
Newsletter, 3. Quartal 2011

Commercial

Beweislast für einen Mangel der Kaufsache nach Durchführung von Nachbesserungsarbeiten

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

Seite 2

Mentalitätswechsel für eine andere Insolvenzkultur in der Wirtschaft

Seite 4

Die Reichweite des Anspruchs des Handelsvertreters auf kostenlose Überlassung von Hilfsmitteln

(Zugleich Besprechung der beiden Urteile des Bundesgerichtshofs vom 4. Mai 2011, VIII ZR 10/10 und VIII ZR 11/10)

Seite 5

Erdbeben in Japan + Produktionsstillstand = Schadensersatz?

Seite 7

Bundesgerichtshof entscheidet zur Herstellergarantie beim Kfz-Kauf

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

Seite 8

Aktuelle Veranstaltungen

Seite 9



Beweislast für einen Mangel der Kaufsache nach Durchführung von Nachbesserungsarbeiten

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

Problemstellung

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

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

Die Entscheidung

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

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

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

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

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

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

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

Kritik

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

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

Eine Beweiserleichterung zu Gunsten des Käufers hat der Bundesgerichtshof nur für den Fall anerkannt, dass sicher ausgeschlossen werden kann, dass das erneute Auftreten eines „Mangelsymptoms“ auf eine unsachgemäße Behand-

lung durch den Käufer zurückzuführen ist. In dem 2011 entschiedenen Fall hatte der Käufer diesen Beweis geführt, da für das erneute Auftreten des Mangelsymptoms nur Gründe in Betracht kamen, die bereits vor dem Zeitpunkt der erneuten Übergabe bestanden haben mussten. Darin liegt der entscheidende Unterschied zu dem der Entscheidung aus dem Jahre 2009 zu Grunde liegenden Sachverhalt: Dort hatte der Kläger gerade nicht nachgewiesen, dass das erneute Auftreten des Mangelsymptoms nicht auf einer aus der Sphäre des Käufers stammenden Ursache beruhen konnte.

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

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



Dr. Hans-Peter Hufschlag

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

Mentalitätswechsel für eine andere Insolvenzkultur in der Wirtschaft

Unter dem Eindruck der Finanzkrise seit Mitte 2008, mit ihren teilweise erheblichen Auswirkungen auf die Realwirtschaft, entschloss sich der Gesetzgeber Ende 2009 zu einer Novellierung der Insolvenzordnung. Ziel dieser Novellierung ist es, Anreize für Unternehmen zur besseren Nutzung vorhandener Sanierungschancen und –potenziale des Insolvenzrechts zu schaffen. Das sog. „Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG)“, welches dabei als „Mentalitätswechsel für eine andere Insolvenzkultur“ seit Juli 2010 diskutiert wurde, soll nun nach Mitteilung des BMJ im Sommer 2011 in Bundestag und Bundesrat beschlossen werden. Für die Unternehmenspraxis sind vor allem folgende Änderungen von Bedeutung:

- Die Insolvenzgerichte sollen künftig bundesweit stärker konzentriert werden, sodass zukünftig nur noch ein Insolvenzgericht pro Landgerichtsbezirk existiert – wie dies beispielsweise in NRW heute schon der Fall ist. Hierdurch soll v.a. Fachkompetenz für Insolvenzverfahren gebündelt werden.
- Durch die Einführung eines – am amerikanischen Chapter-11-Verfahren orientierten – „Schutzschirmverfahrens“ unter gleichzeitiger Stärkung der Eigenverwaltungs-möglichkeiten werden die Anreize für eine frühzeitige Einleitung von Sanierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen gestärkt. Voraussetzung ist, dass bei Stellung des Insolvenzantrages noch keine Zahlungsunfähigkeit eingetreten ist, sondern lediglich drohende Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung vorliegen. Außerdem ist eine sog. Sanierungsbescheinigung vorzulegen, deren konkreter Mindestinhalt noch nicht endgültig geklärt ist, die jedoch nicht den Anforderungen eines Sanierungsgutachtens nach dem IDW-S 6 entsprechen muss.
- Die Rechte der Gläubiger werden durch eine Erweiterung der Mitwirkungsrechte bei der Auswahl des Insolvenzverwalters (Vorschlagsrecht) und der Entscheidung über Eigenverwaltung und Insolvenzplanverfahren gestärkt. Außerdem wird das bislang ohne gesetzliche Grundlage in der Praxis eingesetzte Gremium des vorläufigen (!) Gläubigerausschusses im Rahmen des Insolvenzeröffnungsverfahrens (vorläufiges Insolvenzverfahren) nun eindeutig geregelt, sodass auch bereits im vorläufigen Insolvenzverfahren eine Steuerung des Verfahrens und insbesondere eine Kontrolle des vorläufigen Verwalters durch die Gläubiger stattfinden kann. Voraussetzung für die Einsetzung des vorläufigen Gläubigerausschusses sind das gleichzeitige Vorliegen folgender Merkmale: Eine Unternehmensbilanzsumme von mindestens 2 Millionen Euro im vorangegangenen Geschäftsjahr, Umsatzerlöse in den vorangegangenen 12 Monaten in Höhe von mindestens 2 Millionen Euro sowie mindestens zehn Arbeitnehmer im Jahresdurchschnitt.
- Die Anforderungen an die Formalia von Regelinsolvenzanträgen steigen: der Schuldner hat zukünftig seinem Antrag grundsätzlich ein gesondertes Verzeichnis der höchsten Forderungen, der höchsten gesicherten Forderungen, Finanzverwaltungs-forderungen, Sozialversicherungsforderungen und der Forderungen auf betriebliche Altersversorgung beizufügen.
- Die bereits seit langem geforderte gesetzlich fixierte Basis für die Durchführung von „Debt-Equity-Swaps“ (Umwandlung von Verbindlichkeiten in Anteile) soll im Rahmen des Insolvenzplanverfahrens eingeführt werden. Eine Umwandlung von Forderungen in Anteile findet zwar auch jetzt vereinzelt im Rahmen von Planverfahren schon statt; allerdings besteht aufgrund einer Vielzahl an rechtlichen Unsicherheiten bei vielen potenziell bereiten Gläubigern hier Zurückhaltung, obwohl gerade hierin ein sehr effektives Sanierungsinstrument gesehen wird. Besonders wichtig für eine noch stärkere Anwendung dieses Instruments ist die Tatsache, dass der Gesetzgeber nunmehr Eingriffe in die Position von Anteilshabern ausdrücklich zulässt, sodass verhindert wird, dass diese eine effektive Sanierung behindern oder – ohne eigenen finanziellen Einsatz in der Krisenphase – von der Sanierung (bspw. über Beteiligung an den Sanierungsgewinnen) profitieren. Eine Entschädigung der Anteilshaber bzw. ihre Beteiligung an Sanierungsgewinnen soll erst dann möglich sein, wenn alle Gläubigerforderungen zu 100% erfüllt wurden. Offen geblieben ist bislang jedoch, ob dieses Schicksal auch Anteilshaber trifft, die einen – wenn auch nicht ausreichenden – Sanierungsbeitrag geleistet haben bzw. Anteilshaber, die eigentlich unter das Sanierungsprivileg fallen.
- Eine Stärkung des Insolvenzplanverfahrens ist darüber hinaus auch dadurch zu erwarten, dass die Blockademöglichkeiten für sog. „Akkordstörer“ ausgeräumt werden, die durch wiederholte Nutzung sämtlicher Einwände und Störinstrumente bislang entweder die Planaufstellung oder seine Feststellung durch das Insolvenzgericht verhindern

konnten. Dies geschieht durch eine Straffung der gegen den Insolvenzplan bislang vorgesehenen Rechtsmittel und die Verlagerung von Streitigkeiten um die Höhe der durch den Plan auszuschüttenden Quote in ein „nachgelagertes“ Verfahren, welches keinen Einfluss auf die Fortsetzung des Insolvenzplanverfahrens hat.

- Verfahrensvereinfachend ist geplant, dass alle im Insolvenzplan aufgenommenen Erklärungen die in sonstigen Gesetzen vorgeschriebene Form für solche Erklärungen ersetzen soll. Beispielsweise ließen sich somit über den Insolvenzplan auch Grundstücksveräußerungen formwirksam regeln.
- Ein bislang großes Risiko bei sanierenden Insolvenzplanverfahren bestand darin, dass ein Teil der Gläubiger entweder unbekannt war oder seine Forderungen nicht zur Insolvenztabelle anmeldete, sondern nach Aufhebung der Insolvenz – aber noch während des (erfolgreich verlaufenden) Insolvenzplanes, Vollstreckungen betrieb und auf diese Weise die erfolgreiche Plansanierung gefährdete. Dem begegnet die geplante Novellierung durch die Möglichkeit des Insolvenzgerichts, ein vorläufiges – längstens drei Jahre dauerndes – Vollstreckungsverbot zu erlassen. Forderungen, die nicht angemeldet wurden und deren

Vollstreckung nicht angestrebt wird, sollen einer einjährigen Verjährungsfrist unterworfen werden, wobei im bisherigen Gesetzgebungsverfahren offen geblieben ist, ob dies für alle Forderungen gilt.

Im Ergebnis kommt der Gesetzgeber dem Ziel einer früheren Nutzung von Kriseninstrumenten näher bzw. ermöglicht im Insolvenzplanverfahren eine stärker gläubigergelenkte Sanierung. Sofern es zu einer Beschlussfassung des Parlaments im 2011 kommt, bleibt abzuwarten, ob die novellierten Mechanismen greifen, wobei eine professionelle Begleitung auf Schuldner- und Gläubigerseite immer wichtiger wird.



Reinhard Willemsen, Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
München

Telefon +49 89 2714 25792

reinhard.willemsen@luther-lawfirm.com

Die Reichweite des Anspruchs des Handelsvertreters auf kostenlose Überlassung von Hilfsmitteln

(Zugleich Besprechung der beiden Urteile des Bundesgerichtshofs vom 4. Mai 2011, VIII ZR 10/10 und VIII ZR 11/10)

I. Ausgangslage

Gemäß § 86 a Abs. 1 HGB hat der Handelsvertreter gegen den Unternehmer einen Anspruch auf kostenlose Überlassung bestimmter Hilfsmittel. Im laufenden Handelsvertreterverhältnis, in dem die Parteien auf Kooperation ausgerichtet sind, entstehen über diesen Punkt erfahrungsgemäß keine Meinungsverschiedenheiten. Wenn aber das Ende des Handelsvertreterverhältnisses naht, naht auch das Ende der Rücksichtnahme. Neben der Geltendmachung des Ausgleichsanspruchs nach § 89 b HGB verspricht dann auch die Rückforderung möglicher Zahlungen des Handelsvertreters für Hilfsmittel zusätzliche Einnahmen für den scheidenden Handelsvertreter. Wirtschaftlich be-

sonders bedeutend wird diese Frage für den Unternehmer vor allen Dingen dann, wenn der Handelsvertreter Entgelte zurückverlangt, die er über das Vertragsverhältnis hinweg laufend bezahlt hat.

II. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen

Ausgangspunkt für die Überlegung des Handelsvertreters, die Berechtigung eines Entgelts für Leistungen des Unternehmers gegenüber dem Handelsvertreter zu hinterfragen, ist § 86 a Abs. 1 HGB. Diese Vorschrift bestimmt, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter

„[...] die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen, wie Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbendrucksa-chen, Geschäftsbedingungen, zur Verfügung zu stellen“ hat.

Nach absolut einhelliger Meinung in Rechtsprechung und juristischer Literatur bedeutet „zur Verfügung zu stellen“ die kostenlose Überlassung der von dieser Norm erfassten Leistungen des Unternehmers. Der Handelsvertreter kann also vom Unternehmer die kostenlose Überlassung aller von § 86 a Abs. 1 HGB erfassten Gegenstände verlangen, soweit er diese zur Ausübung seiner Tätigkeit benötigt.

Über diese gesetzlichen Vorgaben helfen dem Unternehmer auch keine vertraglichen Vereinbarungen hinweg. Zwar entgegen dem Unternehmer einem Rückzahlungsverlangen des Handelsvertreters oft, dass die Zahlung des Entgelts für bestimmte Leistungen ausdrücklich, insbesondere im Handelsvertretervertrag, vereinbart gewesen sei. Der Handelsvertreter habe sich also mit diesem Entgelt einverstanden erklärt und insofern freiwillig gezahlt.

Dieser Einwand ist dem Unternehmer jedoch abgeschnitten, wenn es sich bei den Gegenständen und Leistungen, für die das Entgelt vereinbart wurde, um solche im Sinne des § 86 a Abs. 1 HGB handelt. Denn der Anspruch des Handelsvertreters auf kostenlose Überlassung der dort genannten Gegenstände ist gemäß § 86 a Abs. 3 HGB nicht zu Lasten des Handelsvertreters abdingbar. Vereinbarungen zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter, die vorsehen, dass der Handelsvertreter für Gegenstände und Leistungen des Unternehmers im Sinne des § 86 a Abs. 1 HGB ein Entgelt bezahlen muss, sind also nach dem Gesetz zwingend unwirksam.

III. Das Problem

In aller Regel entstehen Streitigkeiten zwischen Unternehmer und Handelsvertreter nicht über Entgelte für Gegenstände, die in § 86 a Abs. 1 HGB ausdrücklich genannt sind. Vielmehr betreffen Auseinandersetzungen über die Berechtigung gezahlter Entgelte meistens Gegenstände und Leistungen, die in der beispielhaften Aufzählung des § 86 a HGB gerade nicht enthalten sind. Besondere Brisanz erhalten solche Streitigkeiten dadurch, dass nach der Rechtsprechung und herrschenden Meinung in der juristischen Literatur der Begriff der „Unterlagen“ in § 86 a Abs. 1 HGB keineswegs nur Printmedien, sondern auch andere Gegenstände und Leistungen des Unternehmers erfasst. Mit der Frage, welche Gegenstände von § 86 a Abs. 1 HGB über den Wortlaut hinaus erfasst werden, hat sich der BGH in zwei aktuellen Entscheidungen vom 4. Mai 2011 (Az: VIII ZR 10/10 und VIII ZR 11/10) befasst und in diesem Zusammenhang für etwas mehr Klarheit gesorgt.

IV. Der Sachverhalt

Den Entscheidungen des Bundesgerichtshofs vom 4. Mai 2011 lag folgender Sachverhalt zu Grunde:

Die auf Rückzahlung klagenden Handelsvertreter hatten während der Dauer des Handelsvertreterverhältnisses verschiedene kostenpflichtige Angebote des Unternehmers genutzt: So hatten sie

- an kostenpflichtigen Schulungs- und Fortbildungsmaßnahmen des Unternehmers teilgenommen;
- verschiedene mit dem Logo des Unternehmers versehene Artikel, wie beispielsweise Briefpapier, Visitenkarten, Datenerhebungsbögen und Werbegeschenke aller Art gegen Entgelt erworben;
- für die von ihnen betreuten Kunden von dem Unternehmer eine von diesem herausgegebene Zeitschrift bestellt;
- gegen ein monatliches Entgelt von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, eine vom Unternehmer angebotene Vertriebssoftware zu nutzen.

Das Entgelt für die Nutzung dieser Möglichkeiten und die Bestellung der genannten Artikel behielt der Unternehmer entsprechend einer Vereinbarung mit den Handelsvertretern von den Provisionsforderungen ein. Mit ihren Klagen verlangten die Handelsvertreter die Auszahlung der vom Unternehmer für die genannten Gegenstände und Leistungen einbehaltenen Beträge.

V. Die Entscheidungen

In seinen beiden Urteilen vom 4. Mai 2011 (Az: VIII ZR 10/10 und VIII ZR 11/10) hat der Bundesgerichtshof ausdrücklich festgestellt, dass Handelsvertreter gegen den Unternehmer nur insoweit einen Anspruch auf kostenlose Überlassung von Hilfsmitteln gemäß § 86 a HGB haben, als sie auf diese Hilfsmittel angewiesen sind, um ihrer Pflicht zur Vermittlung bzw. zum Abschluss von Geschäften nachzukommen.

In den konkreten Fällen hat der Bundesgerichtshof die Notwendigkeit als Hilfsmittel für die Vermittlung bzw. für den Abschluss von Geschäften ausschließlich hinsichtlich der Vertriebssoftware bejaht. Dies begründete der BGH mit der Besonderheit, dass die Software Komponenten enthielt, ohne die eine Vermittlungstätigkeit der Handelsvertreter nicht möglich gewesen wäre.

Aufwendungen, die dem Handelsvertreter in seinem Geschäftsbetrieb entstehen, hat dieser hingegen selbst zu tragen. Zu solchen Aufwendungen gehören den Entscheidungen des Bundesgerichtshofs zufolge insbesondere die Büroausstattung des Handelsvertreters, aber auch Werbegeschenke und Zeitschriften, sofern es sich bei diesen nicht um Produktbroschüren handelt und die der Handelsvertreter

nur zur allgemeinen Kundenpflege einsetzt. Auch die Kosten für Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen unterfallen dem Bundesgerichtshof zufolge nicht der in § 86 a HGB vorgesehenen Pflicht zur kostenlosen Überlassung, sofern Gegenstand dieser Maßnahmen nicht die Vermittlung von Produktinformationen, sondern der Erwerb zusätzlicher Qualifikationen ist, welche die Handelsvertreter benötigen, um ihr Tätigkeitsfeld zu erweitern.

VI. Kommentar; insbesondere Übertragbarkeit auf Vertragshändler

Die Entscheidungen des BGH beschränken die Ansprüche von Handelsvertretern auf kostenlose Überlassung von Gegenständen durch den Unternehmer in einem vernünftigen und interessengerechten Rahmen. Sinn und Zweck des § 86 a Abs. 1 HGB ist es, dem Handelsvertreter jene Mittel kostenlos an die Hand zu geben, die er für den erfolgreichen Vertrieb der von ihm zu vertreibenden Produkte tatsächlich benötigt. Hierzu gehört neben Werbemitteln, Mustern, etc. auch Software, ohne die der Handelsvertreter seine Vermittlungstätigkeit gar nicht ausüben könnte. Die Entscheidungen berücksichtigen aber ebenso die selbständige Stellung des Handelsvertreters, indem sie klarstellen, dass Kosten, die dem Handelsvertreter aus seinem Betrieb entstehen, wie beispielsweise Bürobedarf und Weiterbildungsmaßnahmen,

die keinen direkten Produktbezug haben, seiner Sphäre zuzurechnen sind. Solche Gegenstände und Maßnahmen muss der Unternehmer seinem Handelsvertreter nicht finanzieren.

Die vorgenannte Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs dürfte im Übrigen auf sogenannte Vertragshändler zu übertragen sein, da § 86 a HGB nach gefestigter Rechtsprechung auf Vertragshändler analog anzuwenden ist. Vertragshändler sind Händler, die in einer besonders engen Form in die Absatzorganisation des Unternehmers eingegliedert sind. Auch Vertragshändlern sind somit seitens des Unternehmers Gegenstände und Leistungen im Sinne des § 86 a HGB kostenlos zu überlassen, sofern sie auf diese angewiesen sind, um ihrer Pflicht zum Vertrieb der jeweiligen Produkte des Unternehmers nachzukommen.



Aris Ioannidis

Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH,
Stuttgart

Telefon +49 711 9338 18835

aris.ioannidis@luther-lawfirm.com

Erdbeben in Japan + Produktionsstillstand = Schadensersatz?

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

Das tragische Erdbeben in Japan war Anlass für zahlreiche Unternehmen in der Lieferkette, nach langer Zeit einmal wieder die sonst nur flüchtig zur Kenntnis genommenen Vertragsklauseln auf den hinteren Seiten ihrer Rahmenlieferverträge – üblicherweise kurz vor den Unterschriftenzeilen – in genaueren Augenschein zu nehmen: Force Majeure. Vertraglich geregelt ist dort üblicherweise, dass in für den

Schuldner (Zulieferer) unvorhersehbaren und nicht beherrschbaren Situationen die vereinbarten Leistungszeiten, also insbesondere vereinbarte Liefertermine, um die Dauer des Leistungshindernisses verlängert werden. Meist werden tatsächlich oder vermeintlich beispielhafte Fälle hierfür aufgeführt (von Naturkatastrophen über Unruhen bis hin zu Maßnahmen von Arbeitskämpfen). Oft werden auch bestimmte Zeiträume definiert, nach welchen eine oder beide der Vertragsparteien vom Vertrag Abstand nehmen dürfen.

Doch was ist eigentlich „Force Majeure“ oder Höhere Gewalt? Nach der Rechtsprechung in Deutschland ist Höhere Gewalt nur ein (i) unvorhersehbares, (ii) mit zumutbaren Vorkehrungen nicht abwendbares, (iii) von außen kommendes, also betriebsfremdes Ereignis. Das Erdbeben in Japan? Ja. Unruhen in Arabien? Ja. Streiks in Frankreich?

Fraglich. Der Brand in der Raffinerie? Nein, da nicht betriebsfremd (vgl. BGH NJW 1987, 1938, 1993; Kreuzfahrt). Doch was gilt, wenn sich eine Klausel nicht an die o.g. Trias (i) - (iii) hält und damit der nach deutschem Recht besonders harschen AGB-Kontrolle zum Opfer fällt oder wenn gar nichts vereinbart ist, etwa weil beide Seiten in Bestellung und Auftragsbestätigung auf ihre jeweiligen widersprechenden AGB verweisen?

In diesem Fall geraten die Vertragsparteien unter deutschem Recht auf ein Rechtsgebiet, das zwar grundsätzlich sehr gut erforscht ist, dennoch aber neben einigen rechtlich-dogmatischen (Un-)Tiefen auch im jeweiligen Einzelfall einige Auslegungsprobleme aufweisen kann. So muss die Zulieferbeziehung darauf untersucht werden, ob der Lieferant eine Gattungsschuld oder – die eingeschränkte Form hiervon – eine Vorratsschuld übernommen hat. In diesem Fall trifft ihn grundsätzlich eine Beschaffungspflicht und kann er seine Lieferpflicht nicht bereits dadurch vermeiden, dass er auf die ausgebliebene Belieferung durch seinen Lieferanten verweist. Der Einwand der Unmöglichkeit der Leistung oder auch nur eines vorübergehenden Leistungshindernisses setzt in diesem Fall mehr voraus. Entweder muss die Leistung aus der Gattung insgesamt unmöglich sein. Mindestens aber muss der Lieferant im Streitfall beweisen können, dass das Lieferhindernis unvorhersehbar war und er sich um eine anderweitige Belieferung konkret bemüht hat, das Leistungshindernis für ihn aber mit zumutbaren Mitteln nicht zu beseitigen war (BGH NJW 1994, 515, 516; „Porsche 959“). Die Beweislast liegt insoweit aber in jedem Fall beim Lieferanten. Ein pauschaler Hinweis auf Lieferschwierigkeiten in Japan oder den Brand in der (eigenen oder Zulieferer-) Fertigung genügt insoweit jedenfalls nicht. Vielmehr muss der Lieferant konkret benennen können, um welche Alternativen er sich bemüht hat und weshalb dies erfolglos geblieben ist bzw. noch weitergehende und teurere Maßnahmen

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

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



Volker Steimle, Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Köln

Telefon +49 221 9937 24820

volker.steimle@luther-lawfirm.com

Bundesgerichtshof entscheidet zur Herstellergarantie beim Kfz-Kauf

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

Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass bei einer formularmäßig gestalteten Kfz-Herstellersgarantie, die im Zeitpunkt der Übernahme nur gegen Zahlung eines zusätzlichen

Entgelts gewährt worden ist, die Garantieleistung nicht davon abhängig gemacht werden darf, dass der Kunde regelmäßige Wartungsarbeiten in Vertragswerkstätten des

Fahrzeugherstellers hat durchführen lassen, wenn dabei nicht unterschieden wird, ob der Garantiefall auf eine unterlassene Wartung zurückzuführen ist. Besteht die Gegenleistung für die Garantie in dem dafür entrichteten Entgelt, so stelle sich eine AGB-Klausel, die die Erbringung von Garantieleistungen von der Wahrung bestimmter Wartungsanforderungen unabhängig davon abhängig macht, ob die Überschreitung des Wartungsintervalls für den eingetretenen Garantiefall ursächlich ist, als unangemessene Benachteiligung des Kunden dar und sei deshalb unwirksam.

In dem vom Bundesgerichtshof entschiedenen Fall hatte der beklagte Fahrzeughersteller in seinen formularmäßig gestalteten Garantiebedingungen Garantieansprüche des Kunden unter anderem an die Bedingung geknüpft, dass das Fahrzeug gemäß den im Serviceheft beschriebenen Vorschriften (jährlich oder nach einer Fahrleistung von jeweils 20.000 km) bei einem Vertragshändler unter aus-

schließlicher Verwendung von Originalteilen gewartet und die ordnungsgemäße Wartung im Serviceheft bestätigt worden sein muss. Der Bundesgerichtshof hat die Sache zur neuen Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückverwiesen, weil es noch weiterer Feststellungen zu der Frage bedarf, ob die Garantie vorliegend gegen Zahlung eines Entgelts gewährt wurde.



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

Aktuelle Veranstaltungen

Termin	Thema/Referent	Veranstalter/Ort
22./23.09.2011	Vertragsrecht für Nicht-Juristen – Verträge sicher gestalten – Risiken vermeiden (Ingo Erberich, Volker Steimle)	F.A.Z.-Institut Seminare Mercure Hotel, Köln West
28.09.2011	Aktuelle Rechtsprechung zum KFZ- Vertrieb und deren Auswirkung auf die Praxis (Anne Caroline Wegner LL.M. (European University Institute))	KFZ- Vertriebsforum (Forum Institut), Köln

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH finden Sie auf unserer Homepage unter dem Stichwort „Termine“.

Impressum

Verleger: Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Anna-Schneider-Steig 22, 50678 Köln, Telefon +49 221 9937 0, Telefax +49 221 9937 110, contact@luther-lawfirm.com

V.i.S.d.P.: Ole-Jochen Melchior, Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Gildehofstraße 1, 45127 Essen, Telefon +49 201 9220 0, Telefax +49 201 9220 110, ole.melchior@luther-lawfirm.com

Grafische Gestaltung/Art Direction: Vischer & Bernet GmbH, Agentur für Marketing und Werbung, Mittelstraße 11/1, 70180 Stuttgart, Telefon +49 711 23960 0, Telefax +49 711 23960 49, contact@vischer-bernet.de

Copyright: Alle Texte dieses Newsletters sind urheberrechtlich geschützt. Gerne dürfen Sie Auszüge unter Nennung der Quelle nach schriftlicher Genehmigung durch uns nutzen. Hierzu bitten wir um Kontaktaufnahme.

Falls Sie künftig diesen Informationsservice der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft nicht mehr nutzen möchten, senden Sie bitte eine kurze E-Mail mit dem Stichwort „Newsletter Commercial“ an unsubscribe@luther-lawfirm.com.

Haftungsausschluss

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

Unsere Büros in Deutschland

Berlin

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

Dresden

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

Düsseldorf

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

Eschborn/Frankfurt a. M.

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

Essen

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

Hamburg

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

Hannover

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

Köln

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

Leipzig

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

Mannheim

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

München

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

Stuttgart

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

Unsere Auslandsbüros

Brüssel

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

Budapest

Gobert, Fest & Partners Attorneys at Law
Széchenyi István tér 7 – 8
1051 Budapest
Telefon +36 1 270 9900
budapest@luther-lawfirm.com

Istanbul

Luther Karasek Köksal Consulting A.Ş.
Sun Plaza
Bilim Sokak No. 5, Maslak-Şişli
34398 Istanbul
Telefon +90 212 276 9820
mkoksal@lkk-legal.com

Luxemburg

Luther
3, rue Goethe
1637 Luxemburg
Telefon +352 27484 1
luxembourg@luther-lawfirm.com

Shanghai

Luther Attorneys
21/F ONE LUJIAZUI
68 Yincheng Middle Road
Pudong New Area, Shanghai
Shanghai 200121
Telefon +86 21 5010 6580
shanghai@cn.luther-lawfirm.com

Singapur

Luther LLP
4 Battery Road
#25-01 Bank of China Building
Singapur 049908
Telefon +65 6408 8000
singapore@luther-lawfirm.com

Ihren lokalen Ansprechpartner finden Sie auf unserer Homepage unter www.luther-lawfirm.com

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH berät in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zu den Mandanten zählen mittelständische und große Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH ist das deutsche Mitglied von Taxand, einem weltweiten Zusammenschluss unabhängiger Steuerberatungsgesellschaften.

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