfüllen. In jedem Fall ist man auf Ajatollah Chamenei angewiesen, der sich bislang eher skeptisch geäußert hat. Soll heißen: Es wird noch eine Weile dauern, bis das Embargo gegen den Iran (wenn überhaupt) aufgehoben wird. Wir werden berichten.

### Strafen bei Verstößen

Die Sanktionen bei Embargoverstößen sind sehr empfindlich. Zum Beispiel können vorsätzliche Verstöße nach § 18 Abs. 1 AWG mit Freiheitsstrafe von drei Monaten bis zu fünf Jahren bestraft werden. Fahrlässige Verstöße sind nach § 19 Abs. 1 AWG eine Ordnungswidrigkeit, die mit einer Geldbuße bis 500.000 Euro geahndet werden kann. Verstöße gegen Waffenembargos können nach § 17 Abs. 1 AWG sogar mit Freiheitsstrafe von einem bis zu zehn Jahren bestraft werden.

### Aufklärung von Verstößen

Besonders kompliziert ist es, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist und ein Verstoß begangen wurde bzw. ein Vorfall aufgeklärt werden muss. Gründe für eine Aufarbeitung im Unternehmen gibt es genug, von der internen Aufklärung von Compliance-Verstößen über die strafbefreiende Selbstanzeigemöglichkeit von bestimmten Ordnungswidrigkeiten in § 22 Abs. 4 AWG ("Voluntary Disclosure") bis hin zur (erhofft) strafmindernden Kooperation im Falle bereits eingeleiteter behördlicher Ermittlungen.

Zwar stehen zunehmend geeignete forensische Mittel zur Aufklärung (etwa spezielle Software) zur Verfügung. Dennoch ist die Aufarbeitung der Sachverhalte, die oft mehrere Jahre umfassen, regelmäßig sehr mühsam und langwierig. Trotz intensiver Bemühungen bleibt oft Einiges im Dunkeln (sei es auch aus "banalen" Gründen, wie dass Mitarbeiter das Unternehmen verlassen haben oder gestorben sind). Nicht minder kompliziert ist die rechtliche Bewertung. Neben die ohnehin komplexen Regelungen auf EU- und nationaler Ebene treten die Besonderheiten der § 2 Abs. 3 StGB und § 4 Abs. 3 OWiG. Danach ist das mildeste Gesetz anzuwenden, d.h. täterbegünstigende Gesetzesänderungen zwischen

Tatbegehung und (letztinstanzlicher) Gerichtsentscheidung zu Gunsten des Täters sind zu beachten, wenn "der neue mit dem alten Tatbestand auf Grund der Kontinuität des Unrechtstyps im Wesentlichen noch identisch ist" (Schönke/Schröder, StGB, 29. Auflage 2014, § 2 Rn. 22). Das gilt nach wohl h.M. zwar nicht für die Embargoregelungen an sich (die sog. Zeitgesetze gemäß § 2 Abs. 4 StGB bzw. § 4 Abs. 4 OWiG sind), allerdings für die Strafbarkeit bzw. Ordnungswidrigkeit bestimmenden Blankettvorschriften des AWG. Diese haben sich immer wieder geändert (unter anderem ist § 34 AWG a.F. mit Wirkung zum 1. September 2013 in §§ 17, 18, AWG aufgegangen). Daher muss zur Feststellung der Strafbarkeit bzw. Ordnungswidrigkeit oftmals unter verschiedene Versionen der relevanten Strafnormen des AWG subsumiert werden, um das mildeste Gesetz zu bestimmen.

### Praxistipp

Der Praxistipp ist ebenso simpel wie in der Umsetzung kompliziert: Am besten keine Embargoverstöße begehen. Grundlegende Compliance-Maßnahmen, die helfen können, sind die Ernennung eines Außenwirtschaftsbeauftragten (hierzu besteht regelmäßig auch eine Pflicht) sowie von Delegierten für den operativen Bereich (zum Beispiel einem Export Control Officer). Einen wichtigen Beitrag zur Compliance leisten regelmäßig auch interne Exportkontroll-Policies, die unter anderem Verantwortlichkeiten und erforderliche Maßnahmen festlegen. Mitarbeiter sollten im Umgang mit diesen Policies geschult werden. Zudem gibt es spezielle Software-Programme, die Informationen zu den geltenden Embargos enthalten und zum Beispiel über eine Suchfunktion verfügen, mit denen nach sanktionierten Ländern und Personen gesucht werden kann. Schließlich sind exportkontrollrelevante Dokumente bzw. Informationen über die Exporte aufzubewahren, was gleichzeitig für die Aufarbeitung und Bewertung vergangener Vorgänge hilfreich ist.

### Die Autoren:



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



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

## Gut zu wissen...

### Streitbeilegung durch Schiedsverfahren in internationalen Verträgen

Wie kann ich verhindern, von meinem Vertragspartner vor dessen Gerichten im Ausland verklagt zu werden oder dort gegen ihn klagen zu müssen, und gleichzeitig sicherstellen, dass ich eine Entscheidung gegen ihn (fast) weltweit vollstrecken kann? Durch eine Schiedsvereinbarung!

#### 1. Schiedsvereinbarungen als Alternative zu Gerichtsstandsklauseln in internationalen Verträgen

In der letzten Ausgabe des Commercial Bulletin hatten wir die Rom-I Verordnung vorgestellt, die in grenzüberschreitenden Sachverhalten das anwendbare Recht für vertragliche Schuldverhältnisse in Zivil- und Handelssachen bestimmt. In unseren Praxistipps hatten wir betont, dass gerade in internationalen Vertragskonstellationen das Zusammenspiel des vereinbarten anwendbaren Rechts und des Streitbeilegungsmechanismus von besonderer Bedeutung ist. Die Rechtswahl- und Streitbeilegungsklauseln sollten aufeinander abgestimmt und im Vertrag klar geregelt sein.

Bei internationalen Verträgen stellt sich oft die Frage, vor welchen (staatlichen) Gerichten man eventuelle Streitigkeiten austragen möchte. Dabei sind die beidseitigen Interessen der Parteien oft nur schwer in Einklagen zu bringen:

- Regelmäßig möchte keine der Parteien vor den Gerichten des Heimatstaats der anderen Partei Prozesse führen müssen, weil man befürchtet, dass der Gegner in einem Verfahren vor einem heimischen Gericht bessergestellt ist.
- Verfahren vor staatlichen Gerichten finden praktisch ausschließlich in der entsprechenden Landessprache statt, die Richter sind aus diesem Staat und kennen i.d.R. auch nur dessen Recht.
- Außerhalb der EU ist es z.T. sehr schwierig, Urteile z.B. aus Deutschland zu vollstrecken.

Daher wird in internationalen Verträgen oft als "neutrale" Alternative vereinbart, dass Streitigkeiten durch ein Schiedsgericht entschieden werden.

#### 2. Was sind Schiedsverfahren?

Schiedsverfahren sind privat organisierte Gerichtsverfahren, bei denen die Parteien vereinbaren, dass ein (privates) Schiedsgericht eventuelle Streitigkeiten zwischen den Parteien verbindlich entscheidet. Ein Schiedsgericht besteht aus einem oder drei Schiedsrichtern, die von den Parteien ausgewählt und benannt werden. Am Ende des Verfahrens erlässt das Schiedsgericht einen Schiedsspruch, der ähnlich wie ein Gerichtsurteil vollstreckt werden kann – durch internationale Übereinkommen sogar fast weltweit und damit erheblich besser als Urteile staatlicher Gerichte.

Ein Schiedsverfahren beruht auf einer Schiedsvereinbarung von zwei oder mehr Parteien, die in der Regel Bestandteil eines Vertrages ist. Darin vereinbaren die Vertragsparteien, Streitigkeiten zwischen Ihnen im Zusammenhang mit diesem Vertrag von einem Schiedsgericht abschließend und verbindlich entscheiden zu lassen. Gleichzeitig verzichten die Parteien für diese Streitigkeiten auf den Zugang zu staatlichen Gerichten.

Schiedsverfahren werden in der Regel unter dem "Dach" einer Schiedsinstitution geführt, die die Parteien ebenfalls auswählen. Die Institution betreut das Verfahren und unterstützt die Parteien und das Schiedsgericht bei dessen Durchführung. Außerdem stellen die Schiedsinstitutionen den Parteien eine Verfahrensordnung und eine Musterschiedsvereinbarung zur Verfügung, die die Grundzüge des Verfahrens regeln (die wesentlichen Inhalte einer Schiedsvereinbarung und was dabei zu berücksichtigen ist werden wir Ihnen im nächsten Commercial Bulletin darstellen).

Zu den weltweit wichtigsten Schiedsinstitutionen gehören der International Court of Arbitration der International Chamber of Commerce (ICC), die American Arbitration Institution (AAA), der London Court of International Arbitration (LCIA) sowie im deutschsprachigen Raum die Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS), die Swiss Chambers' Arbitration Institution der Schweizer Handelskammern (SCAI) und das Internationale Schiedsgericht der Wirtschaftskammer Österreich (Vienna International Arbitral Centre, VIAC).

### 3. Vor- und Nachteile von Schiedsverfahren gegenüber staatlichen Gerichtsverfahren

Ein Schiedsverfahren ist nicht stets die bessere Wahl gegenüber einem staatlichen Gerichtsverfahren. Vor allem bei internationalen Verträgen zwischen Parteien aus verschiedenen Ländern, mit unterschiedlicher Sprache und einer unterschiedlichen Rechtskultur kann ein Schiedsverfahren jedoch gewisse Vorteile bieten, die es gegenüber der Wahl eines staatlichen Gerichtsstandes vorzugswürdig machen. Andererseits dürfte bei Streitigkeiten zwischen deutschen Parteien, die weder besondere Branchenerfahrung oder spezielle Rechtskenntnisse erfordern noch in einem vertraulichen Rahmen entschieden werden müssen, ein Verfahren vor einem staatlichen Gericht in Deutschland mindestens gleichwertig oder sogar besser geeignet sein.

#### a) Vorteile

- **Auswahl der Schiedsrichter:** Einer der wesentlichen Vorteile einer Schiedsvereinbarung besteht darin, nicht vor den staatlichen Gerichten im Heimatstaat des Vertragspartners prozessieren zu müssen. In einem Schiedsverfahren wählen die Parteien die Schiedsrichter selbst aus. Dies spielt vor allem dann eine wesentliche Rolle, wenn die Entscheidung des Rechtsstreits besondere Kenntnisse oder Erfahrung in einer bestimmten Industrie, mit speziellen Vertragstypen oder Vertriebsformen oder aber in spezifischen Rechtsgebieten erfordert. Wenn sich die Parteien z.B. in ihrem Vertrag auf die Anwendung eines neutralen Rechts geeinigt haben, benötigen die Parteien ein Schiedsgericht, das mit diesem Recht vertraut ist.
- **Gestaltungsfreiheit der Parteien:** In einem Schiedsverfahren haben die Parteien die Möglichkeit, das Verfahren zu gestalten, um den Anforderungen des Rechtsstreits gerecht zu werden und diesen zeit- und kosteneffizient beizulegen (z.B. in Bezug auf den Ablauf des Verfahrens, die Verfahrenssprache, das anzuwendende Recht, die Beweiserhebung einschl. den Umgang mit Zeugen und Gutachtern sowie die Vorlage von Dokumenten etc.). Gerade bei internationalen Verfahren zwischen Parteien z.B. aus Deutschland und Großbritannien oder den USA, die unterschiedliche Systeme der Streitbeilegung gewohnt sind, wird dadurch ermöglicht, einen Kompromiss zwischen ihren Vorstellungen von dem Verfahrensablauf zu finden.
- **Vertraulichkeit:** Einen weiteren Vorteil von Schiedsverfahren gerade in Streitigkeiten, die sensible technische oder vertragliche Informationen und damit Geschäftsgeheimnisse der Parteien betreffen, ist die Vertraulichkeit. In der Regel enthalten entweder die Schiedsklausel, die Schiedsregeln der Schiedsinstitution oder die spezifischen Verfah-

rensregeln für das Schiedsverfahren eine Verschwiegenheitsvereinbarung. Dadurch gelangen weder die Schriftsätze und Beweismittel der Parteien noch die Inhalte der mündlichen Verhandlung an die Öffentlichkeit (sofern die Parteien sich daran halten).

- **Internationale Vollstreckbarkeit von Schiedssprüchen:** Der vielleicht entscheidende Vorteil der Schiedsgerichtsbarkeit gegenüber staatlichen Gerichtsverfahren dürfte darin bestehen, dass die internationale Vollstreckbarkeit eines Schiedsspruchs durch internationale Vereinbarungen besser gewährleistet ist als bei gerichtlichen Urteilen. So hat ein deutsches Unternehmen nichts davon, wenn es ihm gelingt, in Verträgen mit Partner z.B. aus Russland oder China einen deutschen Gerichtsstand zu vereinbaren, weil ein Urteil eines deutschen Gerichts in keinem dieser Länder vollstreckt werden kann. Sofern sich das vollstreckbare Vermögen des russischen oder chinesischen Vertragspartners ausschließlich in ihrem Heimatland befindet, ist der deutsche Gerichtsstand faktisch wertlos. Dagegen können Schiedssprüche nach der UN Konvention über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche von 1958 nahezu weltweit vollstreckt werden (bislang wurde die Konvention von 154 Staaten ratifiziert).

#### b) Nachteile

- **Höherer Aufwand bei der Verfahrensführung:** Schiedsverfahren werden in nur einer Instanz abschließend entschieden und deshalb von den Parteien und auch den Schiedsrichtern sehr sorgfältig betrieben. Auch die große Gestaltungsfreiheit bei der Verfahrensführung in einem Schiedsverfahren führt dazu, dass von den Parteien und ihren Prozessvertretern regelmäßig mehr Aufwand betrieben werden muss (z.B. für die in manchen Fällen sehr zeitaufwändige Auswahl der Schiedsrichter, die Aufstellung der Verfahrensregel und die häufig mehrtägigen mündlichen Verhandlungen mit umfangreicher Vernehmung von Zeugen und Sachverständigen). Dabei verlangt die hohe Flexibilität von den Parteien und insbesondere auch von den Schiedsrichtern die notwendige Erfahrung mit Schiedsverfahren, um die Spielräume effektiv zu nutzen.
- **Keine Berufungsinstanz:** Als nachteilig kann ebenfalls empfunden werden, dass es im Schiedsverfahren keine Berufung gibt. Auch aus diesem Grund ist es zwingend erforderlich, dass die Parteien erfahrene Parteivertreter und Schiedsrichter auswählen, die das Verfahren sorgfältig führen, da eine "Korrektur" des Schiedsspruchs nicht möglich ist. Andererseits führt dies auch dazu, dass der Rechts-

streit nach nur einer Instanz verbindlich entschieden ist.

- **Schwierigkeiten in Mehrparteienkonstellationen:** Bei der Entscheidung von Streitigkeiten, an denen mehr als zwei Parteien involviert sind, durch ein Schiedsverfahren können Probleme entstehen. Da ein Schiedsverfahren auf einer Vereinbarung der Parteien basiert, können Dritte nicht ohne ihre Zustimmung in das Verfahren einbezogen werden. Die Möglichkeiten einer Streitverkündung oder Nebenintervention wie in einem staatlichen Gerichtsverfahren gibt es in einem Schiedsverfahren nicht. Daher sollten, wenn wie z.B. in einer Lieferkette mehr als zwei Parteien beteiligt sind, in allen Verträgen zwischen sämtlichen Parteien einheitliche Schiedsvereinbarungen (oder ggf. Gerichtsstandsvereinbarungen) vereinbart werden.

#### 4. Wann sollte ein Schiedsverfahren in Betracht gezogen werden?

Ein Schiedsverfahren bietet sich insbesondere in folgenden Konstellationen an:

- bei internationalen Verträgen, um Streitigkeiten in einem "neutralen" Forum entscheiden zu lassen,
- wenn in einem Verfahren sensible technische oder wirtschaftliche Informationen offengelegt werden müssen, die vertraulich bleiben sollen,
- wenn die Entscheidung einer Streitigkeit besondere Branchen- oder Rechtskenntnisse erfordert, die bei einem staatlichen Gericht nicht erwartet werden können,
- wenn die Entscheidung außerhalb der EU vollstreckt werden soll.

In den nächsten Ausgaben des Commercial Bulletin werden wir einige Ratschläge zur Abfassung von Schiedsklauseln geben und zeigen, was bei der Vorbereitung und Durchführung von Schiedsverfahren zu beachten ist.

#### Die Autoren:



##### **Karl Poernbacher**

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



##### **Alexander Gebert, LL.M. (George Washington University)**

Senior Associate  
Prozessführung und Schiedsverfahren,  
München  
T +49 (89) 29012 180  
alexander.gebert@hoganlovells.com

## Aktuelle praxisrelevante Rechtsprechung

Unsere Commercial-Anwälte beobachten und kommentieren regelmäßig die aktuelle handels- und vertriebsrechtliche Rechtsprechung. In dieser Ausgabe finden Sie Beiträge von:



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



**Sebastian Schnell, LL.M.  
(Queen Mary, London)**  
Senior Associate  
Handels- und Vertriebsrecht, München  
T +49 (89) 29012 280  
sebastian.schnell@hoganlovells.com



## Wirtschaftsrecht | Entscheidungen

Ayad | BB-Kommentar zu BGH · 5.2.2015 – VII ZR 315/13

### BB-Kommentar

#### „Kein Ausgleichsanspruch trotz Kundendaten – Was ich nicht (mehr) weiß, macht mich nicht (mehr) heiß!“

##### PROBLEM

Der Ausgleichsanspruch des Vertriebspartners bei Vertragsbeendigung bleibt ein Dauerbrenner. In der Praxis ist das Bemühen groß, dieses Thema, das zu einem großen Aufwand- und Kostenproblem werden kann, in den Griff zu bekommen. Beim Vertragshändler gibt es dafür zwei Ansatzpunkte. Entweder man sorgt dafür, dass dieser nicht in die Vertriebsorganisation des Unternehmers (d. h. Hersteller oder Lieferant) eingebunden ist (und hält dies in der Praxis durch). Oder man sieht vor, dass die Kundendaten nicht übertragen werden (und hält dies ebenfalls in der Praxis durch). Bisweilen finden sich dazu durchaus innovative Konstruktionen, die in der Regel nicht halten, im Ausnahmefall aber auch mal halten können – so wie hier.

##### ZUSAMMENFASSUNG

Was war passiert? Ein Automobilhersteller hatte mit seinem Vertragshändler eine gesonderte Vereinbarung zur Überlassung von Kundendaten für Zwecke der Kundenbetreuung und zur Marktforschung geschlossen, die vereinfacht gesagt Folgendes vorsah. Während der Vertragslaufzeit sollte der Händler Kundendaten an den Hersteller übermitteln, allerdings sollte der Hersteller bei Beendigung der Vereinbarung oder des Vertragshändlervertrags diese sperren, ihre Nutzung einstellen und auf Verlangen des Händlers löschen – vorbehaltlich des ebenfalls in der Vereinbarung bereits angebotenen Ankaufs der Kundendaten durch den Hersteller. Der BGH sah darin keine ausgleichsanspruchsauslösende Verpflichtung zur Übertragung des Kundenstamms, d. h. eine Übertragung, die es dem Hersteller ermöglichte, den Kundenstamm bei Vertragsbeendigung sofort und ohne Weiteres für sich nutzbar zu machen.

Aus dem Vertragshändlervertrag selbst bzw. dem dort geregelten verlängerten Eigentumsvorbehalt nebst globaler Sicherheitsabtretung ergebe sich keine solche Verpflichtung. Auch aus der gesonderten Vereinbarung folge keine relevante Verpflichtung. Der Hersteller habe die Kundendaten bei Vertragsbeendigung nicht ohne Weiteres für sich nutzbar machen können, denn diese Möglichkeit bestehe nicht bei einer Verpflichtung zur Sperrung, Nutzungseinstellung und ggf. Löschung der Kundendaten. Der BGH zog die Parallele zum Treuhänder und damit zu seiner Toyota-Entscheidung (Urteil vom 17.4.1996 – VIII ZR 5/95, BB 1996, 1458). Die Vereinbarung hindere, ebenso wie die gesetzliche Verpflichtung des Treuhänders zur Löschung der Kundendaten, ein „Ohne-Weiteres-Nutzbar-Machen“. Die Möglichkeit des faktischen Zugriffs sei daneben ohne Bedeutung, denn eine Nutzung unter Verstoß gegen vertragliche Verpflichtungen sei einer Verpflichtung zur unmittelbaren Bekanntgabe der Kundendaten nicht gleichzusetzen.

##### PRAXISFOLGEN

Zunächst Respekt für den BGH, der diese innovative Konstruktion – wie auch schon das OLG München in der Vorinstanz – abgesegnet hat. Selbstverständlich kann man die Entscheidung des BGH – wie jede – kritisieren, zumal als Jurist. Man könnte z. B. fragen, ob es tatsächlich möglich ist, Daten vollständig zu löschen, ob man das, was man weiß, ebenso wie Daten auf einer Festplatte einfach löschen kann, oder ob wirklich niemand von der faktischen Möglichkeit, die Daten auch künftig zu nutzen, Gebrauch machen wird? Dann muss man sich aber auch fragen, ob der BGH auf der Grundlage von Vermutungen, Verdächtigungen und Verschwörungstheorien urteilen sollte. Der BGH unterstellt den Streitparteien im Ausgangspunkt rechts-treues Verhalten – und das ist gut so. Vielmehr ist das Urteil, das einen baye-

rischen Motorenwagenhersteller betraf, letztlich eine konsequente Fortführung der Toyota-Entscheidung. Was bedeutet das für die Praxis? Erstens hält der BGH beim Vertragshändler an der zweiten Analogievoraussetzung (Überlassung der Kundendaten) weiterhin fest, obwohl vereinzelt vorgeschlagen wurde, darauf künftig ganz zu verzichten und z. B. die allein faktische Nutzbarmachung ausreichen zu lassen. Der BGH geht zu Recht einen anderen Weg, indem er sagt, dass die Verpflichtung zur Überlassung der Kundendaten sich auch auf die Nutzung nach Vertragsbeendigung beziehen muss. Das ist aus seiner Sicht logisch: Worin liegt der Unternehmervorteil bei Überlassung der Kundendaten, wenn der Unternehmer diese nicht mehr nutzen darf? Gleichwohl verbleibt ihm die Möglichkeit, die Kundendaten während der Vertragslaufzeit zu nutzen. Auch praktisch besteht regelmäßig das Problem, dass es während der Vertragslaufzeit ohnehin zu einem Kundenkontakt kommt (z. B. gemeinsame Kundenbesuche). Die Voraussetzung erweist sich dabei oftmals als eine Farce, zumal sich insoweit auch andere Themen stellen („Ohne-Weiteres-Nutzbar-Machen“, Datenschutz etc.). Zweitens könnte zwar gerade Letzteres dafür sprechen, auf die zweite Analogievoraussetzung zu verzichten. Ebenso könnte man aber auch auf den Ausgleichsanspruch beim Vertragshändler verzichten – wie auch in vielen anderen Ländern. In diesem Zusammenhang sei daran erinnert, dass noch nicht einmal klar ist, ob bzw. inwieweit der Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers einen international zwingenden Charakter hat (§ 92c HGB analog?). Damit haben wir einmal mehr eine deutsche Rechtsdiskussion in einer globalisierten Welt, was im internationalen Wettbewerbsvergleich nicht zielführend ist. Wohl gemerkt: Der gesetzliche Ausgleichsanspruch stammt aus einer Zeit, in der der arbeitnehmerähnliche Handelsvertreter geschützt werden sollte. Das hat mit den heutigen Millionengeschäften von Handelsvertreter- oder Vertragshändlerunternehmungen nichts mehr zu tun. Man könnte sich daher auch fragen, ob nicht andere Voraussetzungen geeigneter wären – wie auch in anderen Ländern.

Drittens stellt sich die Frage der Berechtigung des Ausgleichsanspruchs derzeit auch bei anderen Vertriebspartnern, wenn man eine andere aktuelle Entscheidung des BGH betrachtet (Urteil vom 5.2.2015 – VII ZR 109/13, BB 2015, 587, mit BB-Komm. *Zipse*). Soweit ersichtlich hat der BGH die Aussage über das anonyme Massengeschäft, bei der eine bloß faktische Kontinuität des Kundenstamms nicht ausreicht, zumindest nicht ausdrücklich auf Franchisenehmer beschränkt. Damit stellt sich auch die Frage der Berechtigung des Ausgleichsanspruchs bei Autohändlern, die man durchaus als Franchisenehmer bezeichnen könnte (analog der *franchise practice* in den USA). Nun mag der Autoverkauf kein Massengeschäft sein, jedenfalls nicht im Vergleich zu Brötchen. Gleichwohl stellt sich schließlich die Frage, ob die sog. Sogwirkung der Marke bei bestimmten Geschäften alles überlagert.

Viertens sind innovative Vereinbarungen über Vertriebsorganisation oder Kundendaten möglich – und auch das ist gut so. In der Praxis besteht derzeit der Trend und sogar Wunsch auf Seiten der Vertriebspartner, bereits bei Vertragsschluss eine Vereinbarung über den Ausgleichsanspruch zu treffen. Interessant wäre ein Urteil des BGH, das besagt, dass eine Berufung auf § 89b Abs. 4 Satz 1 HGB wegen § 242 BGB treuwidrig ist, z. B. weil die Parteien über eine solche Regelung verhandelt haben, juristisch beraten waren oder auch nur mündige Unternehmen sind.

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



## Entscheidungen | Wirtschaftsrecht

Schnell | BB-Kommentar zu BGH · 22.1.2015 – VII ZR 87/14

### BB-Kommentar

#### „Vermittlung von Dauerverträgen – Vorsicht vor der Dauerprovision!“

##### PROBLEM

Bei der Vermittlung von Dauerverträgen (z.B. Versicherungs-, Energielieferungs- oder Serienbelieferungsverträge) kommt der zeitlichen Komponente der Provisionspflicht große praktische Bedeutung zu. Solange das vermittelte Geschäft weiterläuft könnte der Prinzipal hier – auch über das Ende des Handelsvertreterverhältnisses hinaus – quasi „bis in alle Ewigkeit“ zu Provisionszahlungen verpflichtet sein.

Allgemein kommt ein Provisionsanspruch in zwei Konstellationen auch nach Ende des Handelsvertretervertrags noch in Betracht. Erstens kann der Handelsvertreter eine sog. Überhangprovision verlangen, wenn das provisionspflichtige Geschäft noch vor Vertragsende abgeschlossen, aber erst danach ausgeführt wurde. Wurde das Geschäft dagegen zwar noch vor Vertragsende vermittelt, aber erst danach abgeschlossen, besteht ein Anspruch auf sog. nachvertragliche Provision nur unter den deutlich engeren Voraussetzungen des § 87 Abs. 3 HGB. Besonders schwierig ist die Abgrenzung bei der Vermittlung von Dauerverträgen. Im Kern geht es hier um die Frage, ob für den Zeitpunkt des provisionsauslösenden Geschäftsabschlusses auf den Dauervertrag oder die darunter erfolgenden Einzelgeschäfte abzustellen ist.

Die bisherige Literatur und (spärliche) Rechtsprechung stellt dazu überwiegend auf die Rechtsnatur des Dauervertrags ab. Weitgehend einhellig wird angenommen, dass es beim echten Sukzessivlieferungsvertrag (d.h. von Anfang an festgelegte Liefermenge erfolgt zeitlich gestreckt) allein auf dessen Abschluss ankomme. Sehr umstritten sind dagegen die Fälle der Rahmen- bzw. Bezugsverträge (d.h. zunächst noch unbestimmte Liefermenge konkretisiert sich nach Zeitablauf und künftigen Bedarf), insbesondere wenn diese – wie in der vorliegenden Entscheidung – eine auf den künftigen Bedarf bezogene Abnahmeverpflichtung enthalten.

##### ZUSAMMENFASSUNG

Der Kläger war als Handelsvertreter für die Beklagte – einem Automobilzulieferer – tätig und vertrat diese gegenüber Automobilherstellern. Nach dem Vertrag sollte die Provision des Klägers anteilig aus dem Jahresumsatz zu berechnen sein. Nach außerordentlicher Kündigung des Handelsvertretervertrags durch die Beklagte zahlte diese an den Kläger noch eine anteilige Provision für die Zeit bis zur Beendigung des Handelsvertretervertrags. Der Kläger forderte weitere Provision für den Zeitraum nach Vertragsende und zog vor Gericht.

Anders als die beiden Vorinstanzen lehnte der BGH einen Anspruch des Klägers auf Zahlung einer Überhangprovision ab und verwies die Sache zur Prüfung der Voraussetzungen einer nachvertraglichen Provision an das Berufungsgericht zurück. Ausgangspunkt ist für den BGH die von den Parteien getroffene Vergütungsvereinbarung. Auf die rechtliche Qualifizierung des Dauervertrags (hier die Serienbestellung) als Sukzessivlieferungsvertrag oder als Rahmen- bzw. Bezugsvertrag komme es dagegen nicht entscheidend an.

Im konkreten Fall ergab die Vertragsauslegung für den BGH, dass die Provisionsanwartschaft des Klägers nicht schon durch die vor Ende des Handelsvertretervertrags vom Kunden erteilte Serienbestellung, sondern erst durch die einzelnen später erfolgten Lieferabrufe ausgelöst werden sollte.

##### PRAXISFOLGEN

In dogmatischer Hinsicht ist der Ansatz des BGH, auf die Vergütungsvereinbarung der Parteien abzustellen, nachvollziehbar. Da § 87 Abs. 1 HGB dispositiv ist, sind die Parteien grundsätzlich frei darin, festzulegen, für welche Geschäfte Provision in welchem Umfang anfallen soll. Im Übrigen wirft die vorliegende Entscheidung aus Praxissicht jedoch mehr Fragen auf als sie beantwortet. Der bisher verbreitete vertretene Kategorisierung anhand der Rechtsnatur des Dauervertrags erteilt der BGH eine pauschale Absage und rückt stattdessen die Vertragsauslegung im Einzelfall in den Vordergrund. Zwar erscheint das Ergebnis der vom BGH im konkreten Fall vorgenommenen Auslegung durchaus sachgerecht. Man hätte sich jedoch gewünscht, dass er dafür eine klarere Begründung liefert, aus der sich praxistaugliche Kriterien ableiten lassen. Dafür sind die Ausführungen des BGH wenig geeignet.

Fraglich erscheint zunächst der Rückschluss von der Umsatzabhängigkeit der Provision auf die Maßgeblichkeit der „diesen Umsatz auslösenden Geschäfte“. Insoweit bleibt unklar, ob es dem BGH tatsächlich (allein) darum geht, durch welchen Geschäftsakt der Umsatz in seiner konkreten Höhe begründet wird – oder ob es vielmehr (auch) darauf ankommt, welches Geschäft Gegenstand der vom Handelsvertreter vertraglich übernommenen Vermittlungsleistung ist. Von Letzterem war der BGH offenbar in seinem Urteil vom 21.10.2009 – VIII ZR 286/07 (vgl. Rn. 17f. – zitiert nach juris) ausgegangen, hat diese Frage in der vorliegenden Entscheidung jedoch nicht erkennbar aufgegriffen. Fraglich ist zudem, ob der BGH zu einem anderen Auslegungsergebnis gekommen wäre, wenn keine Mindestprovision vereinbart worden wäre – die zukünftige Bewertung von Fällen ohne Mindestprovision ist daher offen.

Insgesamt lässt die Entscheidung des BGH somit eine gewisse Tendenz hin zu einem Einzelfallrecht erkennen – was aus Praxissicht wegen der daraus resultierenden Rechtsunsicherheit grundsätzlich kritisch zu sehen ist (mag das Ergebnis im konkreten Fall auch sachgerecht sein). Generell zu begrüßen ist dagegen, dass der BGH den Vertragsinhalt und damit primär den Vertragswortlaut in den Vordergrund rückt. Letztlich haben es die Parteien also selbst in der Hand, die bestehenden Unsicherheiten und Risiken durch eine saubere Vertragsgestaltung zu vermeiden.

Vor diesem Hintergrund ist insbesondere aus Hersteller- bzw. Prinzipal-Sicht eine sorgfältige Vertragsgestaltung wichtig. Bestenfalls sollte erwo-gen werden, anstelle einer umsatzabhängigen Provision eine Einmalprovision zu vereinbaren, sofern aus kommerzieller Sicht praktikabel (so auch Thume, BB 2012, 975). Damit ließe sich nicht nur das Abgrenzungsproblem zwischen Überhang- und nachvertraglicher Provision umschiffen, sondern auch ganz generell das Risiko einer unkalkulierbaren „Dauerprovision“ vermeiden. Davon abgesehen sollten die bestehenden Möglichkeiten der vertraglichen Begrenzung einer umsatzabhängigen Provision genutzt werden. Die Grenzen der Gestaltungsfreiheit ergeben sich dabei im Einzelnen aus § 87a Abs. 5 HGB und ggf. aus AGB-Recht. Auch bei Standardklauseln sollte angesichts der grundsätzlichlichen Dispositivität von § 87 HGB jedenfalls ein gewisser Gestaltungsspielraum bestehen.

**Sebastian Schnell**, LL.M. (Queen Mary, London) ist Rechtsanwalt bei Hogan Lovells in München. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind das nationale und internationale Handels- und Vertriebsrecht einschließlich vertraglicher und regulatorischer Arbeit.



Entscheidungen | **Wirtschaftsrecht**

Ayad | BB-Kommentar zu OLG Karlsruhe · 6.11.2014 – 9 U 58/14

**BB-Kommentar****„Exklusivität in Vertriebsvereinbarungen – alles allein, parallel oder was?“****PROBLEM**

Das Thema Exklusivität in Vertriebsvereinbarungen ist wichtig. Doch was bedeutet es, wenn ein Vertriebspartner für ein Unternehmen exklusiv tätig ist? Bezieht sich das auf das Vertriebsgebiet, bestimmte Kunden oder Produkte – oder alles? Darf das Unternehmen nicht indirekt, aber direkt vertreiben? Oder ist auch der Direkt- bzw. Parallelvertrieb ausgeschlossen? Mit letzterer, praktisch wichtigen Fragestellung befasste sich nun das OLG Karlsruhe. Abgesehen von kartellrechtlichen Folgefragen stellen sich bereits bei der Vertragserstellung wichtige Gestaltungsfragen, die in der Praxis regelmäßig vernachlässigt werden.

**ZUSAMMENFASSUNG**

Der Vertrag der klagenden Handelsvertreterin beinhaltete folgende Klausel: „Exklusiv und somit in jedem Fall verprovisionierungspflichtig werden als Verkaufsgebiet folgende Gebiete festgelegt ...“ Die Parteien stritten über die Berechtigung der Beklagten, ihre Produkte im Verkaufsgebiet direkt zu vertreiben. Das LG ging von einem vertraglich vereinbarten Alleinvertriebsrecht aus, dagegen verneinte das OLG ein Wettbewerbsverbot:

Exklusivität räume einen bestimmten Vorrang ein. Welcher Art dieser Vorrang sei, ergebe sich aus der Formulierung „in jedem Fall verprovisionierungspflichtig“. Es handele sich um eine Provisionsregelung, die der Klägerin bei jedem Vertragsabschluss mit Kunden aus ihrem Verkaufsgebiet eine Provision zuspreche, mithin um einen Bezirksschutz im Sinne von § 87 Abs. 2 HGB. Ein vereinbarter Bezirksschutz vermittele bereits einen weitreichenden Schutz, ein darüber hinaus gehendes Wettbewerbsverbot sei diesem daher nicht immanent, sondern nur anzunehmen, „wenn der Vertrag eine klare und eindeutige Regelung dazu enthält“. Nach dem Vertrag ergebe sich hier jedoch keine solche Regelung. Auch für eine abweichende Auslegung sah das OLG keine Anhaltspunkte. Insbesondere beinhalte die tatsächliche ausschließliche Überlassung des Verkaufsgebiets keine Alleinvertriebsrechtszusage.

Das Ergebnis sei auch interessengerecht. Ein „durchgreifendes wirtschaftliches Interesse“ der Klägerin an einem Wettbewerbsverbot sei nicht ersichtlich. Für die Klägerin seien insbesondere die Bezirksprovisionen entscheidend gewesen. Ein zusätzliches Wettbewerbsverbot hätte allenfalls marginale Bedeutung für einen Ausgleichsanspruch gemäß § 89b HGB haben können. Demgegenüber habe die Beklagte erhebliche Interessen, die gegen ein Wettbewerbsverbot im Verkaufsgebiet der Klägerin sprächen, z.B. die Möglichkeit, die Vertriebsstrukturen zu ändern. Die Klägerin hätte keine Verpflichtung hinsichtlich des wirtschaftlichen Erfolgs ihrer Tätigkeit, sondern müsse sich als Handelsvertreterin nur um die Vermittlung von Geschäften „bemühen“. Bei Vereinbarung eines Wettbewerbsverbots hätte sich die Beklagte daher in ungewöhnlichem Maße von dem ungewissen Erfolg der Klägerin abhängig gemacht, was bei Streitigkeiten für den Unternehmer „existenzgefährdend“ werden könne. Die Vereinbarung von Bezirksschutz und Wettbewerbsverbot sei rechtlich zwar möglich, in der Praxis aber „äußerst ungewöhnlich“.

Schließlich sei die Annahme eines Alleinvertriebsrechts bzw. Wettbewerbsverbots bei sog. Vertragshändlern aufgrund der wesentlich anderen wirtschaftlichen Interessenlage naheliegender. Denn bei Vertragshändlern gebe es in der Regel keine § 87 Abs. 2 HGB entsprechenden Vereinbarungen, die den Vertragshändler gegenüber dem Unternehmer beim Aufbau eines Parallelvertriebs schützen würden.

**PRAXISFOLGEN**

Aus dem in einem einstweiligen Verfügungsverfahren ergangenen rechtskräftigen OLG-Urteil lassen sich einige wichtige Praxisfolgen ableiten. Erstens stellt das OLG klar, dass bei einem Wettbewerbsverbot in der Regel ein Verfügungsgrund für eine sofortige einstweilige Regelung anzunehmen ist, insbesondere lässt eine etwaige Beendigung des Vertriebsverhältnisses den Verfügungsgrund und -anspruch nur für die Zukunft entfallen. Umso wichtiger ist es jedoch, dass die Gerichte den Verfügungsanspruch kritisch hinterfragen.

Zweitens wendet das OLG sich mit bemerkenswert deutlichen Aussagen gegen ein Wettbewerbsverbot des Handelsvertreterers zumindest bei einem Bezirksschutz. Das ist wirtschaftlich nachvollziehbar, wenn man bedenkt, dass dem Handelsvertreter die Verprovisionierung verbleibt. Auch die ausgleichsanspruchsrechtliche Bewertung ändert daran nichts, zumal es letztlich um die Kunden des Unternehmers geht. Dabei wendet sich das OLG ebenso deutlich bzw. ausdrücklich gegen eine in der Kommentarliteratur vertretene Auffassung, die nicht zwischen Handelsvertreter und Vertragshändler differenziert. Aber selbst beim Vertragshändler wird man nicht ohne weiteres von einem Totalvertriebsverbot des Unternehmers ausgehen können.

Drittens ist erstaunlich, aber richtig, dass das OLG der gelebten Praxis letztlich nicht die alles entscheidende Bedeutung beimisst. Selbst wenn der Unternehmer einen Parallelvertrieb unterlassen hat, ist damit noch nicht gesagt, dass er auf einen solchen für alle Zeiten verzichtet hätte, zumal an einem Parallelvertrieb zumindest bei einem Bezirksschutz nicht immer ein wirtschaftliches Interesse des Unternehmers besteht. Das ist wichtig, weil in der Rechtspraxis eine zweifelhafte Tendenz zu verzeichnen ist, den Direktvertrieb vorschnell zu versagen, wenn der Unternehmer über einen gewissen Zeitraum nicht selbst vertreibt. Tatsächlich muss der Unternehmer grundsätzlich auch nachträglich seine Vertriebsorganisation ändern können.

Viertens muss es in erster Linie darauf ankommen, was im Vertrag steht. Es ist unverständlich, weshalb wir im kontinentaleuropäischen Raum meinen, den Vertragsparteien unter Berufung auf allgemeine Rechtsgrundsätze vorgeben zu müssen, was gewollt war oder gesollt ist. Weshalb konzentrieren wir uns nicht wie im angloamerikanischen Raum auf die Frage, was die Vertragsparteien vereinbart haben? Auch im vorliegenden Fall war die Exklusivität auf 18 Monate beschränkt – gleichwohl gab es den Rechtsstreit nach Ablauf dieser Laufzeit.

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



## Wirtschaftsrecht | Entscheidungen

Ayad | BB-Kommentar zu AG Bremen · 23.10.2014 – 10 C 496/12

### AG Bremen: Mangelhaftigkeit einer Montageanleitung – Verständnishorizont

AG Bremen, Urteil vom 23.10.2014 – 10 C 496/12

Volltext des Urteils: [BB-ONLINE BBL2015-532-1](#)  
unter [www.betriebs-berater.de](#)

#### AMTLICHE LEITSÄTZE

1. Die Anforderungen an die Verständlichkeit einer Montageanleitung bestimmen sich nach dem Verständnishorizont des durch den Verkäufer angesprochenen Verkehrskreises, der Art der Kaufsache und dem durch die Umstände des Vertragsschlusses geprägten Erwartungshorizont des Käufers.

2. Bei einem elektrisch betriebenen Torantrieb kommt es auf den Verständnishorizont eines mit der Montage dieser Kaufsache vertrauten Käufers an.

BGB §§ 323 Abs. 1, 434 Abs. 2 S. 2, 437 Nr. 2

#### BB-Kommentar

##### „Montageanleitung für Freaks oder Dummies?“

#### PROBLEM

Das kleine, aber feine Urteil des AG Bremen beschäftigte sich mit einem spannenden Thema, nämlich der Frage, ob eine Montageanleitung über ein Produkt, das grundsätzlich sowohl von einem Fachmann auch als von einem Laien eingebaut werden kann, sowohl für Ersteren als auch – und darum ging es letztlich – Letzteren verständlich sein muss. Mit anderen Worten: Montageanleitung nur für „Freaks“ oder auch für „Dummies“? Da es in diesem praxisrelevanten Bereich bisher eher wenig Rechtsprechung gibt, ist man für jede richterliche Hilfestellung dankbar, zumal wenn das Gericht eindeutige Aussagen trifft.

#### ZUSAMMENFASSUNG

Der Kläger kaufte beim Beklagten elektrisch betriebene Torantriebe im Internet und montierte diese selbst. Da er dabei die Einbaumaße nicht einhielt, funktionierten die mangelfrei gelieferten Torantriebe nur eingeschränkt. Der Beklagte hatte dem Kläger nicht die englischsprachige Originalmontageanleitung des italienischen Herstellers ausgehändigt, sondern eine deutsche Montageanleitung. Diese Montageanleitung war sachlich korrekt und für den Fachmann verständlich, nicht jedoch für den Laien. Der Kläger berief sich auf die Mangelhaftigkeit der Montageanleitung, schon weil es nicht die Originalmontageanleitung gewesen sei. Das AG Bremen verneinte dies und wies die Klage auf Rückzahlung des Kaufpreises ab.

Maßstab für die Mangelhaftigkeit einer Montageanleitung sei in erster Linie § 434 Abs. 1 BGB, d.h. die vertragliche Vereinbarung sowie einschlägige öffentliche Äußerungen. Fehle es daran, messe sich die Verständlichkeit der Montageanleitung an dem Verständnishorizont des durch den Verkäufer angesprochenen Verkehrskreises, der Art der Kaufsache und dem durch die Umstände des Vertragsschlusses geprägten Erwartungshorizont des Käufers. Der Verständnishorizont richte sich nach dem voraussichtlichen Käufer bzw. Monteur. Wenn die Montage nur durch einen Fachmann oder entsprechend erfahrene Käufer erfolgen könne, müsse die Montageanleitung nicht allgemeinverständlich („idiotensicher“) sein. Wer sich nach der Art des Geräts nicht von der Montageanleitung angesprochen fühlen dürfe und dennoch, um Kosten zu sparen, dieses Gerät selbst montiere, könne sich nicht auf § 434 Abs. 2 S. 2 BGB berufen.

Nach diesen Grundsätzen sei der Beklagte grundsätzlich, und insbesondere vorliegend, nicht dazu verpflichtet gewesen, die Originalmontageanleitung

auszuhändigen. Aufgrund des deutschsprachigen Internetauftritts des Beklagten hätte vielmehr die Gefahr bestanden, dass das Original aufgrund der englischen Sprache als mangelhaft gewertet wird. Die Tatsache, dass die Einbaumaße im Original besser dargestellt seien, sei unerheblich. Als Verständnishorizont für die deutsche Montageanleitung legte das Amtsgericht das Verständnis eines mit der Montage von Torantrieben vertrauten Käufers fest. Der Kläger habe sich als Diplominformatiker nicht von der Montageanleitung angesprochen fühlen dürfen und diese daher auch nicht verstehen müssen. Das Angebot des Beklagten richte sich zwar auch an technische Laien, doch weise die Webseite des Beklagten deutlich sichtbar auf qualifizierte Montagefirmen hin. Auch nach der Montageanleitung selbst sind die Torantriebe nur durch technisch qualifizierte Personen in Betrieb zu nehmen.

#### PRAXISFOLGEN

Aus dem Urteil des AG Bremen lassen sich mehrere Praxisfolgen ableiten. Erstens bestimmt sich die Verständlichkeit der Montageanleitung in erster Linie nach dem, was die Parteien vereinbart haben. Wichtig ist dabei der Hinweis, dass dazu auch „einschlägige öffentliche Äußerungen“ oder „deutlich sichtbare Hinweise“ zählen, wobei sich allerdings die Frage stellt, ob ein solcher (erst) in der Anleitung überhaupt ausreicht (so offenbar das Gericht). Der weitere Hinweis des Gerichts, dass die Montageanleitung nicht immer „idiotensicher“ sein muss, ist allerdings zynisch und im Ergebnis auch unpassend, da der Kläger sicher kein Idiot war, sondern allenfalls fachmännisch überfordert. Vielmehr scheint das Gericht sich daran gestört zu haben, dass der Kläger Kosten sparen wollte. Kostensparen ist legitim, kann aber eben nicht dazu führen, dass Hersteller oder Händler gesteigerte Hinweispflichten haben. Es ist also nicht so, dass dann, wenn beide Kundenkreise angesprochen sind, immer der höhere Standard gilt (so noch *Tiedtke*, DB 2005, 1555, 1556).

Zweitens ist dieses Urteil von der Rechtsprechung des BGH zur Verletzung vorvertraglicher Aufklärungspflichten abzugrenzen (Urteil vom 13.6.2007 – VIII ZR 236/06, NJW 2007, 3057). Dies gilt insbesondere in den Fällen, in denen eine Montage sinnvollerweise ohnehin nur durch einen Fachmann erfolgen kann. Erstaunlicherweise geht das AG Bremen darauf mit keinem Wort ein, obwohl der vorliegende Fall Parallelen aufweist. Das macht auch tatsächlich einen Unterschied, da der Anspruch wegen der Verletzung vorvertraglicher Aufklärungspflichten nicht davon abhängt, ob ein Mangel vorliegt. Andererseits ist die Rechtsfolge dann auf Schadensersatz beschränkt, d.h. der Käufer kann keine sachgerechte Montageanleitung verlangen.

Drittens ist die Montageanleitung zumindest begrifflich von der Gebrauchsbzw. Bedienungsanleitung zu unterscheiden, wenngleich die rechtlichen Unterschiede nicht immer gesehen werden (vgl. OLG München, 9.3.2006 – 6 U 4082/05). Viertens lässt sich das Urteil auch auf andere Industrien übertragen. Wer z.B. ein Ersatzteil für sein Auto im sog. Aftermarket erwirbt, kann nicht erwarten, dass er die Montageanleitung einwandfrei versteht – die Automobilindustrie produziert zwar für den Verbraucher, ist in der Regel aber kein Laiengeschäft. Fünftens ging es in dem vorliegenden Fall nicht um Sicherheitsaspekte, sondern lediglich darum, das Produkt betriebsbereit zu machen. Insbesondere sind Montageanleitungen von Sicherheitshinweisen, die z.B. auch eine (echte) produkthaftungsrechtliche Haftung aufgrund eines sog. Instruktionsfehlers begründen können (s. zu einem solchen Fall OLG Saarbrücken, 21.8.2103 – 2 U 32/13, NJW 2014, 1600), zu unterscheiden.

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



## Wirtschaftsrecht | Entscheidungen

Schnell | BB-Kommentar zu BGH · 24.9.2014 – VIII ZR 394/12

### BB-Kommentar

#### „Das CISG ist käuferfreundlich! ... oder verkäuferfreundlich? ... oder beides?“

##### PROBLEM

Bei grenzüberschreitenden Lieferbeziehungen stehen den Vertragsparteien zwei verschiedene Kaufrechtsregime zur Wahl. Schließen sie die Geltung des UN-Kaufrechts (CISG) nicht aus, gelten für ihr Geschäft dessen Regelungen, die insoweit die Vorschriften des unvereinheitlichten nationalen Rechts (aus deutscher Sicht vor allem die §§ 433 ff. BGB) verdrängen. Alternativ können die Parteien das CISG ausschließen, so dass es insgesamt bei den unvereinheitlichten nationalen Bestimmungen bleibt.

In der Praxis wird von der Möglichkeit der Abwahl des CISG häufig Gebrauch gemacht. Entsprechende Formulierungen finden sich in vielen Vertragsmustern – oft auch in den von Industrieverbänden vorgeschlagenen Regelungen. Eine Prüfung im Einzelfall, in der die Vor- und Nachteile anhand der konkreten Vertragssituation abgewogen werden, erfolgt in der Praxis meist nicht. Insgesamt sind die Fälle eher selten, in denen sich die Parteien bewusst für das CISG entscheiden. In der Literatur wird diese Rechtspraxis mitunter in Frage gestellt und für eine größere praktische Akzeptanz des CISG geworben. Teilweise wird dabei die Ansicht vertreten, das CISG sei vor allem aus Käufersicht den BGB-Regelungen vorzuziehen. Andere meinen, die Anwendung der CISG-Regeln sei umgekehrt gerade aus Verkäufersicht empfehlenswert. Schließlich finden sich auch Stimmen, die das CISG für beide Seiten als die gegenüber dem BGB allgemein vorzugswürdige Regelung ansehen.

Die vorliegende Entscheidung des BGH liefert ein anschauliches Beispiel für die Unterschiede zwischen CISG und BGB und deren praktischen Auswirkungen in einer konkreten Vertragssituation.

##### ZUSAMMENFASSUNG

Die Beklagte, ein deutscher Automobilzulieferer, hatte von der ungarischen Klägerin maßgefertigte Spritzgusswerkzeuge bezogen, die mangelhaft waren. Nachdem Mängelbeseitigungsversuche der Klägerin erfolglos blieben, erklärte die Beklagte die Aufhebung der Verträge und verlangte Schadenersatz, u. a. wegen der für die eigene Mängelbeseitigung aufgewendeten Kosten. Die Klägerin hielt dagegen und erhob Klage auf Zahlung des Kaufpreises. Die Beklagte wandte die Vertragsaufhebung ein und erklärte teilweise die Aufrechnung mit Schadenersatzansprüchen.

Anders als die Vorinstanz hielt der BGH die Vertragsaufhebungen für unwirksam. Anknüpfend an seine frühere Rechtsprechung stellt der BGH strenge Anforderungen an das Vorliegen einer wesentlichen Vertragsverletzung im Sinne des Art. 25 CISG. Das Vorliegen eines schweren Mangels genüge nicht ohne Weiteres. Maßgeblich sei, ob wegen des Mangels das Erfüllungsinteresse des Käufers entfallen ist. Dies verneinte der BGH im konkreten Fall, da die Beklagte durch die Selbstvornahme der Mängelbeseitigung und den anschließenden Einsatz der Werkzeuge gezeigt habe, dass sie an einer Durchführung des Vertrags interessiert war. Gleichzeitig bejahte der BGH dem Grunde nach einen Schadenersatzanspruch der Beklagten wegen der Aufwendungen für deren eigene Mängelbeseitigung. Ein vorrangiges Nacherfüllungsrecht der Klägerin bestand nach Auffassung des BGH nicht. Schließlich bezog der BGH zu der umstrittenen Frage Stellung, ob sich die Aufrechnung von CISG-Ansprüchen nach CISG-internen Maßstäben oder nach unvereinheitlichtem nationalem Recht bestimmt. Der BGH schloss sich einer vermittelnden Ansicht an, wonach (nur) dann CISG-Maßstäbe gelten, wenn es um die Aufrechnung von Ansprüchen aus einem einheitlichen (CISG-)Vertragsverhältnis geht.

##### PRAXISFOLGEN

Die Entscheidung macht deutlich, dass sich pauschale Aussagen, das CISG sei für den Käufer, den Verkäufer oder für beide im Vergleich mit der BGB-Regelung generell vorteilhaft, regelmäßig nicht treffen lassen. Sie zeigt aber auch, dass es vor Abschluss eines Vertrags durchaus lohnenswert sein kann, einen genaueren Blick auf die Unterschiede der beiden Regelungskomplexe und die möglichen praktischen Auswirkungen zu werfen. Die drei Hauptaspekte des vorliegenden Falls bieten insoweit anschauliche Beispiele.

Hinsichtlich der Vertragsaufhebung erwies sich die Wahl des CISG für die klagende Verkäuferin zunächst als vorteilhaft. Bei Anwendung der BGB-Regelung hätte man wohl einen wirksamen Rücktritt durch die Beklagte annehmen können. Eine weitere Fristsetzung wäre nach § 440 BGB entbehrlich gewesen, und die im Vergleich mit dem recht strengen Wesentlichkeitserfordernis des Art. 25 CISG niedrigere Schwelle der Erheblichkeit gemäß § 323 Abs. 5 S. 2 BGB dürfte überschritten worden sein (vgl. zur Erheblichkeit zuletzt BGH, 28.5.2014 – VIII ZR 94/13, BB 2014, 1999 m. BB-Komm. Ayad).

In Bezug auf den Schadensersatzanspruch hat die Anwendung des CISG dagegen möglicherweise die Rechtsposition der beklagten Käuferin verbessert. Die Anspruchsvoraussetzungen wären nach dem BGB grundsätzlich strenger gewesen: Erstens gilt das allgemeine Verschuldenserfordernis – im Unterschied zur verschuldensunabhängig ausgestalteten CISG-Haftung. Zweitens ist im BGB der Vorrang der Nacherfüllung zugunsten des Verkäufers deutlich stärker ausgeprägt – einer erstattungsfähigen Selbstvornahme der Nacherfüllung durch den Käufer sind damit engere Grenzen gesetzt.

Das Aufrechnungsthema ist schließlich ein Beispiel für mögliche praktische Schwierigkeiten aus der Konzeption des CISG. Rechtsunsicherheiten können sich zunächst aus der Lückenhaftigkeit des CISG ergeben. So kann es an den „Randbereichen“ des CISG, z. B. bei Aufrechnung oder Abtretung, zu schwierigen Abgrenzungsfragen und komplexen Gemengelagen mit dem unvereinheitlichten nationalen Recht kommen. Würde man z. B. die verschiedenen Einzelverträge im vorliegenden Fall nicht als einheitliches Vertragsverhältnis einordnen, wäre die Konsequenz aus dem vom BGH gewählten Ansatz, dass die geltend gemachte Aufrechnung teilweise CISG-internen Maßstäben, teilweise ungarischem Recht unterliegen würde.

Als Fazit lassen sich allgemein zwei Praxisempfehlungen ableiten: Erstens sollten international tätige Unternehmen die Möglichkeit der (Ab-)Wahl des CISG prinzipiell immer im Hinterkopf behalten und im Einzelfall nach Abwägung der Vor- und Nachteile eine reflektierte Entscheidung treffen. Zweitens sollte die getroffene Entscheidung in vertragsgestalterischer Hinsicht sorgfältig umgesetzt werden. Dies betrifft zunächst die sorgfältige Formulierung eines beabsichtigten CISG-Ausschlusses. Zudem ist auch bei Nichtausschluss des CISG an das Thema Rechtswahl (und eine darauf abgestimmte Gerichtsstand- bzw. Schiedsklausel) zu denken. Sollen AGB Vertragsbestandteil werden, ist schließlich noch zu beachten, dass im Anwendungsbereich des CISG besondere Einbeziehungsvoraussetzungen gelten (vgl. dazu OLG Thüringen, 10.11.2010 – 7 U 303/10, BB-Entscheidungsreport v. Bodungen/Schnell, BB 2011, 468).

**Sebastian Schnell**, LL.M. (Queen Mary, London), ist Rechtsanwalt bei Hogan Lovells in München. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind das nationale und internationale Handels- und Vertriebsrecht einschließlich vertraglicher und regulatorischer Arbeit.



## Kanzleimonitor-Ranking

Mehrere Empfehlungen für "Vertragsrecht" bei Kanzleimonitor.de 2014/2015



Neben unserem Award als JUVE Kanzlei des Jahres für Vertrieb/Handel/Logistik hat sich auch im Rahmen der Studie "kanzleimonitor.de" 2014/2015, bei der Unternehmensjuristen aus 578 Unternehmen befragt wurden, unsere hohe Visibilität im Bereich "Vertragsrecht" nicht nur bestätigt, wir konnten diese sogar deutlich steigern und uns in mehreren Bereichen weiter hocharbeiten.

Mit Dr. Patrick Ayad stellen wir den am meisten empfohlenen Anwalt für "Vertragsrecht" in Deutschland. Im Rahmen der Umfrage äußert sich "kanzleimonitor.de" dazu wie folgt: "Auf der Liste der mehrfach genannten Anwälte ist ein klarer Favorit auszumachen."

Darüber hinaus stellt "kanzleimonitor.de" im Zuge der Umfrage für "Vertragsrecht" wie folgt fest: "Im Vergleich zur Vorjahresauswertung gibt es ebenfalls einige sehr interessante Veränderungen. So konnte beispielsweise die international agierende Anwalts-gesellschaft Hogan Lovells ihren Anteil gegenüber dem "kanzleimonitor.de" 2013/2014 mehr als verdoppeln [...]."

Bei den umsatzstärksten Unternehmen konnten wir uns als eine von nur zwei Kanzleien die Spitzenposition sichern und landen vor allem auch bei den General Counsels und sonstigen Syndici achtbare Empfehlungserfolge. Daneben wurde auch die Vertragsarbeit für verschiedene Branchen herausgestellt. Hogan Lovells gilt dabei als eine der am häufigsten empfohlenen Kanzleien für den Bereich Vertragsrecht in der Automobilbranche.

## Veranstaltungen

Rück- und Ausblick

### Logistik-Outsourcing – betriebswirtschaftliche und rechtliche Aspekte

Frankfurt, 25. November 2014

München, 4. Dezember 2014



Wie können Unternehmen feststellen, ob und in welchem Umfang das Outsourcing der Logistik für sie vorteilhaft wäre? Welche rechtlichen Rahmenbedingungen sind bei der strategischen Planung eines solchen Outsourcings zu beachten? Welche „juristischen Stolpersteine“ können die erfolgreiche Implementierung eines Logistik-Outsourcings ernsthaft gefährden?

Nach erfolgreicher Durchführung unserer Logistik-Outsourcing-Veranstaltung in Düsseldorf haben wir diese und weitere Fragen im Rahmen einer interdisziplinären Abendveranstaltung nun auch in Frankfurt und München beantwortet. Im Anschluss an die Vorstellung eines typischen Outsourcing-Projekts aus betriebswirtschaftlicher Sicht haben wir besonders erfolgskritische juristische Fragestellungen aus unterschiedlichen Rechtsgebieten aufgegriffen und analysiert.

Die Veranstaltung diente zugleich als Forum zum Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmern und richtete sich sowohl an warenwirtschaftlich tätige wie auch auf den Logistikbereich spezialisierte Unternehmen.

Bei Interesse an den Veranstaltungsunterlagen wenden Sie sich bitte an [commercial@hoganlovells.com](mailto:commercial@hoganlovells.com).

### EUROFORUM

#### Internationale Vertragsgestaltung für Wirtschaftsunternehmen

Zürich, 11. und 12. Dezember 2014



Die Hogan Lovells Partner Dr. Patrick Ayad, Handels- und Vertriebsrecht, und Karl Pörnbacher, Prozessführung und Schiedsverfahren, führten gemeinsam mit Dr. Mario Marti, Partner bei Kellerhals Anwälte in der Schweiz, sowie Dr. Mathias Gärtner, General Counsel EMEA für Honeywells Environmental and Combustion Controls und Sensing & Controls Sparten, im Dezember das Euroforum-Seminar "Internationale Vertragsgestaltung für Wirtschaftsunternehmen" durch, das aufgrund der großen Resonanz in Deutschland, wo dieses Seminar bereits in der 5. Auflage stattfand, jetzt auch in der Schweiz angeboten wurde.

Das Seminar richtete sich sowohl an Unternehmensjuristen als auch an Nicht-Juristen, die regelmäßig mit internationalen Verträgen befasst sind, z.B. Geschäftsführer, Einkaufs- und Vertriebsleiter sowie Vertragsmanager.

Bei Fragen zu dieser Veranstaltung wenden Sie sich bitte an Dr. Patrick Ayad ([patrick.ayad@hoganlovells.com](mailto:patrick.ayad@hoganlovells.com)).

## EUROFORUM

### Internationale Vertragsgestaltung für Wirtschaftsunternehmen

Wiesbaden, 7. und 8. Mai 2015

Hamburg, 24. und 25. September 2015



Wir dürfen Sie auf unser Euroforum-Seminar "Internationale Vertragsgestaltung für Wirtschaftsunternehmen" aufmerksam machen, das die Partner Thomas Salomon, Karl Pörnbacher und Dr. Patrick Ayad gemeinsam mit den Herren Dr. Mathias Gärtner (Hamburg), General Counsel EMEA für Honeywells Environmental and Combustion Controls und Sensing & Controls Sparten, und Stephan Rölleke (Wiesbaden), General Counsel Continental Automotive Divisions der Continental AG, durchführen. Aufgrund der großen Resonanz findet dieses Seminar bereits in der 6. Auflage statt.

Unser Seminar vermittelt Ihnen die Grundlagen der internationalen Vertragsgestaltung und hilft Ihnen, die unterschiedlichen Rechtssysteme zu verstehen. Wir vermitteln die notwendige Sicherheit und den entscheidenden Wettbewerbsvorteil im Umgang mit internationalen Verträgen.

Das Seminar richtet sich sowohl an Unternehmensjuristen als auch an Nicht-Juristen, die regelmäßig mit internationalen Verträgen befasst sind, z.B. Geschäftsführer, Einkaufs- und Vertriebsleiter sowie Vertragsmanager. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte der Broschüre auf unserer Website [www.hoganlovells.com](http://www.hoganlovells.com) oder [www.euroforum.de](http://www.euroforum.de).

Bei Fragen zu dieser Veranstaltung wenden Sie sich bitte an Dr. Patrick Ayad ([patrick.ayad@hoganlovells.com](mailto:patrick.ayad@hoganlovells.com)).

## Update Vertriebsrecht

### Aktuelle Rechtsentwicklungen im Handelsvertreter-, Franchise- und Vertragshändlerrecht

München, 10. Juni 2015

Hamburg, 17. Juni 2015



Mit unserer Veranstaltungsreihe Update Vertriebsrecht bringen wir Sie auf den neuesten Stand zu typischen praxisrelevanten Themen im Bereich des Vertriebsrechts. Wir werden unter anderem folgende Themen aus der aktuellen Rechtsprechung behandeln:

- Ein Dauerbrenner: Exklusivität und Wettbewerbsverbot in Vertriebsvereinbarungen
- Beschränkungen von Provisionsansprüchen bei Vermittlung von Dauerverträgen – Wie lange muss ich für Vermittlungen noch "blechen"?
- Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers – Vereinbarungen über die Übertragung von Kundendaten und Ausschluss des Anspruchs
- Ausgleichsanspruch des Franchisenehmers bei sog. Massengeschäften – und die Auswirkungen auf andere Vertriebspartner

Diskutieren Sie mit unseren Experten die aktuelle Rechtsprechung, deren praktische Auswirkungen und mögliche Lösungsansätze. Informieren Sie sich in entspannter Atmosphäre an einem unserer Standorte in München oder in Hamburg während eines Frühstücks.

Bei Interesse an den Veranstaltungsunterlagen wenden Sie sich bitte an [commercial@hoganlovells.com](mailto:commercial@hoganlovells.com).

# Veranstaltungen

## In-house Seminare



Zum Thema „Handels- und Vertriebsrecht“ bieten wir verschiedene In-house Seminare an, in welchen wir Ihre Rechtsabteilung bzw. Ihr Unternehmen detailliert und fokussiert zu den rechtlichen Herausforderungen in diesem Bereich schulen.

Die Schwerpunkte dieser Seminare passen wir selbstverständlich Ihren individuellen Bedürfnissen an, z. B.:

- Grundlagen der Vertragsgestaltung
- AGB und Standardverträge
- Flexible und krisenfeste Vertragsgestaltung
- Internationale Vertragsgestaltung
- UN-Kaufrecht, GEK und Incoterms
- Vertrieb, Transport und Logistik
- Vertrieb in Europa

Nähere Informationen zu Aufbau und Ablauf eines solchen In-house Seminars erläutern wir Ihnen gerne persönlich. Bitte zögern Sie nicht, uns anzusprechen!

Ihre Kontakte:

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

Partner  
Handels- und Vertriebsrecht, München  
T +49 (0)89 29012 216  
patrick.ayad@hoganlovells.com

**Thomas Salomon, LL.M. (UoI)**

Partner  
Handels- und Vertriebsrecht, Hamburg  
T +49 (0)40 41993 287  
thomas.salomon@hoganlovells.com

## Unsere Expertise im Bereich Handels- und Vertriebsrecht

### Ein Überblick des Praxisbereichs

Mit dem Praxisbereich "Handels- & Vertriebsrecht" besitzt Hogan Lovells ein spezialisiertes Team für Handels- und Vertriebsrecht sowie regulatorische Fragestellungen.

Durch die Bündelung unserer handels- und vertriebsrechtlichen Expertise nehmen wir unter den großen internationalen Sozietäten eine Vorreiterrolle ein. Diese Konzentration ermöglicht nicht nur eine noch bessere fachliche Spezialisierung, sondern auch eine gezielte Fokussierung auf einzelne Branchen, wie z.B. Industriegüter, Konsumgüter sowie Lebensmittel und Life Sciences. Die zudem enge Zusammenarbeit mit weiteren Praxisbereichen – insbesondere mit Produkthaftung und Prozessführung, Gewerblicher Rechtsschutz, Kartellrecht sowie Gesellschaftsrecht/M&A – garantiert eine umfassende Rechtsberatung aus einer Hand.

Der deutsche Praxisbereich Handels- und Vertriebsrecht sitzt an den Standorten München und Hamburg. Darüber hinaus ist er in allen wichtigen europäischen Jurisdiktionen wie auch in den USA und Asien stark vertreten und gewährleistet so auch grenzüberschreitend eine ganzheitliche Beratung.

#### Beratungsschwerpunkte:

- Gestaltung, Überarbeitung, Verhandlung und Auslegung kommerzieller Verträge aller Art (Entwicklung, Herstellung, Einkauf, Verkauf, Vertrieb, Marketing, Transport und Logistik, Leasing, Kooperationen) vor dem Hintergrund des nationalen und internationalen Handels- und Vertriebsrechts.
- Liefer-, Qualitätssicherungs- und Gewährleistungsvereinbarungen sowie Einschätzung und Bewertung daraus resultierender Ansprüche.
- Nationales und internationales Handels- und Vertriebsrecht, einschließlich UN-Kaufrecht, europäisches Kaufrecht und Incoterms.
- Internationale Vertragsgestaltung (vor allem im Vergleich zum angloamerikanischen Rechtssystem) sowie flexible und krisenfeste Vertragsgestaltung.
- Beratung zu regulatorischen Fragen bei der Herstellung, dem Einkauf und dem Vertrieb von Produkten, insbesondere zu europarechtlichen Vorgaben und deren nationaler Umsetzung, z. B. im Bereich des Chemikalien- und Umweltrechts sowie Außenhandelsrechts.

- Begleitung von Transaktionen und Joint Ventures, einschließlich Gestaltung und Verhandlung aller operativer Vereinbarungen sowie anschließender Begleitung des operativen Geschäfts.

#### Ihre Ansprechpartner:



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

Partner  
Handels- und Vertriebsrecht, München  
T +49 (0)89 29012 216  
patrick.ayad@hoganlovells.com



##### **Thomas Salomon, LL.M. (UoI)**

Partner  
Handels- und Vertriebsrecht, Hamburg  
T +49 (0)40 41993 287  
thomas.salomon@hoganlovells.com



##### **Dr. Jörg Schickert**

Partner  
Handels- und Vertriebsrecht, München  
T +49 (0)89 29012 198  
joerg.schickert@hoganlovells.com

"Eine im Vertriebsrecht führende Kanzlei, die immer mehr die Früchte ihres bemerkenswert strategischen Aufbaus erntet." *JUVE Handbuch, 2014/15.*

"Sehr strategisch und engagiert haben sich die Vertriebsspezialisten der Kanzlei zuletzt viel Respekt im Markt erarbeitet." *JUVE Handbuch, 2014/15.*

"Eine im Vertriebsrecht führende Kanzlei, die ihren Erfolgskurs des vergangenen Jahres fortsetzt." *JUVE Handbuch, 2013/14.*

"Stärker als bei vielen Wettbewerbern war ihre Arbeit durch die Begleitung großer Projekte namhafter Mandanten geprägt." *JUVE Handbuch, 2012/13.*

"Eine führende Praxis im Vertriebsrecht, die v.a. dort ihre Stärken hat, wo es um grenzüberschreitende Vertragsgestaltung und Vertriebsverträge in mehreren Ländern geht." *JUVE Handbuch, 2011/12.*

# Unsere Expertise im Bereich Handels- und Vertriebsrecht

## Eine Auswahl unserer Referenzen



### Aerospace

- Beratung eines **namhaften Flugzeugherstellers** zum Verkauf von Business-Jets in Europa sowie zu wettbewerbsrechtlichen Aspekten.
- Beratung eines **international tätigen Flugzeuglieferanten** zu grosvolumigen Lieferbeziehungen mit führenden Flugzeugherstellern.



### Automotive

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



### Chemicals

- Beratung von **Advent International** beim Erwerb der H.C. Starck GmbH von der Bayer AG sowie der Oxo- und Derivate-Sparte von der Celanese AG.
- Beratung eines **global tätigen Chemieunternehmens** zu mehreren grosvolumigen Lieferverträgen in Europa, USA und Asien sowie zu regulatorischen Anforderungen beim Vertrieb.



### Consumer Goods

- Umfassende Beratung eines **Lebensmittelherstellers** zur Zusammensetzung, Kennzeichnung und Bewerbung des Sortiments sowie Begleitung von Produkteinfuhungen.
- Beratung eines **namhaften Luxusartikelherstellers** zur Beendigung einer strategisch wichtigen Vertriebsbeziehung mit einem langjährigen Vertriebspartner in der DACH-Region.



### Electronics

- Laufende Beratung eines **Weltmarktfuhers für elektronische Konsumgüter** zur Restrukturierung des Vertriebs in EMEA, zu Handlervereinbarungen, zum Outsourcing von Reparaturleistungen sowie zu regulatorischen Fragen.
- Beratung eines **europäischen Marktfuhers für elektronische Haushaltsgeräte** bei der Umstrukturierung des Vertriebssystems und Einführung eines neuen Bonussystems in Europa.



### Energy

- Beratung eines **führenden Anbieters für Solaranlagen** zur Vertragsgestaltung mit Lohnherstellern und Lieferanten im Hinblick auf Mängel- und Produkthaftungsrisiken.
- Umfassende Beratung eines **Anbieters von Gründungsstrukturen für Offshore-Windenergieanlagen** zu Lieferverträgen für die Basiskonstruktion von Windanlagen.



### Industrials

- Beratung eines **weltweit führenden Industrielieferers** zu einem grosvolumigen Projekt betreffend das Outsourcing von Transport- und Logistikleistungen.
- Beratung eines **weltweit führenden Herstellers von Industrierobotern** bei der Erstellung und Verhandlung mehrerer Entwicklungs-, Produktions-, Vertriebs- und Lizenzverträge.



### Life Sciences

- Compliance-Beratung **internationaler Arzneimittel- und Medizinprodukteunternehmen** bei der Zusammenarbeit mit Ärzten, Kliniken und Partnern im Gesundheitswesen.
- Regelmaige Beratung mehrerer **internationaler Pharmaunternehmen** zu allen regulatorischen und vertraglichen Fragen sowie zur Beendigung von Vertriebsverträgen.



### Weitere

- Beratung eines **global tätigen Unternehmens im Bereich Real Estate** zu verschiedenen Einkaufs- und Leasingverträgen betreffend Investitionsgüter.
- Beratung eines **europäischen Eisenbahnunternehmens** zu mehreren Einkaufs-, Verkaufs- und Leasingverträgen betreffend Lokomotiven sowie zu regulatorischen Fragen.

## Hogan Lovells Newsletter

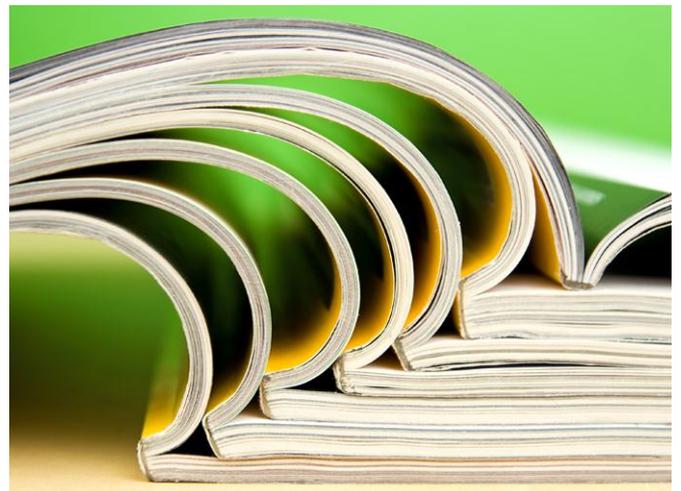
Hogan Lovells veröffentlicht in regelmäßigen Abständen Newsletter, welche Sie über neueste Entwicklungen in verschiedenen Rechtsbereichen sowie Industriesektoren informieren. In kompakter Form geben Ihnen diese einen Überblick über die neuesten Gesetze und aktuelle Rechtsprechung. Gleichzeitig machen wir Sie auf interessante Publikationen und Veranstaltungen aufmerksam.

Wenn Sie einen unserer kostenfreien Newsletter erhalten möchten und noch nicht auf unserer Mailingliste sind, wenden Sie sich bitte an:

[commercial@hoganlovells.com](mailto:commercial@hoganlovells.com)

Aktuell erscheinen regelmäßig die folgenden Newsletter von Hogan Lovells:

- Arbeitsrecht
- Automotive
- Capital Markets
- Chemie
- Commercial
- Compliance
- Corporate
- Energy
- Financial Services
- Immobilienrecht
- Infrastructure, Public and Projekt Finance
- Public Sector
- TMT





## www.hoganlovells.com

---

Hogan Lovells hat Büros in:

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

Hogan Lovells International LLP ist als Limited Liability Partnership unter OC 323639 in England und Wales registriert. Registersitz: Atlantic House, Holborn Viaduct, London EC1A 2FG.

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

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

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

©Hogan Lovells 2015. Alle Rechte vorbehalten.

\*Kooperationsbüros