



Trends im W Wirtschaftsrecht

Commercial



INHALT

Seite 1

Kennzeichnungspflicht für den grünen Punkt aufgehoben

EuGH hebt Terror-Verordnung auf

Seite 2

Europäisches Mahnverfahren und Verfahren für geringfügige Forderungen

Seite 3

Piraterie – Geißel der Schifffahrt

Seite 5

Zur Haftung des Schiffseigentümers für Ölverschmutzungsschäden

EU Wettbewerbsrecht und Poolverträge in der Trampschifffahrt

Seite 6

Insolvenzanfechtung gegenüber Nachunternehmern

Seite 7

Schweiz: Handelsvertreterausgleich auch für Händler

Seite 8

Kardinalpflicht: Transparenzgebot

Seite 9

AGB im internationalen Handel

Seite 10

Verbraucher: Bei Ersatzlieferungen keine Nutzungsentschädigung

Seite 11

Aktuelle Urteile im Vertriebsrecht

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns, Ihnen die aktuelle zehnte Ausgabe unseres Commercial-Newsletters **TW - Trends im Wirtschaftsrecht** vorstellen zu dürfen.

Wie gewohnt, möchten wir Sie mit Artikeln der Mitglieder unseres TW-Teams Commercial über aktuelle Entwicklungen und neue höchstrichterliche Rechtsprechung sowie mögliche Auswirkungen und Konsequenzen hieraus für Ihr tägliches Geschäft informieren. Dabei steht wie immer der Praxisbezug im Vordergrund.

Für Fragen in Zusammenhang mit der Lektüre der Artikel stehen Ihnen die Autoren sowie das gesamte TW-Team Commercial als Ansprechpartner gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Ihre Anwälte aus dem Taylor Wessing Team Commercial

E-Mail der Redaktion:

commercial@taylorwessing.com



GRÜNER PUNKT: KEINE KENNZEICHNUNG MEHR

Novelle der Verpackungs-VO

Ab 01.01.2009 müssen verpackte Waren nicht mehr mit dem sogenannten „Grünen Punkt“ gekennzeichnet werden. Damit soll, so die Begründung zur 5. Novelle der Verpackungsverordnung, der Wechsel zwischen verschiedenen Entsorgungssystemen erleichtert werden. Bislang mussten Hersteller und Vertrieber für die Nutzung des Grünen Punkts eine Lizenz der Dualen System Deutschland GmbH einholen, selbst wenn sie bei einem anderen Entsorgungssystem organisiert waren.

Daneben bringt die Novelle aber auch neue Pflichten, insbesondere im B2C Bereich. Wer Einwegverpackungen in Verkehr bringt, die „typischerweise“ bei privaten Endverbrauchern anfallen, muss deren Entsorgung gewährleisten und dies durch die Abgabe einer „Vollständigkeitserklärung“ nachweisen. Der Begriff des „privaten Endverbrauchers“ wurde durch die Novelle deutlich erweitert. Neben privaten Haushalten gehören hierzu jetzt auch Gaststätten, landwirtschaftliche Betriebe und Handwerksbetriebe sowie im Kulturbereich Freizeitparks, Sportstadien und Raststätten. Wer verpackte Waren erstmals in Verkehr bringt, muss die Entsorgung von Verpackungen gewährleisten, die hier anfallen, indem er sich an einem flächendeckenden Entsorgungssystem beteiligt. Die Möglichkeiten, Rücknahme und Entsorgung der Verpackungen selbst zu organisieren, sind stark eingeschränkt worden. Zwar besteht weiterhin die Möglichkeit einer sogenannten „Branchenlösung“, nach der einzelne Wirtschaftszweige die Verpackungen für ihre Waren selbst entsorgen. Hierfür gelten aber strenge formale und inhaltliche Voraussetzungen: Die Lösung muss

der Landesbehörde angezeigt und von einem unabhängigen Sachverständigen geprüft werden.

Faktisch führt dies für die „Erst-Inverkehrbringer“ von verpackter Ware zu einem Anschlusszwang an die Entsorgungssysteme. Neben den Herstellern betrifft dies auch Händler, die Ware importieren und damit erstmals in Deutschland in Verkehr bringen. Händler der zweiten Vertriebsstufe trifft diese Pflicht nicht, wenn die Verpackung der von ihnen vertriebenen Ware bereits lizenziert ist. Dies muss im Zweifelsfall aber nachgewiesen werden. Verpackt der Händler die Ware neu oder zusätzlich, etwa für den Versand, muss er selbst für die Lizenzierung sorgen.

Die größte organisatorische Neuerung der Novelle ist die Pflicht zur Abgabe einer „Vollständigkeitserklärung“: Erstmals zum 01.05.2009 muss jeder Hersteller und Vertrieber von B2C Verpackungen Art und Menge der Verpackungen angeben, die er im vergangenen Jahr in Verkehr gebracht hat. Diese Vollständigkeitserklärung muss von einem Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater testiert und bei der IHK hinterlegt werden. Bei Anfallmengen unterhalb bestimmter Mengenschwellen ist die Erklärung nur auf Anforderung abzugeben.

Welche Pflichten die einzelnen Unternehmen nach der Novelle treffen und welche Entsorgungsmöglichkeiten jeweils in Betracht kommen, lässt sich oft nur durch eine Einzelberatung bestimmen. Generell gilt allerdings: Verstöße gegen die Verpackungsverordnung können als Ordnungswidrigkeit mit Geldbußen von bis zu EUR 50.000,00 geahndet werden. Darüber hinaus stellen sie auch ein unlauteres Wettbewerbsverhalten dar, das von Wettbewerbern sowie der Verbraucherzentrale abgemahnt und per einstweiliger Verfügung untersagt werden kann. Im Hinblick auf die gesetzlichen

Fristen sollten Hersteller und Importeure deshalb umgehend die notwendigen Daten für die Vollständigkeitserklärung aufbereiten und einen geeigneten Testierer kontaktieren. Auch der Vergleich verschiedener Angebote, Verhandlungen und Vertragsabschluss mit einem Versorger des Dualen Systems sollten zeitnah eingeleitet werden.



Stefanie Ritter, LL.M. (EUI),
Büro Frankfurt
s.ritter@taylorwessing.com

EUGH HEBT TERROR-VERORDNUNG AUF

Im Newsletter 09/2008 wurde bereits über den saudi-arabischen Geschäftsmann Yassin Abdullah Kadi berichtet, dessen Vermögen auf Basis der Verordnung EG 881/2002 eingefroren wurde, weshalb er den Rechtsweg beschritt. Der Gerichtshof hob mit Urteil vom 03.09.2008 die Entscheidung des Gerichts erster Instanz auf und erklärte die Verordnung EG 881/2002 für nichtig.

Der EuGH stellte fest, dass die Gemeinschaftsgerichte eine umfassende Kontrolle der Rechtmäßigkeit sämtlicher Handlungen der Gemeinschaft im Hinblick auf die Grundrechte zu gewährleisten hätten – auch wenn eine UN-Resolution des Sicherheitsrates umgesetzt wird. Zukünftig können sich EU-Institutionen also nicht schlicht darauf berufen, dass es sich um „UN-Recht“ handele und ihnen daher die Hände gebunden seien.

Weiter führt der Gerichtshof aus, dass die Verteidigungsrechte von Herrn Kadi, insbesondere der Anspruch auf rechtliches Gehör sowie das Recht auf effektive



gerichtliche Kontrolle offenkundig nicht gewahrt worden sind. Die Gemeinschaft habe die Gründe, auf denen die Maßnahme beruht, wenigstens so bald wie möglich nach Maßnahmebeschluss mitzuteilen, um dem betreffenden Adressaten die fristgemäße Wahrnehmung von Rechtsschutz zu ermöglichen. Darüber hinaus stelle das Einfrieren von Geldern eine ungerechtfertigte Beschränkung des Eigentumsrechts von Herrn Kadi dar, da die streitige Verordnung keinerlei Garantie enthalte, wonach der Betroffene sein Anliegen zuständigen Stellen vortragen könne.

Um irreversible Folgen zu vermeiden, stellte der Gerichtshof jedoch weiter fest, dass die Wirkung der Verordnung noch für einen Zeitraum von höchstens drei Monaten ab Urteilsverkündung aufrechterhalten werde. Die Kommission hat nunmehr Herrn Kadi die Gründe für das Einfrieren seiner Gelder übermittelt und ihm Gelegenheit gegeben, dazu Stellung zu nehmen; insofern wurden die Mängel der Verordnung „geheilt“. Im Ergebnis erachtet es die Kommission (weiterhin) für gerechtfertigt, Herrn Kadi auf der „Terror-Liste“ zu belassen.

Um den Vorgaben des Gerichtshofes gerecht zu werden, nimmt die Kommission nunmehr in den Änderungsverordnungen, durch die Personen der "Terror-Liste" neu hinzugefügt werden, einen zusätzlichen Ergänzungsgrund auf. Danach teilt die Kommission diesen Personen die Gründe mit und gibt ihnen Gelegenheit zur Stellungnahme. Damit hat die Kommission faktisch die bisherige Verfahrenspraxis geändert."



■ Stefan Nolte, LL.M.,
Büro München
st.nolte@taylorwessing.com

Mahnverfahren und Verfahren für geringfügige Forderungen in der EU

Zur Bewältigung der steigenden Anzahl grenzüberschreitender Rechtsstreitigkeiten hat die Europäische Union mit dem **europäischen Mahnverfahren** (VO Nr. 1896/2006) und dem **europäischen Verfahren für geringfügige Forderungen** (VO Nr. 861/2007) zwei neue Instrumente zur vereinfachten Rechtsdurchsetzung im europäischen Wirtschaftsraum geschaffen. Diese treten neben die bereits bestehende, europaweit einheitliche Regelung über die gerichtliche Zuständigkeit sowie die Anerkennung und Vollstreckbarkeit von Urteilen in der sog. EuGVVO und die einheitliche Regelung über die Zustellung von Schriftstücken in der sog. EuZVO.

Europäisches Mahnverfahren

Anwendbar ist das neue Verfahren seit dem 12.12.2008 auf grenzüberschreitende Sachverhalte, wenn eine Geldforderung aus einem Vertragsverhältnis in Streit steht. Mittels eines europaweit einheitlichen Formulars kann beim gemäß der EuGVVO zuständigen Gericht ein Mahnbescheid beantragt werden (ist demnach ein deutsches Gericht zuständig, ist zentrales Mahngericht idR das Amtsgericht Berlin-Wedding). Legt der Schuldner nicht binnen 30 Tagen Einspruch ein, erhält der Antragsteller einen vollstreckbaren Titel. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, dass das europäische Verfahren (anders als das deutsche Mahnverfahren mit seinem zusätzlichen Vollstreckungsbescheid) ein einstufiges Verfahren ist. Dies bedeutet, dass sich der Schuldner nach Ablauf der 30 Tage auch im Falle eines unberechtigten Mahnbescheides nicht mehr wehren kann. Wenn die Forderung nicht vollkommen unstrittig ist, sollte daher immer Einspruch erhoben werden, um sich eine Verteidigung nicht abzuschneiden. Der so erlangte Titel ist anders als nationale Urteile oder Vollstreckungsbescheide ohne weiteres in ganz Europa vollstreckbar. Das europäische Mahnverfahren tritt neben das deutsche Verfahren.

Weitere Informationen finden Sie hier:

http://ec.europa.eu/justice_home/judicialatlascivil/html/epo_information_de.htm

Europäisches Verfahren für geringfügige Forderungen

Streiten sich in zwei Mitgliedstaaten befindliche Parteien um weniger als EUR 2.000,00, kann dieser Betrag seit dem 01.01.2009 im europäischen Verfahren für geringfügige Forderungen eingeklagt werden. Das Verfahren ist im Regelfall schriftlich und wird über standardisierte Formulare eingeleitet und geführt. Eine Besonderheit ist hier, dass der Beklagte lediglich 30 Tage erhält, sich gegen die Klage zu verteidigen, anderenfalls ergeht ein Versäumnisurteil. Das Gericht muss nach der Klageerwidern in weiteren 30 Tagen kurzfristig weitere Angaben anfordern, eine Beweisaufnahme durchführen oder den Rechtsstreit entscheiden. Ob gegen solche Urteile ein Rechtsmittel zulässig ist, können die Mitgliedstaaten entscheiden. In Deutschland ist die Berufung zugelassen. Auch der in diesem Verfahren erlangte Titel ist anders als nationale Urteile oder Vollstreckungsbescheide ohne weiteres in ganz Europa vollstreckbar.

Weitere Informationen finden Sie hier:

http://ec.europa.eu/justice_home/judicialatlascivil/html/sc_information_de.htm



■ Dr. Philipp Großkopf,
Büro München
p.grosskopf@taylorwessing.com



SCHIFFFAHRT – SPECIAL (1)

PIRATERIE

Die zunehmenden Fälle von Piraterie im Golf von Aden und vor der Küste Somalias eignen sich zwar für medienwirksame Schlagzeilen in der Boulevard-Presse. Trotzdem hat die Piraterie nichts mit Klaus-Störtebecker- oder Johnny-Depp-Romantik zu tun. Wie ihre Vorfahren sind Piraten schlicht Kriminelle, die durch Entführung und Erpressung den freien Seehandel behindern, Menschenleben gefährden und fremdes Eigentum verletzen. Die Armut der Menschen in den Küstenregionen am Golf von Aden mag ihr verbrecherisches Tun nachvollziehbar machen; eine Rechtfertigung ist sie nicht. Zwar ist die Anzahl der Überfälle durch Piraten nach wie vor vergleichsweise klein. Jährlich sollen mehr als 20.000 Schiffe durch den Golf von Aden steuern, von denen im Jahre 2008 „nur“ 120, das entspricht 0,6%, angegriffen worden sein sollen. Trotzdem ist die Zahl von 35 gekidnappten Schiffen mit mehr als 600 Seeleuten an Bord innerhalb des vergangenen Jahres eine alarmierende Kennziffer. Immerhin sind ca. 30% aller Piratenüberfälle „erfolgreich“.

In rechtlicher Hinsicht stellen sich im Zusammenhang mit der Piraterie zahlreiche, sehr unterschiedliche Fragen.

1. Die **völkerrechtliche Frage**, ob, durch wen und wie die Piraten auf hoher See bekämpft werden dürfen und wie weit die Befugnisse der Bundesmarine reichen, soll hier nicht weiter ausgeführt werden. Nur ein allgemeiner Hinweis: Artikel 100 der UN-Seerechtskonvention schreibt vor, dass alle Staaten zusammenarbeiten sollen, um die Piraterie auf Hoher See soweit irgend möglich zurückzudrängen.

2.a) Auf **zivilrechtlicher Ebene** stellt sich zunächst die Frage, ob ein **Reeder gegenüber dem Charterer** verpflichtet ist, durch den Golf von Aden zu fahren. Kann er, auch wenn die kürzeste Route zwischen Lade- und Löschhafen durch dieses Seegebiet verläuft, sich weigern und stattdessen einen zeit- und kostenintensiven Umweg nehmen?

Dies hängt entscheidend von den tatsächlichen Umständen und dem Wortlaut der Charterparty ab. Zunächst gilt der Grundsatz, dass ein Charterer den Reeder nicht in einen „*unsafe port*“ dirigieren darf. Urteile zu der Frage, ob auch Piraterie zu einem „*unsafe port*“ führen, liegen offenbar noch nicht vor. Man kann jedoch vermuten, dass Gerichte eine gewisse räumliche Nähe zwischen einem (möglichen) Piratenüberfall und dem anzulaufenden Hafen verlangen werden. Außerdem muss ein Reeder, will er im Hinblick auf diese „*unsafe port warranty*“ ein Durchqueren des Golfs von Aden vermeiden, beweisen können, dass das Risiko, von Piraten angegriffen zu werden, so unvermeidbar und hoch ist, dass ihm die Beibehaltung der ursprünglichen Route nicht zugemutet werden kann. Der Risikofaktor hängt maßgeblich von der Möglichkeit ab, den Schutz begleitender Marinefahrzeuge in Anspruch zu nehmen, von der Geschwindigkeit des eigenen Schiffes, der geplanten Fahrtroute sowie von den sonstigen Möglichkeiten des Reeders, das Risiko zu minimieren. Zugleich hat der Reeder zu berücksichtigen, wie aktiv die Piraten in der fraglichen Region waren, welche Warnungen veröffentlicht wurden und wie von Dritten das Risiko eines Überfalles abgeschätzt wird. Grundsätzlich dürfte nur in großen Ausnahmefällen die „*unsafe port warranty*“ im Zusammenhang mit Piraterie zur Anwendung kommen.

Unter dem Chartervertrag ist weiter die „*War-Risk-Klausel*“ zu beachten.

Hier kommt es wesentlich auf den Wortlaut der Klausel an. Grundsätzlich handelt es sich bei Piraterie weder um Krieg noch um eine kriegsähnliche Handlung. Die Piraten haben keinerlei politische, sondern kriminelle Intentionen. Sie verfolgen kein revolutionäres Ziel, sondern wollen den Reeder und seinen Versicherer erpressen. Daher greift die War Risk Klausel in einer Charterparty nur dann ein, wenn Piraterie dort ausdrücklich erwähnt ist. Dies ist z.B. in vorformulierten Klauseln der CONWARTIME 2004 und der VOYWAR 2004, den beiden von der BIMCO herausgegebenen Kriegsklauseln, der Fall. Sind diese vereinbart, kann sich der Kapitän nach Abwägung aller Umstände, insbesondere des Interesses der Ladung nach Beförderung und des Risikos eines Überfalls weigern, durch das Gebiet zu fahren, in dem Piratenüberfälle zu befürchten sind. Allerdings muss auch hier der Reeder beweisen, dass ein erhebliches Risiko eines Überfalles bestand. Insofern ist es für die Reederei von großer Bedeutung, detaillierte Informationen zu sammeln, die das Risiko konkretisieren. Die die Piraterie erwähnenden Kriegsklauseln sind restriktiv auszulegen und gelten nur dann, wenn eine reale Gefahr besteht.

2.b) Wird ein Schiff von Piraten festgehalten, umgeleitet und für eine Erpressung des Reeders benutzt, stellt sich die Frage, ob der Charterer während dieser Zeit **Charter Hire** zu zahlen hat. Häufig wird ein Charterer nicht nur den Zeitraum der Entführung von der Zeitfracht abziehen wollen, sondern auch die Fracht für die Zeit, die das Schiff verloren hat, um bestimmte Vorsichtsmaßnahmen ergreifen zu können, z.B. sich einer militärischen Eskorte anzuschließen oder um den Schutz der Dunkelheit abzuwarten.

Ob dies möglich ist, kann nur nach einem Blick in die jeweils vereinbar-



te Charterparty beantwortet werden. Die meisten Off-Hire Klauseln in den Standardformularen sind sehr eingeschränkt formuliert und erlauben demnach keine erweiterte Auslegung. Allein das Argument, dass der Charterer das Schiff durch den Golf von Aden geordert hat, führt nicht zu der Annahme, dass die Fracht ohne jeden Zweifel auch während der Verzögerung zu zahlen ist. Will der Charterer sich auf die Off-Hire Klausel berufen, so muss er in aller Regel beweisen, dass die Zeitverzögerung nicht zu verhindern war. Auch hierbei wird es maßgeblich um die Details des Einzelfalles gehen, insbesondere um die zur Verfügung stehenden Alternativmaßnahmen, die zum Schutze des Schiffes und seiner Besatzung hätten ergriffen werden können. Im Hinblick auf die Zunahme von Überfällen empfiehlt es sich, die Off-Hire Klausel in der Charterparty auf ihre Anwendbarkeit im Falle eines Piratenüberfalles zu überprüfen.

2.c) Es könnte sich die Frage stellen, wer zusätzliche **Versicherungsprämien** zu zahlen hat, mit dem das Risiko der Piraterie abgedeckt werden soll. Grundsätzlich dürfte unter dem Versicherungsvertrag zunächst der Reeder verpflichtet sein, die Versicherungsprämien zu zahlen. Ob er einen entsprechenden Erstattungsanspruch gegen den Charterer hat, hängt im Wesentlichen von dem Wortlaut der Charterparty ab. Unter den üblichen Zeitcharterverträgen muss der Charterer dem Reeder die Versicherungsprämien erstatten.

2.d) Unter dem **Konnossement** hat der Verfrachter üblicherweise das Recht, auch in anderen Häfen zu löschen, wenn sich dies nicht vermeiden lässt. Auch für Deviationen – d.h. etwa notwendige Umwege – zeichnen sich die meisten Verfrachter unter dem Konnossement frei. Nach § 636 a HGB hat eine Abweichung von dem Reiseweg, den der

Kapitän zu Zwecke der Rettung von Leben oder Eigentum zur See oder sonst gerechtfertigter Weise vornimmt, auf die Rechte und Pflichten der Parteien keinen Einfluss. Insbesondere haftet der Verfrachter nicht aus dem daraus entstehenden Schaden.

3. In der Fachliteratur wird diskutiert, ob der Überfall auf ein Schiff einen Fall von **General Average** darstellt. Tatsächlich wurde in der Vergangenheit bereits das Lösegeld, das den Piraten gezahlt wurde, als General Average Beitrag von der Ladung mit aufgebracht. Nach Regel A der York-Antwerp-Rules ist ein Havarie-Grosse-Fall „dann und nur dann gegeben, wenn irgendein außerordentliches Opfer oder eine außerordentliche Aufwendung absichtlich und vernünftigerweise für die gemeinsame Sicherheit zu dem Zweck gemacht oder eingegangen wurde, um das in einer gemeinsamen Seeunternehmung befindliche Eigentum vor Gefahr zu bewahren“. Sowohl englische als auch amerikanische Gerichte haben bestätigt, dass Lösegeldzahlungen hierunter fallen. Nach § 706 Ziffer 6 des deutschen HGB liegt ein Fall großer Havarie vor, „wenn im Falle der Anhaltung des Schiffes durch Feinde oder Seeräuber Schiff und Ladung losgekauft werden“. In diesem Fall bildet das, „was zum Loskaufen gegeben ist, nebst dem durch den Unterhalt und die Auslösung der Geiseln entstandenen Kosten die große Havarie“. Damit müssen also auch die Ladungseigentümer anteilig mit für das Lösegeld aufkommen.

4. Bei Kreuzfahrten gilt im Verhältnis zwischen **Passagier und Reiseveranstalter** folgendes: Jede wesentliche Abweichung vom vereinbarten Reiseablauf, die den Charakter der Reise ändert, führt zu Minderungsansprüchen des Passagiers, und zwar auch dann, wenn – wie im Regelfall – die Reederei keinerlei Verschulden an dem Überfall

der Piraten trägt. Ein weitergehender Schaden ist dagegen nur zu ersetzen, wenn die Reederei, der Kapitän oder die Besatzung fahrlässig handelten.



Dr. Christoph Hasche,
Büro Hamburg
c.hasche@taylorwessing.com

Taylor Wessing Düsseldorf zieht ins Bankenviertel

Mittlerweile 67 Anwälte und rund 60 nicht-juristischen Mitarbeitern zählt Taylor Wessing in Düsseldorf dort zu den Top-5-Arbeitgebern der Anwaltsbranche. Mit einem Umzug von der Königsallee ins Bankenviertel ist nun auf 4 Stockwerken Platz für weiteres Wachstum geschaffen.



Mandanten aus dem Mittelstand, der Großindustrie und expandierenden Unternehmen profitieren von der ausgewiesenen Expertise im Bereich Gesellschaftsrecht, Immobilien- und Baurecht, Gewerblichen Rechtsschutz und insbesondere auch Medienrecht. Das Anwaltsteam betreut heute viele der großen Düsseldorfer Unternehmen, darunter den Düsseldorfer Flughafen, Thyssen Krupp Services, die WAZ Mediengruppe, die Deutsche Bank, Henkel und Readymix.

Die neue Adresse des Düsseldorfer Büros lautet:

Benrather Str. 15
D-40213 Düsseldorf
Tel. +49 (0) 211 83 87 0
Fax. +49 (0) 211 83 87 100



SCHIFFFAHRT – SPECIAL (2)

ÖLVERSCHMUTZUNGSSCHÄDEN

Am 21.11.2008 trat das Internationale Übereinkommen von 2001 über die zivilrechtliche Haftung für Bunkerölverschmutzungsschäden (Bunkeröl-Übereinkommen) in Kraft.

Es geht um die Haftung des Schiffseigentümers für Verschmutzungsschäden, die durch an Bord befindliches oder von dem Schiff stammendes Bunkeröl (d.h. die für den Antrieb und die Unterhaltung des Schiffsbetriebes eingesetzten Brennstoffe) verursacht werden. Der eingetragene Eigentümer eines Schiffes mit einer Bruttoreaumzahl von mehr als 1000 ist verpflichtet, eine Versicherung oder sonstige finanzielle Sicherheit, wie etwa die Bürgschaft einer Bank oder eines ähnlichen Finanzinstituts, aufrechtzuerhalten, um seine Haftung für Verschmutzungsschäden abzudecken. Das Bundesamt für Seeschifffahrt und Hydrographie in Hamburg stellt für deutsche wie für ausländische Schiffseigentümer, die deutsche Häfen anlaufen, Ölhaftungsbescheinigungen aus und bestätigt damit, dass eine Versicherung oder sonstige finanzielle Sicherheit nach dem Bunkeröl-Übereinkommen in Kraft ist.

Ausgangsfrage ist daher, wer als „Schiffseigentümer“ im Sinne des Übereinkommens anzusehen ist. Wurde in Art. 3 Abs. 4 S. 2 des Ölhaftungsübereinkommens von 1992 noch die Einstandspflicht anderer Personen als des Schiffseigentümers für Verschmutzungsschäden ausdrücklich ausgeschlossen, beschränkt das Bunkerölübereinkommen die Begriffsdefinition des Schiffseigentümers und damit die Haftung für Verschmutzungsschäden nicht allein auf den Reeder im Sinne von § 484 HGB oder den im Schiffsregister eingetragenen Ei-

gentümer, sondern geht wesentlich darüber hinaus. Als „Schiffseigentümer“ im Sinne des neuen Übereinkommens haften der Reeder, der Bareboat-Charterer (einschließlich aller Sub-Bareboat-Charterer) und der umfassend Tätige sowie der Commercial Manager – diese haften ggf. auch als Gesamtschuldner.

Es haftet derjenige, der zum Zeitpunkt des Ereignisses Schiffseigentümer im oben genannten Sinne war, für Verschmutzungsschäden, die durch an Bord befindliches oder durch von dem Schiff stammendes Bunkeröl verursacht worden sind. Sind an dem Ereignis mehrere Schiffe beteiligt, so haften alle gesamtschuldnerisch für alle Verschmutzungsschäden, die sich nicht hinreichend sicher trennen lassen. Dies wird in erster Linie im Zusammenhang mit Schutzmaßnahmen der Fall sein, etwa wenn Ölbarrieren errichtet werden, die verhindern sollen, dass von verschiedenen Schiffen stammendes Bunkeröl an die Küste gespült wird, oder auch dann, wenn sich aus mehreren Schiffen austretendes Bunkeröl undifferenzierbar vermischt.



■ Dr. Christoph Hasche,
Büro Hamburg
c.hasche@taylorwessing.com

EU-WETTBEWERBSRECHT UND POOLVERTRÄGE IN DER TRAMPSCHIFFFAHRT

Seit Oktober 2008 sind die allgemeinen kartellrechtlichen Vorschriften – erstmalig – auf den maritimen Transportsektor anwendbar. Diese Ausweitung wird von der EU-Kommission selbst als „umfassendste

Reform des Kartellrechts seit über 40 Jahren“ bezeichnet. Dabei stand bisher vor allem der Wegfall der Gruppenfreistellung für die Linienschifffahrt zum 18. Oktober 2008 im Mittelpunkt. Ebenso bedeutsam, aber teils nicht mit der gleichen Aufmerksamkeit beachtet, ist die Tatsache, dass bereits ab Oktober 2006 die Vorschriften des EU-Wettbewerbsrechts volle Anwendung auch auf „Poolvereinbarung bei Trampdiensten“ finden. Unter „Pools“ bzw. „Frachtpools“ versteht man dabei den Zusammenschluss mehrerer Schiffe bzw. ihrer Eigner, die der gemeinsamen Verwaltung, zumeist durch einen sog. Poolmanager, unterstellt sind, und die durch diesen gemeinsam vermarktet und verwaltet werden.

Während die EU-Kommission bis zur Veröffentlichung ihrer „Leitlinien für die Anwendung von Artikel 81 des EG-Vertrags auf Seeverkehrsdienstleistungen“ (Leitlinien) im Juli 2008 von der Anwendung dieser Vorschriften absah, ist klar, dass sie bald ihre neuen Kompetenzen gegenüber den Pools anwenden wird. Die Leitlinien waren dabei mit Spannung erwartet worden. Denn sie sollten für die nächsten fünf Jahre die Grundsätze darlegen, nach denen die Kommission die wettbewerbsrechtlichen Regeln auf den maritimen Sektor anwenden wird, und gleichzeitig den betroffenen Unternehmen ermöglichen, zu überprüfen, ob bestehende Verträge mit dem EU-Wettbewerbsrecht vereinbar sind, oder nicht.

Nach Veröffentlichung der Leitlinien ist diese Erwartung allerdings der Ernüchterung gewichen. Denn insbesondere hinsichtlich der Poolvereinbarungen bei Trampdiensten bleiben die Leitlinien (äußerst) vage. Dies ist für die in diesem Sektor tätigen Unternehmen insbesondere deswegen misslich, weil mit Wegfall der Gruppenfreistellungsmöglichkeit (auf Antrag) nun die Verantwortung



der Einhaltung der wettbewerbsrechtlichen Vorgaben auf die einzelnen Unternehmen abgewälzt wurde. Es obliegt jetzt den einzelnen Marktteilnehmern, im Wege einer sog. „Selbsteinschätzung“ kontinuierlich und eigenständig die Einhaltung der Wettbewerbsregeln zu überprüfen und dies ggf. der Kommission nachzuweisen.

Diese Kombination von erheblicher materieller (inhaltlicher) Rechtsunsicherheit bei gleichzeitiger Abwälzung der Einschätzung hinsichtlich der Einhaltung dieser unklaren Regeln auf die Marktteilnehmer schafft für die Pools eine gefährliche Situation. Angesichts der derzeitigen unklaren Rechtslage ist es daher für sie unerlässlich, zumindest diejenigen Grundzüge umzusetzen, welche sich zweifelsfrei aus den Leitlinien und den allgemeinen wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen ergeben, und dazu diejenigen verfahrensrechtlichen Besonderheiten der nun erforderlichen „Selbsteinschätzung“ zu beachten.

Zu den Pflichten eines Pools gehört an erster Stelle eine Marktanalyse, die den relevanten Markt aus wettbewerbsrechtlicher Sicht und unter Anwendung der allgemeinen Vorgaben der Kommission (für alle Sektoren) bestimmt und die Stellung des Pools in diesem Markt ökonomisch analysiert. Dabei ist der je-

weilige Marktanteil nicht lediglich monetär, sondern unter Einbeziehung der Bewertung der eingesetzten Schiffstypen, dem zumeist verschifften Produkt, der Anzahl der Reisen und der geographischen Aufteilung der Reisen vorzunehmen. Neben dieser ökonomischen Analyse bedarf es auch einer rechtlichen Durchleuchtung der bestehenden Poolverträge dahingehend, ob die von der Kommission als besonders kritisch angesehenen Wettbewerbs- und Kündigungsklauseln enthalten sind, oder ob die Verträge aus anderen Gründen wettbewerbsrechtliche Relevanz haben.

Darüber hinaus hat die Kommission einige rechtliche Faktoren beleuchtet, die nach ihrer Auffassung wettbewerbsrechtliche Relevanz haben können. So hat sie hervorgehoben, dass (in Poolverträgen durchaus verbreitete) sog. Wettbewerbs-, Informations- und Kündigungsklauseln, die eine engere Bindung der einzelnen Poolteilnehmer an den Pool garantieren sollen, wettbewerbsrechtlich nicht unbedenklich erscheinen.

Ob die Kommission die durch den Wegfall eigener Aufgaben (insbesondere der Prüfung der Gruppenfreistellung) gewonnene Kapazität nunmehr dazu nutzen wird, verstärkt bei einzelnen Unternehmen wettbewerbsrechtliche Prüfungen

(sog. „dawn raids“) durchzuführen, bleibt abzuwarten. In jedem Fall sind die Pools gut beraten, zumindest eine rudimentäre Selbsteinschätzung vorzunehmen und die bestehenden Poolvereinbarungen dahingehend zu durchleuchten, ob diese die von der Kommission angesprochenen problematischen Klauseln enthalten.

Die Leitlinien können auf der Homepage der EU-Kommission heruntergeladen werden:

<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/maritime/>



■ Arthur Steinmann,
Büro Hamburg
a.steinmann@taylorwessing.com

INSOLVENZANFECHTUNG

Betrifft: Nachunternehmer gemäß § 16 Nr. 6 Satz 1 VOB/B

In einem Urteil vom 16.10.2008 (Az: IX ZR 2/05) hat der BGH erstmals seit Geltung der Insolvenzordnung zu der Frage der Insolvenzanfechtung von Direktzahlungen des Auftraggebers an einen Nachunternehmer gemäß § 16 Nr. 6 Satz 1 VOB/B Stellung genommen und da-

VERANSTALTUNGSHINWEISE:

- Zu **Rechts- und Haftungsfragen bei Lieferanten aus China** referieren Dr. Sven-Michael Werner und Dr. Martin Rothermel in einem zweitägigen Seminar in Zusammenarbeit mit Management Circle am 09. und 10. Februar 2009; www.managementcircle.de/02-06121.
- Am 18. Februar 2009 findet in Düsseldorf eine Vortrags- und Diskussionsveranstaltung zum Thema **Managerhaftung und D&O Versicherungen** statt. Es werden u.a. Dr. Michael Malitz, Ingo Gerdes und Franz Janssen referieren. Teilnahmeanfragen richten Sie bitte an Frau Bianca Schiffbauer unter b.schiffbauer@taylorwessing.com.
- Am 02. März 2009 findet bei der Industrie- und Handelskammer eine Informationsveranstaltung zur **Durchsetzung von Forderungen innerhalb der EU** (Neues europäisches Mahnverfahren, Neues Verfahren für geringfügige Forderungen und europäische Vollstreckungstitel) sowie zur **Vertragsgestaltung bei grenzüberschreitenden Geschäften** statt; Referent wird u.a. Dr. Martin Rothermel sein. Weiteres unter: www.muenchen.ihk.de.
- Am 21. und 22. April 2009 findet in Köln erneut der Lehrgang **Internationales Kauf- und Lieferrecht** statt. Referenten sind Dr. Wolfgang Gruber und Dr. Martin Rothermel sowie Professor Dr. Peter Huber (Uni Mainz) und Dr. Christoph Hammerl (Linde AG). Weiteres unter: www.forum-institut.de.
- Das **Europa-Forum Bayern 2009** findet am 15. Mai 2009 von 9:30 bis 15:00 Uhr im alten und neuen Rathaus in München statt. Es werden praxisnahe Informationen zu 27 europäischen Märkten vermittelt; Referent wird u.a. Dr. Martin Rothermel sein.



durch wieder einmal gezeigt, dass die Weichen für insolvenzrechtliche Problematiken bereits im Zeitpunkt der Vertragsgestaltung gestellt werden.

Hintergrund der Entscheidung sind die §§ 129 ff. InsO. Diese regeln die Anfechtung von die Insolvenzgläubiger benachteiligenden Rechtshandlungen durch den Insolvenzverwalter mit der Folge, dass das Herausgegebene zur Insolvenzmasse zurückzugeben ist. Nach § 131 InsO sind Sicherungen oder Befriedigungen anfechtbar, auf die der Gläubiger (noch) keinen oder zumindest so (noch) keinen Anspruch hatte (sog. inkongruente Deckung), wenn sie innerhalb des Anfechtungszeitraums erfolgten. Dieser Anfechtungszeitraum umfasst, abhängig von den weiteren Umständen, einen Zeitraum von ein bis drei Monaten vor dem Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens.

Diskutiert wurde bis zu dem erwähnten Urteil des BGH, ob Zahlungen nach § 16 Nr. 6 Satz 1 VOB/B eine solche inkongruente Deckung darstellen. § 16 Nr. 6 Satz 1 VOB/B berechtigt den Auftraggeber, zur Erfüllung seiner Pflicht zur Werklohnzahlung statt an seinen Auftragnehmer an dessen Gläubiger, also Nachunternehmer, zu leisten, soweit diese Zahlung die Fortsetzung der Leistung sicherstellen soll und die Gläubiger die Fortsetzung ihrer Arbeit an der vertraglich geschuldeten Leistung des Auftragnehmers verweigern.

In seinem Urteil hat der BGH nunmehr festgestellt, dass die statt an den Auftragnehmer an den Nachunternehmer erfolgende Zahlung des Werklohns die Insolvenzmasse verkürzt und deshalb eine Gläubigerbenachteiligung darstellt. Der Nachunternehmer hat danach einen Zahlungsanspruch nur gegen den Auftragnehmer, nicht jedoch gegen den Hauptauftraggeber. Da die Zahlun-

gen außerdem an einen Zahlungsverzug des Auftragnehmers anknüpfen, muss sich den Beteiligten der Verdacht geradezu aufdrängen, dass sich der Auftragnehmer in Zahlungsschwierigkeiten befindet. Wegen der daraus folgenden geringeren Schutzbedürftigkeit der Beteiligten ist eine Zahlung bereits nach den weniger strengen Anforderungen des § 131 InsO anfechtbar, also ggf. ohne besondere subjektive Voraussetzungen.

Die Rechtsfolge einer Insolvenzanfechtung besteht in der vorliegenden Konstellation darin, dass der Nachunternehmer den erhaltenen Werklohn zur Insolvenzmasse zurückzugewähren hat, während sein Vergütungsanspruch lediglich eine zur Tabelle anzumeldende Insolvenzforderung darstellt. Diese Rechtsprechung sollte künftig bei der Ausarbeitung von VOB-Verträgen berücksichtigt werden, um so das Risiko einer Insolvenzanfechtung für den Nachunternehmer zu minimieren.



Elke Wurster,
Büro München
e.wurster@taylorwessing.com

Taylor Wessing ausgezeichnet:

Taylor Wessing ist die *JUVE Kanzlei des Jahres 2008* in den Bereichen **Medien** sowie **Film, Rundfunk und Entertainment**.



ÄNDERUNGEN IM SCHWEIZER HÄNDLERRECHT

Handelsvertreterausgleich auch für Händler

Die deutsche Rechtsprechung wendet bereits seit langem die zum Schutz eines Handelsvertreters EU-weit geltenden Regelungen analog auf Händler (Distributoren-)Verträge an, wenn gewisse Voraussetzungen erfüllt sind. Dies wird von den Lieferanten der Distributoren (meist: Herstellern) oft als nachteilig empfunden; insbesondere der einem Händler dann oft bei Beendigung der Vertragsbeziehung geschuldete Ausgleichsanspruch führt zu unerwünschten Belastungen des Herstellers. Oft wird daher der Weg gewählt, Händlerverträge einem anderen (nicht deutschem) Recht zu unterstellen, um die Konsequenzen der deutschen Rechtsprechung zu vermeiden. Gerne wurde bislang dabei das als neutral oder gar liberal empfundene Schweizer Recht gewählt. Diese Praxis ist nun zu überdenken, weil einem Händler nach neuerer eidgenössischer Rechtsprechung in bestimmten Fällen auch Ausgleichsansprüche zustehen können. Die deutsche und die schweizer Rechtsprechung haben sich einander angenähert.

EU-weite Rechtslage

Die deutschen Gerichte wenden zu Gunsten eines Händlers (er kauft Ware ein und hat diese mit der Verpflichtung, den Absatz zu fördern, weiterzuverkaufen) Handelsvertreterrecht an, wenn zwei Voraussetzungen erfüllt sind: Der Händler ist in die Absatzorganisation des Lieferanten (bzw. Herstellers) eingebunden und muss während oder bei Vertragsende die Adressen seiner Kunden an den Lieferanten weitergeben. In solchen Fällen geht die Geschäftsbeziehung über ein typisches Verkäufer-Käufer-Verhältnis hinaus, der Lieferant ist in der Lage, nach Beendigung seines Vertrages



mit dem Händler direkt mit dessen Kunden weiterzuarbeiten und sich so nachhaltig die Früchte der Akquisitionleistung des Händlers zu sichern, ohne dass Letzterer davon noch profitiert. Diese Situation ist vergleichbar mit der beim Einsatz eines Handelsvertreters (dieser vermittelt lediglich Geschäfte zwischen dem Lieferanten und dem Kunden), so dass nach der Auffassung deutscher Richter eine analoge Anwendung handelsvertreterrechtlicher Bestimmungen angebracht ist.

Auf Basis einer EU-Richtlinie aus dem Jahr 1986 sind in sämtlichen EU-Mitgliedstaaten nahezu identische Handelsvertreterregelungen in Kraft wie in Deutschland; viele dieser Bestimmungen sind zwingend und können bei Handelsvertretern, die in der EU tätig sind, nicht umgangen werden. Nur in ganz geringem Umfang (bspw. in Belgien) besteht ähnlicher gesetzlicher Schutz auch für einen Händler; vereinzelt kommt in EU-Staaten richterrechtlich eine entsprechende Anwendung in Betracht – allen voran, bei Vorliegen der oben genannten Voraussetzungen, in Deutschland. Diese Frage und weitere Details sollten jedenfalls bei Abschluss eines Händlervertrages nach dem jeweils zugrunde liegenden Recht geprüft werden.

Schweizer Recht

Regelungen zum Schutz des Handelsvertreters (insbesondere auch hinsichtlich seines Ausgleichsanspruches) gibt es auch in der Schweiz seit einiger Zeit. Außer einer wohl einmaligen und sehr alten Entscheidung (von 1962) gewährte die Schweizer Rechtsprechung bislang allerdings Händlern, deren Verträge dem Schweizer Recht unterstellt waren, die Wohltaten des Handelsvertreterrechts nicht, insbesondere keinen Ausgleichsanspruch.

Im Urteil vom 22.05.2008 hat das schweizerische Bundesgericht (Az.: 4 A_61/2008) allerdings Alleinhändlern einen Ausgleichsanspruch (sog. Kundschaftsentschädigung) zugesprochen.

Kläger waren gleich zwei Distributoren, die zwar Exklusivität genossen, gleichzeitig aber einer Reihe von Verpflichtungen unterlagen: Sie mussten neue Vertriebsstellen vom Lieferanten genehmigen lassen, unterlagen Mindestabnahmepflichten, mussten Änderungen in Preisen und Lieferbedingungen zustimmen, hatten bestimmte Marketingaufwendungen zu tragen, mussten ein gewisses Lager vorhalten und umfangreiche Reports abgeben sowie Namen und Adressen ihrer Kunden an den Lieferanten übermitteln. Der Ausgleichsanspruch wurde gemäß der schweizerischen Praxis im Bereich des Handelsvertreterrechts er-

rechnet (Berücksichtigung der Einkünfte abzüglich Kosten; max. Durchschnitt der letzten fünf Vertragsjahre, etc.).

Aufgrund dieser Angleichung im deutschen und schweizerischen Vertriebsrecht ist die bisweilen gängige Praxis, Vertriebsverträge zur Vermeidung der deutsch-rechtlichen Grundsätze, einfach dem Recht der Schweiz zu unterstellen, künftig zu überdenken.



■ Dr. Martin Rothermel,
Büro München
m.rothermel@taylorwessing.com

Kardinalpflicht: Transparenzgebot!

Wie bereits im Newsletter 05/2007 berichtet, hat der Bundesgerichtshof in seiner Honda-Entscheidung im Jahr 2005 Allgemeine Geschäftsbedingungen für intransparent und daher unwirksam erklärt, sofern sie – wie in der Praxis sehr gängig – im Rahmen der Haftungsausschlüsse den Begriff „Kardinalpflichten“ erwähnen, ohne diese Pflichten weiter zu erläutern. Der Vertragspartner (in einer Entscheidung aus dem Jahr 2005: ein Kfz-Händler) könne nicht wissen, was mit den „Kardinalpflichten“ gemeint sei. Der BGH verlangte eine zumindest abstrakte Erläuterung des Begriffs der Kardinalpflicht.

Das OLG Celle hat nun (Urteil vom 30.10.2008) entschieden, dass jedenfalls eine Definition der Kardinalpflicht als „wesentliche Vertragspflicht“ ebenfalls zu unkonkret sei und daher die Regelung gegen das Transparenzgebot des § 307 Abs. 1 Satz 2 BGB verstößt, also auch gegenüber Unternehmern und sogar Kaufleuten unwirksam ist. Es bleibt wohl nichts anderes, als die vom BGH bereits mehrfach angesprochene Formulierung zur Beschreibung der Kardinalpflicht zu verwenden. Sie lautet: „Eine Verpflichtung, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrages überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung der Vertragspartner regelmäßig vertraut und vertrauen darf.“ Ob diese Formulierung tatsächlich verständlicher und transparenter ist, soll an dieser Stelle dahingestellt bleiben; die vorliegend dargestellte Rechtsprechung lässt wohl keine andere Wahl als diese Formulierung zu verwenden.

■ Dr. Martin Rothermel, Büro München



AGB INTERNATIONAL

Wer schreibt, bleibt!

Einen „Paradefall“ hat das LG Landshut am 12.06.2008 entschieden. Es ging um Geschäfte zwischen einem deutschen und einem italienischen Unternehmen, bei denen auf die AGB des deutschen Unternehmens verwiesen wurde, ohne dass diese aber dem italienischen Vertragspartner vorlagen. Das deutsche Unternehmen ist dabei sowohl in der Vereinbarung des anzuwendenden Rechts, wie auch des Erfüllungsorts und letztlich sogar des Gerichtsstandes in Deutschland gescheitert, weil die im internationalen Bereich erforderliche Übersendung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht stattgefunden hat.

Nach einem Urteil des Bundesgerichtshofs vom 31.10.2001 wird jedenfalls für das auf grenzüber-

schreitende Kaufverträge eines deutschen Unternehmens ohne weiteres zumeist anwendbare UN-Kaufrecht verlangt, dass der Empfänger der AGB in zumutbarer Weise Kenntnis davon nehmen können muss, wofür sie ihm vom Erklärenden übersandt oder zugänglich gemacht sein müssen. Eine bloße Bezugnahme auf die AGB (wie im nationalen deutschen Rechtsverkehr gängig) reicht nicht aus. Diese Erwägungen des BGH erscheinen so schlüssig und überzeugend, dass sie durchaus für das deutsche Recht allgemein zu beachtenden Charakter haben dürften. Da die AGB aber nicht übersandt waren, sondern nur in einem umfangreichen Rahmenvertrag darauf hingewiesen war, seien sie nicht vereinbart worden und die darin befindlichen Bestimmungen (wie etwa auch eine Rechtswahl) nicht wirksam.

Auch die Zuständigkeit des deut-

schen Gerichts sei nicht wirksam vereinbart worden, weil die Voraussetzungen der entsprechenden europäischen Verordnung (Art. 23 EuGVVO) nicht eingehalten worden sind:

- Eine „schriftliche Vereinbarung“ über den Gerichtsstand lag nicht vor, obwohl der Rahmenvertrag von den Parteien unterzeichnet war – die Gerichtsstandsklausel war nämlich in dem Rahmenvertrag nicht enthalten, sondern nur in AGB, auf die der Rahmenvertrag zwar Bezug genommen hat, die aber leider dem Vertragspartner nicht vorgelegen haben. Auch die später in den Auftragsbestätigungen des deutschen Unternehmens enthaltene Gerichtsstandsklausel führte nicht zu einer „schriftlichen Vereinbarung“, weil die Auftragsbestätigungen nie von beiden Parteien unterzeichnet waren (bedauerlicherweise hatte die letzte Auftragsbestätigung eine Unterschrift des Käufers getragen, aber nicht des Verkäufers!).

- Eine „mündliche Vereinbarung mit schriftlicher Bestätigung“ lag ebenfalls nicht vor; zumindest konnte eine solche mündliche Einigung über den Gerichtsstand nicht bewiesen werden (die Parteien hatten wohl mehr oder weniger nur mit Formularen gearbeitet, AGB in Bezug genommen, sich aber nie mündlich über das zuständige Gericht abgestimmt).

- Auch nach den „Gepflogenheiten des internationalen Handels“ lag keine wirksame Gerichtsstandsvereinbarung vor, weil es nach wie vor an einer Einigung darüber fehlte und der mehr oder weniger wiederholte Abdruck einer Gerichtsstandsklausel auf nur von einer Seite unterschriebenen Papieren oder in Bezug genommenen AGB nicht ausreichend ist, um eine Einigung zu begründen.

- Die Zuständigkeit des Gerichts in Landshut konnte die Klägerin auch nicht durch eine Erfüllungsortver-

Nutzung fremder Markenbezeichnungen als Google Ad-Words

Der BGH hat sich zu der in der Instanzenrechtsprechung umstrittenen Frage geäußert, ob eine Markenrechtsverletzung in der Verwendung einer fremden Marke als Schlüsselwort bei Google Ad-Words liegt.

Ein Werbetreibender kann bei Google Schlüsselwörter, sog. „Ad-Words“ buchen. Sucht ein Internetnutzer nach einem Schlüsselwort, wird bei der Ergebnisausgabe in einem getrennten Bereich Werbung eingeblendet, die über den Schlüsselbegriff ausgewählt wurde.

Der BGH hat nun entschieden, dass zumindest kein Unterlassungsanspruch besteht, wenn der Firmennamen des Wettbewerbers als Schlüsselwort gewählt wird, solange nicht der Eindruck und damit die Verwechslungsgefahr entsteht, die getrennt dargestellte Werbung stamme von der fremden Firma selbst (Urteil vom 22.01.2009, Az. I ZR 30/07).

Auch die Wahl einer branchenüblichen Abkürzung oder einer beschreibenden Angabe (im konkreten Fall: Schlüsselwort „pcb“ für „printed circuit board“, englisch für Leiterplatte, und Markenname: PCB-POOL) sei markenrechtlich nicht zu beanstanden (Urteil vom 22.01.2009, Az. I ZR 139/07).

Die mit Spannung erwartete Klärung der Frage, ob es auch zulässig ist, als Schlüsselwort einen fremden Markennamen zu wählen, wenn dieser für bestimmte Waren steht, die mit den bei Google beworbenen identisch sind, ist jedoch leider nicht erfolgt. Die rechtliche Beurteilung, ob in der Verwendung der geschützten Bezeichnung als Schlüsselwort eine Benutzung als Marke im Sinne des Markengesetzes liegt, hat der BGH vielmehr dem EuGH vorgelegt, da die entsprechende Bestimmung auf europäischem Recht beruht. (Beschluss vom 22.01.2009, Az. I ZR 125/07).

Wir werden über die Entscheidung des EuGH an dieser Stelle berichten.

■ Dr. Philipp Großkopf, Büro München



einbarung bewirken, weil diese lediglich in den Auftragsbestätigungen enthalten war, die dem ersten Rahmenvertrag folgten und inhaltlich von dem Rahmenvertrag abwichen, so dass diese Erfüllungsortvereinbarungen jedenfalls als überraschend angesehen werden konnten und daher (unabhängig davon, ob sie wirksam einbezogen wurden oder nicht) ohne Konsequenz blieben.

Das deutsche Unternehmen war also, trotz seiner Allgemeinen Geschäftsbedingungen und zugegebenermaßen sehr detaillierten Fußzeilen auf dem Geschäftspapier, mit seinem Ansinnen, im Streitfall einen Rechtsstreit in Deutschland führen zu können, komplett gescheitert, weil „Formalien“ nicht beachtet wurden.

Dieser zwar „nur“ von einem Landgericht entschiedene Fall ist für das internationale Geschäft richtungweisend, die Entscheidung ist lesenswert und ihre Inhalte sind im internationalen Geschäftsverkehr dringend zu beachten, um böse Überraschungen zu vermeiden.



■ Dr. Martin Rothermel,
Büro München
m.rothermel@taylorwessing.com

NUTZUNGSENTSCHÄDIGUNG BEI ERSATZLIEFERUNGEN

In der letzten Ausgabe unseres Newsletters hatten wir über das sog. Quelle-Urteil des EuGH (17.04.2008, Rs. C-404/06) berichtet. Der EuGH hatte auf entsprechende Vorlage des BGH festgestellt, dass eine Verpflichtung von Verbrauchern, Nutzungsersatz für

eine mangelhafte Kaufsache zu zahlen, die der Verkäufer im Rahmen der Mängelgewährleistung durch eine mangelfreie Sache ersetzt, gegen die europäische Verbrauchsgüterkaufrichtlinie verstößt.

Zwischenzeitlich hat der BGH die Entscheidung des EuGH im Wege einer sog. richtlinienkonformen Auslegung des deutschen Rechts nachvollzogen (Urt. v. 26.11.2008, Az.: VIII ZR 200/05) und in dem Ausgangsverfahren Nutzungsersatzansprüche gegen die Käuferin abgelehnt.

Etwa zeitgleich mit dem BGH hat der deutsche Gesetzgeber reagiert: Nunmehr ist durch eine zusätzliche Vorschrift in § 474 Abs. 2 S. 1 BGB eindeutig geregelt, dass Verbraucher, die zum Zwecke der Nacherfüllung eine mangelfreie Sache geliefert bekommen, keine Entschädigung für die Nutzung der zurückgegebenen mangelhaften Kaufsache leisten müssen. Damit braucht ein Verbraucher also z.B. selbst dann, wenn eine mangelhafte Kaufsache erst kurz vor Ablauf der zweijährigen Mängelgewährleistungsfrist gegen eine neue Sache ausgetauscht wird, keine Nutzungsentschädigung zu zahlen.

Bemerkenswert an der Gesetzesänderung ist zum einen, dass sie nicht über die Vorgaben der europäischen Verbrauchsgüterkaufrichtlinie hinausgeht und nur Verkäufe von Unternehmern an Verbraucher betrifft. Damit scheint es insbesondere im unternehmerischen Geschäftsverkehr im Rahmen der Nacherfüllung auch weiterhin einen Anspruch auf Nutzungsentschädigung zu geben.

Zum anderen berührt die Neuregelung nicht Fälle, in denen der Käufer wegen eines Mangels von dem gesamten Kaufvertrag zurücktritt. Hier bleibt es bei der bisherigen Rechtslage. Danach hat der Käufer, gleich

ob Verbraucher oder nicht, grundsätzlich die mangelhafte Kaufsache an seinen Verkäufer herauszugeben und ggf. eine Nutzungsentschädigung zu zahlen. Im Gegenzug muss der Verkäufer den Kaufpreis zurückerstatten und zwar – was vielfach übersehen wird – regelmäßig mit Zinsen.



■ Dr. Sonja Ackermann, MJur,
Büro München
s.ackermann@taylorwessing.com

Spenden in der EU steuerlich grundsätzlich abzugsfähig

Für das gemeinnützige Engagement vieler Unternehmen ist ein Urteil des EuGH vom 27.01.2009 (C-318/07) von Interesse.

Demnach verstoßen die deutschen steuerrechtlichen Vorschriften, wonach nur Spenden an in Deutschland ansässige gemeinnützige Einrichtungen abzugsfähig sind, gegen die Grundfreiheit des freien Kapitalverkehrs. Dies führt in der Folge dazu, dass Spenden an europäische Einrichtungen abzugsfähig sind, wenn diese Einrichtungen in ihrem Mitgliedsstaat als gemeinnützig anerkannt sind und deren gemeinnütziger Zweck auch in Deutschland gebilligt ist.

Derzeit obläge der (wohl aufwändige) Nachweis der Gemeinnützigkeit dem Steuerpflichtigen. Es muss sich nun zeigen, ob die Steuervorschriften nicht insgesamt angepasst werden.

■ Dr. Philipp Großkopf, München



Aktuelle Urteile im Vertriebsrecht

Keine Begrenzung für Schadensersatz bei außerordentlicher Kündigung des Handelsvertreters

In seiner Entscheidung vom 16.07.2008 (Az.: VIII ZR 151/05) stellte der BGH fest, dass eine unwirksame fristlose Kündigung eines Handelsvertretervertrages den Kündigungsempfänger berechtigt, seinerseits das Vertragsverhältnis fristlos zu kündigen. Vorliegend hatte der Unternehmer den Vertrag fristlos gekündigt, ohne dass ein wichtiger Kündigungsgrund vorlag. Ferner urteilte der BGH, dass der zu Unrecht kündigende Unternehmer dem Handelsvertreter den Gewinn zu erstatten hat, den dieser bei Fortsetzung seiner Tätigkeit erzielt hätte. Für die Schadensberechnung relevant ist dabei der Zeitraum zwischen Ausspruch der (unwirksamen) fristlosen Kündigung und dem von vornherein vereinbarten oder durch eine ordentliche Kündigung herbeizuführenden Vertragsende. Im konkreten Fall bestand noch die Besonderheit, dass der Vertragspartner des Handelsvertreters vertraglich auf sein ordentliches Kündigungsrecht verzichtet hatte. Der BGH vertrat insoweit die Auffassung, dass in diesem Fall der Schadensersatzanspruch des Handelsvertreters zeitlich nicht begrenzt sei.

Kein Buchauszug bei Vorliegen der entsprechenden Informationen

Mit Urteil vom 29.10.2008 (Az. VIII ZR 205/05) hat der BGH entschieden, dass einem Handelsvertreter kein Buchauszug zustehen soll, wenn die von ihm bereits selbst erstellten Kassenjournale alle Angaben enthalten, die für die Berechnung der Provision erforderlich sind. Es bleibt abzuwarten, ob dies verallgemeinerungsfähig ist.



■ Dr. Peter Hofbauer,
Büro München
p.hofbauer@taylorwessing.com

Sie brauchen detailliertere Informationen?

Sie hätten gern ein persönliches Gespräch zu Themen dieser Ausgabe?

Wir freuen uns, wenn Sie mit uns Kontakt aufnehmen. Gern schicken wir Ihnen auch unsere Newsletter zu den Themengebieten Employment, IT und Corporate. Rufen Sie uns an oder schicken Sie uns eine E-Mail.

www.taylorwessing.com

E-Mail der Redaktion: commercial@taylorwessing.com

Ansprechpartner:

Büro Hamburg:	Dr. Christoph Hasche ☎ 040 - 36 80 30
Büro München:	Dr. Andreas Schrettl ☎ 089 - 210 380
Büro Frankfurt:	Alf Aretz ☎ 069 - 971 300
Büro Düsseldorf:	Dr. Wolfgang Gruber ☎ 0211 - 83 87 0
Büro Berlin:	Dr. Mario Mathias Ohle ☎ 030 - 88 56 36 0

Impressum:

Taylor Wessing
Hanseatic Trade Center, Am Sandtorkai, 20457 Hamburg
Tel. +49 (40) 36803-0 Fax +49 (40) 36803-280

DIESER NEWSLETTER ENTHÄLT NUR EINE AUSWAHL VON RELEVANTEN THEMEN ZUM WIRTSCHAFTSRECHT UND ERSETZT NICHT DIE BERATUNG IM EINZELFALL. FÜR DIE VOLLSTÄNDIGKEIT UND RICHTIGKEIT DER IN DIESEM NEWSLETTER ENTHALTENEN INFORMATIONEN WIRD KEINE HAFTUNG ÜBERNOMMEN.

 TaylorWessing

Partnerschaftsgesellschaft von Rechtsanwälten Steuerberatern, Solicitors und Avocats à la Cour, Sitz Düsseldorf, AG Essen, PR 1530

Berlin Brüssel Cambridge Düsseldorf
Frankfurt Hamburg London München Paris
Repräsentanzen: Alicante Dubai Peking Shanghai

www.taylorwessing.com