

# Commercial Bulletin

Mai 2016

---

## Inhalt

<b>Editorial</b>	1
<b>Beiträge</b>	
Informationen über alternative Streitbeilegung zwischen Unternehmern und Verbrauchern	2
EU-Kommission schlägt neues Vertragsrecht für den Online-Handel vor	4
Das neue Elektroggesetz	6
"Implementation Day" – Der Anfang vom Ende der Sanktionen gegen den Iran	9
<b>Aktuelle praxisrelevante Rechtsprechung</b>	12
<b>Rankings und Empfehlungen</b>	18
<b>Veranstaltungen</b>	20
<b>Unsere Expertise im Bereich Handels- und Vertriebsrecht</b>	23

---

MAI

2016

---

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 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.

# Informationen über alternative Streitbeilegung zwischen Unternehmen und Verbrauchern

## HINTERGRUND

Sowohl die kürzlich in nationales Recht umgesetzte Richtlinie (EU) 2013/11 über alternative Streitbeilegung in Verbraucherangelegenheiten ("**ADR RL**") als auch die kürzlich in Kraft getretene Verordnung (EU) 524/2013 über Online-Streitbeilegung in Verbraucherangelegenheiten ("**ODR VO**") führen Regelungen zur alternativen Streitbeilegung innerhalb der Europäischen Union ein. Dazu gehören auch neue Informationspflichten, die für sämtliche Unternehmen von praktischer Relevanz sind.

Die ADR RL wurde vor dem Hintergrund erlassen, dass sich bei niedrigen Streitwerten die Anrufung von Zivilgerichten häufig nicht lohnt und in vielen Mitgliedstaaten keine ausreichenden Schlichtungsstellen vorhanden sind. Verbraucher sollen ohne Kostenrisiko abseits der staatlichen Gerichtsbarkeit Rechtsschutz gegen Unternehmen suchen können. Unternehmen sollen im Interesse eines verbesserten Kundenservice an der Verbraucherschlichtung teilnehmen. Der Bundestag hat am 3. Dezember 2015 in Umsetzung der ADR Richtlinie das Verbraucherstreitbeilegungsgesetz ("**VSBG**") beschlossen (Gesetzesbeschluss des Deutschen Bundestages Drs. 3/16). Der Bundesrat hat in der Sitzung vom 29. Januar 2016 beschlossen, den Vermittlungsausschuss nicht anzurufen (Beschluss des Bundesrates Drs. 3/16). Das VSBG ist im Februar 2016 im Bundesgesetzblatt verkündet worden (BGBl. 2016 I Nr. 9, S. 254). Wesentliche Teile des VSBG werden damit nach Verkündung zum 1. April 2016 in Kraft treten, wobei die im Gesetz enthaltenen Informationspflichten für die Unternehmer erst zum 1. Februar 2017 verbindlich werden. Im Grundsatz ist die Teilnahme an außergerichtlicher Streitbeilegung nach dem VSBG für den Unternehmer freiwillig, sofern sich keine Verpflichtung aus Spezialgesetzen ergibt; eine solche könnte sich zum Beispiel aus § 47a TKG ergeben.

Die ODR Verordnung ist am 9. Januar 2016 in Kraft getreten. Ziel der ODR VO ist es, Streitigkeiten zwischen Verbrauchern und Unternehmen in online Angelegenheiten zukünftig schneller und kostengünstiger durch außergerichtliche Streitbeilegung beizulegen. Über eine zentrale Plattform zur Online-Streitbeilegung ("**OS-Plattform**") soll sowohl Online-Händlern als auch Verbrauchern im Streitfall die Möglichkeit gegeben wer-

den, nationale Stellen für die alternative Streitbeilegung ("**AS-Stellen**") anzurufen. Die ODR VO soll in Ergänzung der ADR RL eine Möglichkeit bieten, Streitigkeiten insbesondere bei grenzüberschreitenden Online-Geschäften vollständig elektronisch beizulegen.

## INFORMATIONSPFLICHTEN NACH DEM VSBG

§ 36 VSBG sieht eine allgemeine Informationspflicht für Unternehmer vor. Nach § 36 Abs. 1 VSBG muss der Unternehmer den Verbraucher informieren, "*inwieweit er bereit ist oder verpflichtet ist, an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle teilzunehmen*", sowie auf die Verbraucherschlichtungsstelle hinweisen. Die Informationspflicht besteht also unabhängig davon, ob der Unternehmer an der alternativen Streitbeilegung teilnimmt oder nicht. Kritisiert wurde an dieser Regelung zwar bereits im Vorfeld, dass die Pflicht zur Mitteilung über die Nicht-Teilnahme über Art. 13 Abs. 1 der ADR RL hinausgehe (Empfehlung der Ausschüsse/BR Drs. 258/1/15, S. 51). Dennoch hat sich der Bundestag dafür entschieden, dass auch in diesem Fall informiert werden muss.

Nach § 36 Abs. 2 VSBG müssen die Informationen (1) auf der Webseite erscheinen und (2) "*zusammen mit [den] Allgemeinen Geschäftsbedingungen [des Unternehmers] gegeben werden*". Unklar bleibt insofern, ob die Informationen neben der Anzeige auf der Webseite zusätzlich in den AGB gegeben werden müssen (das scheint das generelle Verständnis, zum Beispiel BT Drs. 18/5089, S. 75; Empfehlung der Ausschüsse/BR Drs. 258/1/15, S. 52). Aus dem Wortlaut lässt sich eine Pflicht zur Information in den AGB jedoch nicht entnehmen. § 36 Abs. 1 VSBG spricht davon, dass die Informationen "*zusammen mit*" den AGB gegeben werden müssen. Dieses Merkmal ist erfüllt, wenn die Information in den AGB gegeben wird. Der Wortlaut schließt aber an sich nicht aus, dass die Information zum Beispiel in den Einbeziehungshinweis aufgenommen wird, der auf die Geltung der AGB verweist. Eventuell wird es aber der sicherste Weg sein, die erforderlichen Informationen auf der Webseite und in die AGB aufzunehmen. Es lohnt sich, insofern die Entwicklung zu verfolgen. Wie gesagt, es bleibt noch Zeit, bis die Informationspflicht in Kraft tritt.

## INFORMATIONSPFLICHTEN NACH DER ODR VO

Nach Art. 14 Abs. 1 ODR VO sind in der Union niedergelassene Unternehmer, die entgeltliche Online-Kaufverträge oder Online-Dienstleistungsverträge abschließen, sowie in der Union niedergelassene Online-Marktplätze verpflichtet, auf ihren Websites einen für Verbraucher leicht zugänglichen Link zur OS-Plattform einzustellen (<http://ec.europa.eu/consumers/odr/>). Zudem muss eine E-Mail Adresse für Verbraucherbeschwerden angegeben werden. Diese sollte zusammen mit dem Link zur OS-Plattform deutlich erkennbar auf der Website platziert werden. Die Verpflichtung gilt unabhängig davon, ob eine Teilnahme an außergerichtlicher Streitbeilegung beabsichtigt ist.

Sofern eine Verpflichtung zur Teilnahme an einer außergerichtlichen Streitbeilegung besteht oder der Unternehmer freiwillig eine alternative Streitbeilegung anbietet, ist gemäß Art. 14 Abs. 2 ODR VO auf der Website sowie, falls das Angebot über E-Mail erfolgt, in dieser E-Mail ein Link zur OS-Plattform einzustellen. Zudem sind diese Informationen auch in die AGB aufzunehmen. Eine Verpflichtung, an einer außergerichtlichen Streitbeilegung teilzunehmen, kann sich wiederum aus Spezialgesetzen ergeben (etwa § 47a TKG).

## PRAXISRELEVANZ

Die neuen Informationspflichten müssen von Unternehmen umgesetzt werden, um mögliche rechtliche Konsequenzen zu vermeiden. Dabei ist es im Hinblick auf die ODR VO den Mitgliedsstaaten überlassen, Sanktionen für Verstöße gegen die neue Informationspflicht zu erlassen. Diese müssen "wirksam, verhältnismäßig und abschreckend" sein. Im VSBG wurde jedoch kein eigenständiges Sanktionsregime für einen Verstoß gegen die Informationspflichten aufgenommen. Allerdings könnten die Gerichte in Deutschland in den Informationspflichten eine Marktverhaltensregelung im Sinne von § 3a UWG sehen, so dass Abmahnungen möglich sind.

## Die Autoren:



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



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

## EU-Kommission schlägt neues Vertragsrecht für den Online-Handel vor

Die EU-Kommission veröffentlichte im Dezember 2015 ihre Vorschläge für zwei neue EU-Richtlinien zur Harmonisierung des Vertragsrechts für den Online-Handel. Der erste Richtlinienentwurf betrifft die Bereitstellung digitaler Inhalte (*Vorschlag für eine Richtlinie über bestimmte vertragsrechtliche Aspekte der Bereitstellung digitaler Inhalte*, COM (2015) 634 final), der zweite den Online-Handel mit Waren (*Vorschlag über bestimmte vertragsrechtliche Aspekte des Online-Warenhandels und anderer Formen des Fernabsatzes von Waren*, COM (2015) 635 final).

Mit den neuen Vorschlägen konkretisiert die Kommission ihre Strategie für den Digitalen Binnenmarkt, deren Ziel ein besserer europaweiter Zugang von Verbrauchern und Unternehmen zu Waren und Dienstleistungen über das Internet ist. Die nun vorgeschlagenen Richtlinien sollen dabei die nach Ansicht der Kommission wichtigsten Hindernisse für den grenzübergreifenden Online-Handel in der EU beseitigen: das bestehende fragmentierte Verbrauchervertragsrecht mit hohen Kosten für Unternehmen und das niedrige Vertrauen der Verbraucher in Online-Käufe im Ausland.

Die Verbraucher sollen nach den Vorschlägen der Kommission von einem besseren Verbraucherschutz profitieren. Bei der Bereitstellung von digitalen Inhalten sollen den Verbrauchern unter anderem die folgenden Regelungen zugutekommen:

- Der Verkäufer haftet für Mängel der bereitgestellten digitalen Inhalte, und zwar grundsätzlich zeitlich unbegrenzt (begründet wird dies damit, dass digitale Inhalte keinem Verschleiß unterliegen).
- Es wird vermutet, dass ein bestehender Mangel bereits bei Bereitstellung des digitalen Inhalts vorlag. Das Gegenteil hat der Verkäufer zu beweisen (Beweislastumkehr).
- Dem Verbraucher stehen bei langfristigen Verträgen und Änderungen der digitalen Inhalte durch den Verkäufer bestimmte einseitige Beendigungsrechte zu.

Beim Online-Handel mit Waren sollen unter anderem die folgenden Verbraucherschutzregelungen gelten:

- Die Frist für die Umkehr der Beweislast dafür, dass ein bestehender Mangel bereits bei Lieferung der Ware bestand, wird auf zwei Jahre verlängert. Nach deutschem Recht beträgt diese Frist derzeit sechs Monate (vgl. § 476 BGB). Nach dem Vorschlag der Kommission wäre es also regelmäßig Sache des Verkäufers, nachzuweisen, dass ein später auftretender Mangel bei Übergabe noch nicht vorlag.
- Dass für Verbraucher Rügeobliegenheiten bestehen, bei deren Nichtbeachtung der Verbraucher seine Rechte wegen der betreffenden Mängel verlieren würde, soll nach dem neuen Richtlinienvorschlag ausgeschlossen sein. Nach Aussage der Kommission sehen die nationalen Rechte einiger EU-Mitgliedsstaaten solche Rügeobliegenheiten für Verbraucher derzeit vor (nach deutschem Recht gibt es eine solche Obliegenheit allerdings nur im Bereich des Handelskaufs, vgl. § 377 HGB).
- Auch wegen geringfügigen Mängeln soll dem Verbraucher – sofern die weiteren Voraussetzungen erfüllt sind – ein Recht zum Rücktritt vom Kaufvertrag und zur Rückforderung des Kaufpreises zustehen. Nach derzeitiger Rechtslage in Deutschland ist ein Rücktritt wegen unerheblichen Mängeln ausgeschlossen (vgl. § 323 Abs. 5 Satz 2 BGB).

Für Unternehmen sollen die vorgeschlagenen Regelungen – quasi als Gegenleistung für den verbesserten Verbraucherschutz – durch den damit verbundenen Harmonisierungseffekt Vorteile mit sich bringen. So soll die Vereinheitlichung der derzeit fragmentierten Rechtsvorschriften innerhalb der EU den Anpassungsbedarf für grenzübergreifend tätige Unternehmen verringern und damit größere Rechtssicherheit sowie Kostenersparnisse bewirken.

Mit den Richtlinien-Vorschlägen für ein neues Vertragsrecht für den Online-Handel wagt die Kommission einen weiteren Vorstoß mit dem Ziel einer weitergehenden Harmonisierung des Verbrauchervertragsrechts in Europa. Ob die nun vorgeschlagenen Regelungen eines Tages tatsächlich Wirklichkeit werden, bleibt allerdings abzuwarten. Angesichts des vorgeschlagenen hohen

Verbraucherschutz-niveaus und des damit verbundenen Eingriffs in bestehende nationale Vertragsrechtsordnungen dürfte mit Gegenwehr aus der Wirtschaft und aus den Mitgliedsstaaten zu rechnen sein. Dies zeigt auch die Erfahrung aus früheren Vorhaben der Kommission in diesem Bereich, insbesondere im Zusammenhang mit dem Kommissionsvorschlag eines Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts (GEK) und der Verbraucherrechterichtlinie (Richtlinie 2011/83/EU). In beiden Fällen konnte die Kommission nach sehr kontroversen Beratungen ihre ursprünglichen Vorschläge nicht realisieren.

Wie werden die weiteren Entwicklungen in diesem Bereich für Sie im Auge behalten.

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

---

# Das neue Elektroggesetz

## 1. HINTERGRUND

Am 24. Oktober 2015 ist in Deutschland die Novellierung des Gesetzes über das Inverkehrbringen, die Rücknahme und die umweltverträgliche Entsorgung von Elektro- und Elektronikgeräten (das "**neue ElektroG**") in Kraft getreten. Das neue ElektroG dient der längst erforderlichen Umsetzung der "**WEEE-Richtlinie**" (Richtlinie 2012/19/EU vom 4. Juli 2012), die bereits am 13. August 2012 in Kraft getreten ist und von den EU-Mitgliedstaaten bis spätestens zum 14. Februar 2014 in nationales Recht umzusetzen war. Nachdem Deutschland diese Frist nicht eingehalten hatte, leitete die EU-Kommission im März 2014 ein förmliches Vertragsverletzungsverfahren ein, um Deutschland zur schnellstmöglichen Umsetzung anzuhalten (wir berichteten dazu in früheren Commercial Bulletins). Das Gesetzgebungsverfahren zog sich dennoch in die Länge und fand erst am 23. Oktober 2015 mit der Verkündung des neuen ElektroG im Bundesgesetzblatt seinen Abschluss.

"WEEE" steht für "Waste Electrical and Electronic Equipment" bzw. "Elektro- und Elektronik-Altgeräte". Die WEEE-Gesetzgebung ist Teil des Abfallrechts und bildet zusammen mit der RoHS-Richtlinie ("Restriction of Hazardous Substances" bzw. "Beschränkung gefährlicher Stoffe") den Kern der für Elektrogeräte in Europa geltenden regulatorischen Anforderungen. Das neue ElektroG legt somit die Anforderungen an die Produktverantwortung für Elektro- und Elektronikgeräte fest. Es bezweckt vorrangig die Vermeidung von Abfällen von Elektro- und Elektronikgeräten und darüber hinaus die Vorbereitung zur Wiederverwendung, das Recycling und andere Formen der Verwertung solcher Abfälle, um die zu beseitigende Abfallmenge zu reduzieren und dadurch die Effizienz der Ressourcennutzung zu verbessern. Um diese abfallwirtschaftlichen Ziele zu erreichen, soll das Gesetz das Marktverhalten der Verpflichteten regeln.

## 2. PRAXISRELEVANTE ÄNDERUNGEN

Das neue ElektroG bringt mit der Umsetzung der neuen WEEE-Richtlinie einige wesentliche Änderungen mit sich. Im Folgenden wollen wir Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Neuerungen geben.

### 2.1 Erweiterung des sachlichen Anwendungsbereichs

Das neue ElektroG sieht entsprechend der WEEE-Richtlinie eine schrittweise Erweiterung seines sachlichen Anwendungsbereichs vor, bis hin zu einem sog. offenen Anwendungsbereich. Bis zum 14. August 2018 fallen nur diejenigen Elektro- und Elektronikgeräte in den Anwendungsbereich des ElektroG, die einer der zehn in der Anlage zum Gesetz genannten Kategorien zugeordnet werden können. Dazu gehören in Abweichung zum bisherigen Elektroggesetz ab dem 1. Februar 2016 auch Photovoltaikmodule und Leuchten aus privaten Haushalten. Ab dem 15. August 2018 gilt der "offene Anwendungsbereich". Ab diesem Zeitpunkt gilt das neue ElektroG für "sämtliche" Elektro- und Elektronikgeräte. Die dennoch erfolgende Einordnung in sechs Kategorien ist dann mit keiner Begrenzung des Anwendungsbereichs mehr verbunden, da die Auffangkategorien Nr. 4 "Großgeräte" und Nr. 5 "Kleingeräte" letztlich alle Geräte erfassen.

Vom sachlichen Anwendungsbereich des neuen ElektroG sind sowohl im Übergangszeitraum als auch im offenen Anwendungsbereich, also nach dem 15. August 2018, einige ausdrücklich genannte Fälle ausgenommen. Zwar erhöht sich im neuen ElektroG in Umsetzung der WEEE-Richtlinie die Anzahl der expliziten Ausnahmen, jedoch dürfte dies in der Praxis angesichts des zukünftig geltenden offenen Anwendungsbereichs letztlich keine großen Auswirkungen haben. Das bisherige Elektroggesetz erfasste diese speziellen Fälle auch nur dann, wenn sie von den in der Anlage genannten Kategorien erfasst wurden. Dies dürfte bei den meisten neuen Ausnahmen nur selten bis gar nicht der Fall gewesen sein, wie z.B. bei Ausrüstungsgegenständen für einen Einsatz im Weltraum, ortsfeste Großanlagen und bei Geräten, die ausschließlich zu Zwecken der Forschung und Entwicklung speziell entworfen wurden und nur auf zwischenbetrieblicher Ebene bereitgestellt werden

Die Erweiterung des Anwendungsbereichs führt dazu, dass auch bislang von den WEEE-Pflichten nicht betroffene Unternehmen in Zukunft genau prüfen müssen, ob ihre Produkte nicht doch dem Anwendungsbereich des neuen ElektroG unterfallen. Auch wenn das neue ElektroG hierzu Übergangsfristen vorsieht, ist die Kom-

plexität der Herstellerpflichten nach dem ElektroG und der mit ihrer Erfüllung verbundene Aufwand nicht zu unterschätzen.

## 2.2 Neu gefasster Herstellerbegriff und Herstellerregistrierung

Ein zentrales Konzept der WEEE-Regelungen im neuen ElektroG ist das Prinzip der Herstellerverantwortung. Dabei wird über die Konzeption, Produktion und das Inverkehrbringen hinaus der Pflichtenkreis des Herstellers auf die Rücknahme und umweltgerechte Entsorgung seiner Produkte erstreckt. Von besonderer Praxisrelevanz ist somit die Frage, wer als Hersteller in diesem Sinne und damit Adressat der WEEE-Pflichten anzusehen ist. Die WEEE-Richtlinie hat den Begriff des Herstellers neu konzipiert, insbesondere in Bezug auf grenzüberschreitende Vertriebskonstellationen.

Hersteller nach dem neuen ElektroG ist jede natürliche oder juristische Person, die unabhängig von der Verkaufsmethode (einschließlich der Fernkommunikationstechnik):

- Elektro- und Elektronikgeräte unter eigenem Namen oder eigener Marke herstellt oder herstellen lässt und in Deutschland anbietet;
- Elektro- und Elektronikgeräte anderer Anbieter unter eigenem Namen oder eigener Marke in Deutschland anbietet oder gewerbsmäßig weiterverkauft (sofern nicht der Markenname des Herstellers auf dem Gerät erscheint);
- Elektro- und Elektronikgeräte, die aus einem Drittland oder anderen EU-Mitgliedstaat eingeführt sind erstmals in Deutschland auf dem Markt anbietet; oder
- in Deutschland Elektro- und Elektronikgeräte unter Verwendung von Fernkommunikationsmitteln direkt Endnutzern anbietet und in einem anderen EU-Mitgliedstaat oder einem Drittland niedergelassen ist.

Das neue ElektroG übernimmt damit den neuen Herstellerbegriff der WEEE-Richtlinie zwar weitgehend inhaltsgleich, ergänzt ihn jedoch in einem wesentlichen Aspekt. Das neue ElektroG knüpft an das "Anbieten" und damit an einen früheren Zeitpunkt an, als die WEEE-Richtlinie und das bisherige Elektroggesetz, die auf ein "Inverkehrbringen" abstellen. "Anbieten" ist das gewerbsmäßig auf den Abschluss eines Kaufvertrags gerichtete Präsentieren oder öffentliche Zugänglichmachen von Geräten in Deutschland, einschließlich der Aufforderung, ein Angebot abzugeben. Der Gesetzgeber begründet diese Erweiterung damit, dass den Hersteller bereits vor dem "Inverkehrbringen" zentrale Ver-

pflichtungen wie Registrierung und Garantienachweis treffen.

Mit dem neuen ElektroG können sich bei der Stiftung Elektro-Altgeräte Register (EAR) in Deutschland nur noch Hersteller registrieren lassen, die eine Niederlassung in Deutschland haben. Hersteller ohne Niederlassung in Deutschland müssen einen Bevollmächtigten benennen, der an Stelle des tatsächlichen Herstellers die erforderliche Registrierung beantragt. Bevollmächtigter kann nur eine in Deutschland niedergelassene Rechtsperson sein.

Die Pflicht zur Benennung eines Bevollmächtigten besteht insbesondere in den Fällen des grenzüberschreitenden Versandhandels, d.h. zum einen für ein Unternehmen in einem Drittland oder einem anderen EU-Mitgliedsstaat, das mittels Fernkommunikation seine Geräte gegenüber Endnutzern in Deutschland direkt anbietet. Zum anderen sieht das neue ElektroG eine solche Pflicht jedoch auch für den umgekehrten Fall eines in Deutschland niedergelassenen Unternehmens vor, das Geräte mittels Fernkommunikation unmittelbar gegenüber Endnutzern in einem anderen EU-Mitgliedsstaat bereitstellt. Ein Bevollmächtigter ist dann in diesem Mitgliedstaat zu benennen.

Der Bevollmächtigte tritt nach Benennung durch den Hersteller vollumfänglich in dessen Pflichten ein und ist damit auch im Außenverhältnis gegenüber den Behörden potentieller Adressat der Ordnungswidrigkeitenverfolgung. Eine entsprechende Übertragung der Herstellerpflichten auf Dritte ist jedoch grundsätzlich nicht möglich in Fällen, in denen eine Pflicht zur Benennung eines Bevollmächtigten nach dem Gesetz nicht besteht: nach der Gesetzesbegründung und dem Gesetzeswortlaut kann ein Bevollmächtigter wohl nur von einem Hersteller benannt werden, der über keine Niederlassung in Deutschland verfügt.

Der Bevollmächtigte ist zu unterscheiden von der zulässigen Beauftragung eines Dritten, auf den die Verantwortung für die Herstellerpflichten im Außenverhältnis zwar nicht übertragen werden kann, der aber im Innenverhältnis eingesetzt werden kann, um den Hersteller bei der Erfüllung dessen Pflichten zu unterstützen.

## 2.3 Pflichten für den Vertreiber

Neben Herstellern können auch Vertreiber bestimmte WEEE-Verpflichtungen treffen. "Vertreiber" ist nach dem neuen ElektroG jede natürliche oder juristische Person, die Elektro- und Elektronikgeräte anbietet oder auf dem Markt bereitstellt. Auch hier vertritt der deutsche Gesetzgeber ein weiteres Verständnis als die WEEE-Richtlinie, die lediglich an die Bereitstellung auf den Markt anknüpft.

Vertreiber ist dabei nur derjenige, der Elektro- oder Elektronikgeräte anbietet oder auf dem Markt bereitstellt, die bereits zuvor in Deutschland in Verkehr gebracht wurden. Der Vertreiber im Sinne des ElektroG gilt als Hersteller (und ist damit zur Registrierung verpflichtet), wenn er vorsätzlich oder fahrlässig neue Elektro- und Elektronikgeräte nicht oder nicht ordnungsgemäß registrierter Hersteller oder von Herstellern, deren Bevollmächtigte nicht oder nicht ordnungsgemäß registriert sind, zum Verkauf anbietet.

Von großer praktischer Bedeutung ist die Einführung zwingender Rücknahmepflichten für Vertreiber nach dem neuen ElektroG entsprechend der WEEE-Richtlinie. Vertreiber mit einer Verkaufsfläche von mindestens 400 Quadratmetern unterliegen in zweierlei Hinsicht Rücknahmepflichten:

- Es besteht eine sog. "1:1 Rücknahmepflicht", nach der der Vertreiber ein Altgerät zurückzunehmen hat, wenn ein neues Elektro- oder Elektronikgerät erworben wird, das von gleichwertiger Art ist und dieselben Funktionen erfüllt.
- Daneben besteht eine sog. "0:1 Rücknahmepflicht" nach der Altgeräte auch ohne Erwerb eines neuen Geräts zurückzunehmen sind, solange sie in keiner Abmessung größer als 25 cm sind.

Diese Verpflichtung besteht insbesondere auch für den Handel unter Verwendung von Fernkommunikationsmitteln. Lager- und Versandfläche gelten dann als Verkaufsfläche. Vertreiber haben allerdings noch eine Übergangsfrist von neun Monaten um eine solche Rücknahme zu organisieren.

#### 2.4 Strengere Sammelquoten und Zielvorgaben für die Verwertung

Das neue ElektroG setzt die in der WEEE-Richtlinie enthaltenen politisch kontrovers diskutierten Zielvorgaben zu Sammlung und Verwertung um. Die Sammelquoten werden ab dem Jahr 2016 schrittweise erhöht. Bis Ende 2015 bleibt es zunächst bei der bisherigen Sammelquote von durchschnittlich mindestens 4 kg pro Einwohner pro Jahr an Altgeräten aus privaten Haushalten. Ab 2016 gilt eine Mindestsammelquote von 45% (bezogen auf die Gewichtsmenge der in den drei Vorjahren durchschnittlich in den Verkehr gebrachten Geräte) und ab 2019 erhöht sich die Mindestsammelquote auf 65%. Angehoben wurden auch die Mindestzielvorgaben für Verwertung, Wiederverwendung und Recycling auf Werte im Bereich von 55-85% (je nach Gerätekategorie).

Zu beachten ist, dass die genannten Quoten und Vorgaben keine unmittelbaren Verpflichtungen für Hersteller und Vertreiber begründen. Die Anhebung der Quoten schafft aber ein insgesamt strengeres regulatorisches Umfeld. Es ist daher zu erwarten, dass dies mittelbar letztlich auch eine Verschärfung der regulatorischen Anforderungen für Unternehmen mit sich bringen wird (z.B. durch strengere Kontrollen und Anwendung von Sanktionen).

#### 3. FAZIT

Im Wesentlichen setzt das neue ElektroG die Vorgaben der WEEE-Richtlinie inhaltsgleich um. Auch wenn das neue ElektroG an mancher Stelle klarstellend oder konkretisierend wirkt (z.B. das "Anbieten"), dürfte dies in der Praxis kaum zu Abweichungen im Hinblick auf die Vorschriften der WEEE-Richtlinie führen.

Die Umsetzung der WEEE-Richtlinie an sich führt jedoch bereits zu erheblichen praxisrelevanten Änderungen. Insbesondere können durch die Erweiterung des sachlichen Anwendungsbereichs ganz neue Branchen betroffen sein. Auch müssen Vertreiber künftig nicht nur aufpassen, ob sie selbst als Hersteller zu qualifizieren sind, sondern zusätzlich ihren neuen Rücknahmepflichten nachkommen.

Eine große Herausforderung werden zudem grenzüberschreitend tätige Unternehmen zu bewältigen haben, insbesondere in der Einschätzung wann sie wo als Hersteller gelten und was dies für Konsequenzen auf die Qualifikation als Hersteller nach anderen nationalen Vorschriften hat. Ganz abgesehen von praktischen Problemen wie beispielsweise der Benennung eines Bevollmächtigten, die nach den jeweiligen nationalen Formerfordernissen erfolgt.

Wir werden Sie über die Bewährung des neuen ElektroG in der Praxis auf dem Laufenden halten.

#### Die Autoren:



**Sebastian Schnell, LL.M.**  
(Queen Mary, London)

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



**Sabine Chromek, Maître en droit**

Associate  
Handels- und Vertriebsrecht, München  
T +49 (89) 29012 216  
sabine.chromek@hoganlovells.com

## "Implementation Day" – Der Anfang vom Ende der Sanktionen gegen den Iran

### HINTERGRUND

Die internationale Staatengemeinschaft hatte bekanntlich umfassende Sanktionen gegen den Iran verhängt. Hintergrund der Sanktionen war die Forderung der internationalen Staatengemeinschaft an den Iran, die Anreicherung und Wiederaufarbeitung von Uran auszusetzen, bis das Vertrauen in eine ausschließlich friedliche Nutzung der Kernenergie wiederhergestellt ist.

Am 14. Juli 2015 einigten sich die P5+1 Staaten (China, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Russland, USA), die EU und der Iran auf einen gemeinsamen Aktionsplan (Joint Comprehensive Plan of Action, "JCPOA") zur Beilegung des Streits um das iranische Nuklearprogramm. Der JCPOA sieht eine schrittweise Aufhebung der nuklearbezogenen Sanktionen der EU, USA und der UN vor, die nach zehn Jahren vollständig abgeschlossen sein soll. Die Internationale Atomenergie-Organisation ("IAEO") überprüft die Einhaltung der durch den Iran im JCPOA übernommenen Verpflichtungen und löst durch ihre Bestätigung gegebenenfalls die jeweiligen Sanktionserleichterungen aus.

Die wirtschaftlich bedeutsame, erste Sanktionserleichterung erfolgte am 16. Januar 2016, nachdem die IAEO bekannt gegeben hatte, dass der Iran seine im JCPOA übernommenen Verpflichtungen erfüllt hat („**Implementation Day**“). Die EU hat daraufhin viele ihrer nuklearbezogenen Wirtschafts- und Finanzsanktionen gegen den Iran aufgehoben.

### EUROPÄISCHE SANKTIONSERLEICHTERUNGEN

Am Implementation Day hat die EU zum einen den Beschluss (GASP) 2016/37 des Rates verabschiedet, der den Beschluss (GASP) 2015/1863 des Rates in Kraft setzte, und zum anderen eine Information (OJ 2016/C 15 I/01) veröffentlicht, die das Inkrafttreten der Verordnung (EU) 2015/1861 des Rates und der Durchführungsverordnung (EU) 2015/1862 des Rates bestätigte. Mit diesen Rechtsakten hob die EU, wie im JCPOA vorgesehen, mit unmittelbarer Wirkung die meisten ihrer nuklearbezogenen Sanktionen auf. Die nachfolgenden Bereiche profitieren unter anderem von den aktuellen Sanktionserleichterungen:

- **Öl, Erdgas und Petrochemiesektor:** Einfuhr, Erwerb, Tauschgeschäfte und Transport von Rohöl und Erdölerzeugnissen, Erdgas und petrochemischen Erzeugnissen von und mit nicht-gelisteten iranischen Personen oder Organisationen sind erlaubt.
- **Schiffe, Schiffsbau und Transportsektor:** Schiffsbau, einschließlich des Baus von Öltankschiffen, sind grundsätzlich erlaubt.
- **Finanz- und Bankensektor:** Das weitreichende Verbot von Finanztransaktionen betreffend den Iran und iranische Personen oder Organisationen wurde aufgehoben. Mitteilungs- und Genehmigungserfordernisse finden somit grundsätzlich keine Anwendung mehr. Dies gilt nicht für die sog. gelisteten Personen, d.h. in den Anhängen der anwendbaren Verordnungen genannten Personen, Organisationen und Einrichtungen, wie etwa die sechs weiterhin gelisteten iranischen Banken Ansar Bank, Bank Saderat Iran, Bank Saderat PLC London, Mehr Bank, Bank Refah und Post Bank Iran. Für nicht mehr gelistete Banken sind SWIFT und normale Bankaktivitäten, wie die Eröffnung von Repräsentanzen oder die Gründung von Zweigniederlassungen oder Tochtergesellschaften, erlaubt.
- **Software:** Die Einschränkungen wurden weitgehend aufgehoben und verbleiben lediglich für Software für Unternehmensressourcenplanung, die speziell für die Verwendung in der Nuklear- und der militärischen Industrie konzipiert wurde.
- **Versicherungssektor:** Versicherungen und Rückversicherungen für nicht-gelistete Personen oder Organisationen sind erlaubt.

### FORTBESTEHENDE EUROPÄISCHE BESCHRÄNKUNGEN

Dennoch bestehen andere, nicht unerhebliche Einschränkungen fort. Diese machen auch weiterhin eine umsichtige Prüfung von Geschäftsvorgängen mit dem Iran erforderlich. Insbesondere bleiben sämtliche Sank-

tionen zur Verhinderung von Menschenrechtsverletzungen unverändert bestehen.

- **Embargos**

Die Embargos für Ausrüstung, die zur internen Repression verwendet werden kann, sowie für Ausrüstung zur Kommunikationsüberwachung gemäß dem Beschluss 2011/235/GASP des Rates vom 12. April 2011 über restriktive Maßnahmen gegen bestimmte Personen und Organisationen angesichts der Lage in Iran sowie der Verordnung (EU) Nr. 359/2011 des Rates vom 12. April 2011 über restriktive Maßnahmen gegen bestimmte Personen, Organisationen und Einrichtungen angesichts der Lage in Iran gelten weiterhin umfassend fort. Diese Maßnahmen sollen Menschenrechtsverletzungen verhindern, und daher unangetastet bleiben.

Ein umfassendes Embargo besteht auch weiterhin für Güter und Technologien auf der Gemeinsamen Militärgüterliste der EU, d.h. für alle Güter, die von der EU als militärisches Gut eingestuft werden, sowie für Güter und Technologien auf der Liste des Trägertechnologie-Kontrollregimes. Das Trägertechnologie-Kontrollregime ist eine auf Selbstbindung der teilnehmenden Staaten beruhende politische Übereinkunft, die die Verbreitung nuklearwaffenfähiger Raketentechnologie verhindern will.

- **Genehmigungspflichten**

Genehmigungspflichten für die Ausfuhr in den Iran bestehen weiterhin für:

- Güter und Technologien auf der Liste der Gruppe der Kernmaterial-Lieferländer. Die Gruppe der Kernmaterial-Lieferländer ist eine Gruppe von Ländern, die zur Nichtverbreitung von Kernwaffen beitragen will;
- Dual-Use Güter und Technologien, die zur Anreicherung und Wiederaufbereitung verwendet werden können, oder in Zusammenhang mit Schwerwasser oder mit anderen Aktivitäten im Widerspruch zum JCPOA stehen;
- Grafit, Rohmetalle und Metallhalberzeugnisse; und
- Software für Unternehmensressourcenplanung, die speziell für die Verwendung in der Nuklear- und der militärischen Industrie konzipiert wurde.

- **Einfrieren von Vermögenswerten**

Die Vermögenswerte von gelisteten Personen, Organisationen und Einrichtungen können sowohl im Rahmen der nuklearbezogenen Sanktionen wie auch der Sanktionen zur Verhinderung von Menschenrechtsverletzungen weiterhin eingefroren werden. Überdies dürfen den gelisteten Personen, Organisationen und Einrichtungen weder unmittelbar noch mittelbar Gelder oder wirtschaftliche Ressourcen zur Verfügung gestellt werden oder zugutekommen. Viele Personen, Organisationen und Einrichtungen bleiben weiterhin gelistet. Unter den gelisteten Einrichtungen befinden sich neben den bereits genannten sechs iranische Banken auch der Korps der Iranischen Revolutionsgarde (Iranian Revolutionary Guard Corps, "IRGC") und ihm gehörende, von ihm kontrollierte oder für ihn handelnde Unternehmen. Der IRGC ist weit verzweigt in der iranischen Wirtschaft und die Überprüfung von Geschäftspartnern sollte daher auch künftig mit größtmöglicher Vorsicht erfolgen.

#### WAS SIE BEACHTEN MÜSSEN

- Eine dezidierte iranische Exportkontrolle ist nach wie vor erforderlich.
- Bei der Ahndung von Verstößen gegen die neuen und alten Iransanktionen ist eine Besonderheit zu beachten. Grundsätzlich gilt im Straf- und Ordnungswidrigkeitenrecht folgendes: Wird das Gesetz, das bei Beendigung der Handlung gilt, vor der Entscheidung geändert, ist das mildeste Gesetz anzuwenden (§ 2 Abs. 3 StGB, § 4 Abs. 3 StGB). Dies gilt jedoch grds. nicht für Embargos. Embargos sind regelmäßig sog. Zeitgesetze, d.h. Gesetze, die nur zeitlich befristet gelten sollen. Diese sind auch nach ihrem Außerkrafttreten anzuwenden (§ 2 Abs. 4 StGB, § 4 Abs. 4 StGB). Es soll verhindert werden, dass der Täter bereits von vornherein darauf spekuliert, dass das Gesetz bei der Aburteilung seiner Tat nicht mehr anwendbar ist. Mit anderen Worten: Es ist möglich, dass Sanktionsverstöße in der Zeit vor dem JCPOA weiter verfolgt werden.
- Die gegenwärtigen Sanktionserleichterungen können wieder aufgehoben werden ("**snap back**"), wenn der Iran gegen seine Verpflichtungen aus dem JCPOA verstößt.
- Last but not least: Auch nach dem Implementation Day bleibt das US Embargo weitgehend bestehen. US Parteien, einschließlich US Banken, sind weiterhin fast alle geschäftlichen Transaktionen mit iranischen Personen, Einrichtungen oder Organisationen verboten. Die US Sanktionserleichterungen betreffen vor allem die sog. Secondary Sanc-

tions. Secondary Sanctions betreffen lediglich Aktivitäten ohne Bezug zu den USA, also insbesondere Aktivitäten von nicht-US Parteien. Im Gegensatz hierzu stehen Aktivitäten von US Parteien, mit US Dollar oder hinsichtlich Güter und Technologien, die amerikanischem Recht unterliegen. Zu beachten ist jedoch, dass auch Secondary Sanctions weiterhin verhängt werden, wenn Aktivitäten von nicht-US Parteien mit ca. 200 bestimmten, gelisteten Personen und Unternehmen (Specially Designated Nationals, "**SDNs**") vorliegen.

#### 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

---

## 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



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



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



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



## Wirtschaftsrecht | Entscheidungen

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

### OLG Saarbrücken: Außerordentliche Kündigung eines Kommissionsverhältnisses

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

Volltext des Urteils: [BB-ONLINE BBL2015-3028-1](#)

unter [www.betriebs-berater.de](#)

#### NICHT AMTLICHER LEITSATZ

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

HGB §§ 383, 384 Abs. 2

### BB-Kommentar

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

##### PROBLEM

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

##### ZUSAMMENFASSUNG

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

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

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

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

##### PRAXISFOLGEN

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

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

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

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



## Wirtschaftsrecht | Entscheidungen

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

### BB-Kommentar

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

##### PROBLEM

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

##### ZUSAMMENFASSUNG

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

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

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

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

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

##### PRAXISFOLGEN

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

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

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

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



## Wirtschaftsrecht | Entscheidungen

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

### BB-Kommentar

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

##### PROBLEM

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

##### ZUSAMMENFASSUNG

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

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

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

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

##### PRAXISFOLGEN

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

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

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

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



## Wirtschaftsrecht | Entscheidungen

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

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

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

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

#### NICHT AMTLICHE LEITSÄTZE

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

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

BGB § 651, HGB §§ 1, 377, 381 Abs. 2

#### BB-Kommentar

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

#### PROBLEM

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

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

#### ZUSAMMENFASSUNG

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

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

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

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

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

#### PRAXISFOLGEN

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

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

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

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

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



## Wirtschaftsrecht | Entscheidungen

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

### BB-Kommentar

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

##### PROBLEM

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

##### ZUSAMMENFASSUNG

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

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

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

##### PRAXISFOLGEN

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

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

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

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

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



## Rankings und Empfehlungen

### JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien 2015/2016

#### Hogan Lovells – Ihr Partner, eine im Vertriebsrecht führende Kanzlei

JUVE honorierte unsere starke Marktposition 2014/2015 mit der Auszeichnung "Kanzlei des Jahres für Vertrieb Handel Logistik 2014". Die Redaktion kommentierte: "Eine im Vertriebsrecht führende Kanzlei, die immer mehr die Früchte ihres bemerkenswert strategischen Aufbaus erntet. ... Sehr strategisch und engagiert haben sich die Vertriebspezialisten der Kanzlei zuletzt viel Respekt im Markt erarbeitet."

Wir freuen uns und sind stolz, dass JUVE uns in ihrem 'Handbuch Wirtschaftskanzleien 2015/2016' erneut als "führende Kanzlei für Vertrieb Handel Logistik" anerkannt und in Tier 1 aufgenommen hat. Die umfassende Betreuung unserer Mandanten im deutschen wie internationalen Vertriebsrecht, die Begleitung bei Wahl, Einführung und Umstrukturierung des Vertriebswegs, bei kommerziellen Verträgen sowie bei prozessualer Abwehr bzw. Durchsetzung von Ansprüchen wird ebenso gewürdigt wie die öffentlich-rechtliche Beratung zu produktbezogenen Vorgaben und deren vertragliche Umsetzung.

Die Bewertung der JUVE-Redaktion:

*"Eine im Vertriebsrecht führende Kanzlei, die in- zwischen regelmäßig komplexe Beratungsprojekte für namhafte internationale Mandanten stemmt. Durch ihre Expertise im Automobilbereich – hier hat sich Patrick Ayad einen hervorragenden Ruf erarbeitet – gewinnt sie stetig neue Mandanten. Hier wie in diversen anderen Branchen profitiert die Praxis auch von ihrer immer enger werdenden Anbindung an die USA. Schon seit einigen Jahren hat sich Hogan Lovells auf internationale Vertragsgestaltungen spezialisiert. Die enge Verzahnung des Teams mit den Bereichen Kartellrecht und Litigation/Arbitration sowie dem produktbezogenen Umweltrecht unterstreicht schließlich die breite Aufstellung der Praxis".*

Als Stärken bescheinigt die Redaktion uns insbesondere die umfassende Betreuung der gesamten Lieferkette, vor allem für international tätige Großmandanten, sowie die Prozessvertretung.

Zu den "häufig empfohlenen Anwälten" zählen Dr. Patrick Ayad, der auch in der Liste der "führenden Namen im Vertriebsrecht" genannt wird, sowie Thomas Salomon und Dr. Jörg Schickert (Pharmarecht).

### **Chambers Europe Guide 2016 Commercial Contracts – Germany**

Der soeben erschienene Chambers Europe Guide 2016 führt Dr. Patrick Ayad wieder in Band 1 der führenden Anwälte im Bereich "Commercial Contracts – Germany", jetzt als einen von insgesamt nur noch drei im Top-Tier gelisteten Namen. Die Chambers-Redaktion bescheinigt ihm unter anderem "ein hohes Ansehen für seine Arbeit im Bereich internationale Vertragsgestaltung".

Das deutsche Commercial-Team von Hogan Lovells beschreibt Chambers als "starke internationale Praxis, die im Bereich globaler Vertriebssysteme und Verträge eng mit ihrem weltweiten Netzwerk zusammenarbeitet."

Zum Feedback von Mandanten zitiert Chambers:

*"Excellent, full-stop. They are, of course, lawyers but they are also business people, so they try to adjust their services to the company to work out the best solution."*

*"The lawyers are very impressive. They are pragmatic and can meet tight deadlines, and are very pleasant to work with."*

### **kanzleimonitor.de – "Empfehlung ist die beste Referenz": Studie 2015/2016 zum "Vertragsrecht"**

Die Qualität unserer Arbeit wird am Markt anerkannt. Im Rahmen der Studie "kanzleimonitor.de" 2015/2016, bei der Unternehmensjuristen aus rund 700 Unternehmen befragt wurden, hat sich unsere hohe Visibilität, insbesondere im Bereich "Vertragsrecht" bestätigt. In mehreren Bereichen konnten wir uns im Vergleich zu den Umfragen der Vorjahre sogar weiter hocharbeiten.

Zu den aktuellen Umfrageergebnissen schreibt "kanzleimonitor.de": Hogan Lovells ist "eine der beiden meistempfohlenen Kanzleien für Vertragsrecht [...]". Im Bereich Vertragsgestaltung in der Automobilindustrie führt Hogan Lovells das Ranking sogar (gemeinsam) an. Als alleiniger Spitzenreiter mit den meisten Empfehlungen wird Hogan Lovells zudem im Bereich Maschinenbau geführt.

Dr. Patrick Ayad, Leiter des deutschen Commercial-Teams, wird wie bereits in der Umfrage 2014/2015 des erneut als der in Deutschland führende Anwalt für Vertragsrecht gewürdigt: "Auf der Liste der mehrfach genannten Anwälte [im Vertragsrecht] ist ein ganz klarer Favorit [Dr. Patrick Ayad] auszumachen." Er bekam von den teilnehmenden Unternehmensjuristen die meisten Empfehlungen aller im Bereich Vertragsrecht genannter Anwälte.

## Veranstaltungen

### Rück- und Ausblick

#### EUROFORUM

##### Internationale Vertragsgestaltung für Wirtschaftsunternehmen

Wiesbaden, 7. und 8. Mai 2015

Hamburg, 24. und 25. September 2015



Die Hogan Lovells Partner Dr. Patrick Ayad und Thomas Salomon, beide Handels- und Vertriebsrecht sowie Karl Pörnbacher, Prozessführung und Schiedsverfahren, führten gemeinsam mit 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, das Euroforum-Seminar "Internationale Vertragsgestaltung für Wirtschaftsunternehmen" durch.

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 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. In der letzten Ausgabe behandelten wir unter anderem die folgenden Themen aus der aktuellen Rechtsprechung:

- 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

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

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



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

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

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

**EUROFORUM  
Internationale Vertragsgestaltung für Wirtschaftsunternehmen**

München, 16. und 17. Juni 2016  
Düsseldorf, 6. und 7. Oktober 2016



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, General Counsel EMEA für Honeywells Environmental and Combustion Controls and Sensing & Controls Sparten, und Stephan Rölleke, General Counsel Continental Automotive Divisions der Continental AG, durchführen. Aufgrund der großen Resonanz findet dieses Seminar bereits in der 7. 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 an Dr. Patrick Ayad ([patrick.ayad@hoganlovells.com](mailto:patrick.ayad@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 inzwischen regelmäßig komplexe Beratungsprojekte für namhafte internationale Mandanten stemmt." *JUVE Handbuch, 2015/16*

"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 großvolumigen Lieferbeziehungen mit führenden Flugzeugherstellern.



### Consumer Goods

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



### Industrials

- Beratung eines **weltweit führenden Industrielieferers** zu einem großvolumigen 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.



### 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.



### Electronics

- Laufende Beratung eines **Weltmarktführers für elektronische Konsumgüter** zur Restrukturierung des Vertriebs in EMEA, zu Händlervereinbarungen, zum Outsourcing von Reparaturleistungen sowie zu regulatorischen Fragen.
- Beratung eines **europäischen Marktführers für elektronische Haushaltsgeräte** bei der Umstrukturierung des Vertriebssystems und Einführung eines neuen Bonussystems in Europa.



### Life Sciences

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



### 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 großvolumigen Lieferverträgen in Europa, USA und Asien sowie zu regulatorischen Anforderungen beim Vertrieb.



### 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.



### 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

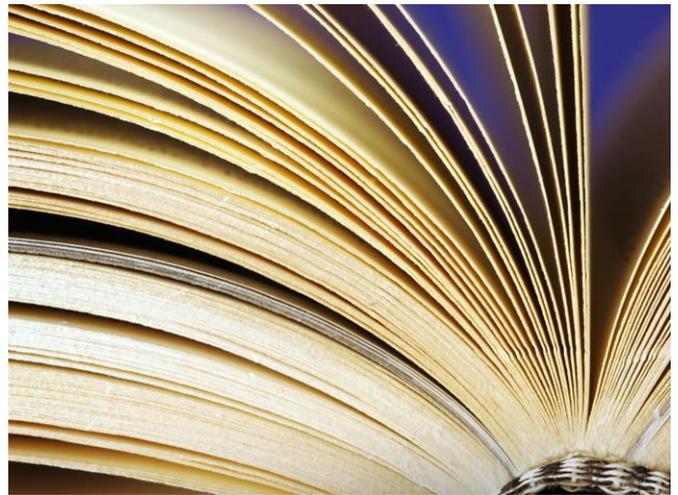
Hogan Lovells veröffentlicht in regelmäßigen Abständen Newsletter, welche Sie über neueste Entwicklungen in verschiedenen Rechtsbereichen sowie Industriesektoren informieren. In kompakter Form geben Ihnen diese einen Überblick über die neuesten Gesetze und aktuelle Rechtsprechung. Gleichzeitig machen 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	Luxemburg	Northern Virginia	Schanghai
Amsterdam	Frankfurt am Main	Madrid	Paris	Silicon Valley
Baltimore	Hamburg	Mailand	Peking	Singapur
Brüssel	Hanoi	Mexiko-Stadt	Perth	Sydney
Budapest*	Ho Chi Minh Stadt	Miami	Philadelphia	Tokio
Caracas	Hongkong	Minneapolis	Riad*	Ulaanbaatar
Colorado Springs	Houston	Monterrey	Rio de Janeiro	Warschau
Denver	Johannesburg	Moskau	Rom	Washington, D.C.
Dschidda*	London	München	San Francisco	Zagreb*
Dubai	Los Angeles	New York	São Paulo	

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

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

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

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

©Hogan Lovells 2016. Alle Rechte vorbehalten

\*Kooperationsbüros