

Sehr geehrte Damen und Herren,

in unserer aktuellen Ausgabe unseres „Infobrief Wirtschaftsrecht“ präsentieren wir Ihnen diesmal Themen zum grenzüberschreitenden Rechtsverkehr sowie zum Gesellschaftsrecht und Kaufrecht.

Wir blicken über die Grenze in die Niederlande und berichten über eine Neuregelung des niederländischen Gesetzgebers, die den Eigentumsvorbehalt auch deutscher Exporteure wertlos macht. Für Beteiligungen an Schiffs- und Immobilienfondsgesellschaften bedeutsam ist die Entscheidung des BGH zu den Auskunftsrechten der Treuhandkommanditisten. Für jeden, der langfristige Lieferverträge schließt, diskutieren wir sodann noch die Rechtsprechung zur Vertragslösung bei drohender Insolvenz des Vertragspartners.

Wir wünschen Ihnen eine angenehme Lektüre und freuen uns auch über Ihre Anmerkungen oder Nachfragen.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Dr. Ludwig J. Weber, LL.M.

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Fachanwalt für Steuerrecht

Inhalt

Neues zum grenzüberschreitenden Rechtsverkehr

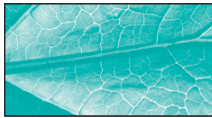
- ▶ **A. Beiträge**
 - 1. **Export – Niederlande entwerten Eigentumsvorbehalt der Lieferanten** 1
 - 2. **Schuldscheindarlehen: Attraktive Alternative für den Mittelstand** 3
- ▶ **B. Urteilsbesprechungen**
 - 1. **Aus für Kündigungsklauseln im Insolvenzfall?** 4
 - 2. **Fondsgesellschaften: Auskunftsrechte von Treuhandkommanditisten** 5
 - 3. **Nacherfüllung im Gewährleistungsrecht: Ersatz von Aus- und Einbaukosten?** 6
- ▶ **C. Gesetzgebung:**
 - Wird der „fliegende Gerichtsstand“ eingefangen? (oder: Aurich hat keinen Bahnhof)** 8

A. Beiträge

1. Export – Niederlande entwerten Eigentumsvorbehalt der Lieferanten

„Holland – Deutschland“ ist traditionell nicht nur beim Fußball eine hochattraktive Paarung. Auch im Wirtschaftsleben stehen diese Nachbarländer in der Tradition eines dauerhaft regen und erfolgreichen Waren- und Dienstleistungsaustauschs. Für die Niederlande gilt Deutschland als mit Abstand größter Handelspartner, auch wenn nach Angaben des Centraal Bureau voor de Statistiek der Anteil am Import aus Deutschland in 2011 abnahm. Aus deutscher Sicht gehören die Niederlande mit einem Exportvolumen in 2012 von 70,96 Mrd. Euro (Quelle: Statistisches Bundesamt) zu den vier größten Handelspartnern Deutschlands.

Wie für jeden Lieferanten ist auch für den Exporteur mit dem Empfängerland Niederlande der Eigentumsvorbehalt die zumeist einzige Sicherheit für die Kaufpreisforderung. In den Niederlanden gilt zugunsten der Finanzverwaltung jedoch ein Vorrecht zur Verwertung, das u. a. die Rechte von Lieferanten aus Eigentumsvorbehalten verdrängt. Dieses Vorrecht hat der niederländische Gesetzgeber zum 1. Januar 2013 (Artikel 22 bis Invoederingswet 1990 durch den Gesetzesentwurf 33 402) erheblich gestärkt – und damit den Eigentumsvorbehalt zum Nachteil aller Lieferanten nahezu entwertet.



Das Recht der niederländischen Finanzverwaltung aus der Verwertung von Vorbehaltsware

Das niederländische Recht gewährt der Finanzverwaltung bereits seit langem ein Recht zur bevorrechtigten Befriedigung aus der Verwertung von sog. „Bodensachen“, also Wirtschaftsgütern, die sich auf dem Grundstück eines Steuerschuldners befinden und der Ausstattung oder Einrichtung des Grundstücks dienen. Diese „Bodensachen“ sind weitgehend vergleichbar mit den im deutschen Recht als Zubehör und Inventar eines Grundstücks bezeichneten Gegenständen (vgl. §§ 97, 98 BGB). Zumeist handelt es sich um Maschinen und Betriebsinventar, nicht aber um Vorräte.

Stehen diese „Bodensachen“ im Eigentum eines Dritten, etwa des Lieferanten aufgrund Eigentumsvorbehalts, steht der niederländischen Finanzverwaltung gleichwohl das Recht zur bevorrechtigten Befriedigung zu. Voraussetzung hierfür ist, dass der Vermögensgegenstand sich auf dem Grundstück des Steuerschuldners befindet und „beschlagnahmt“ wird. Diese Beschlagnahme erfolgt mittels Pfändung durch die Finanzverwaltung oder durch die Einleitung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Steuerschuldners.

In diesen Fällen erhält die Finanzverwaltung aus der Verwertung des Vermögensgegenstandes eine bevorrechtigte Befriedigung. Der Lieferant muss dies hinnehmen, auch wenn ein Eigentumsvorbehalt vereinbart ist und ihm hieraus ein Anspruch auf Herausgabe der Vorbehaltsware zusteht.

Bis Ende 2012 konnten Lieferanten das Vorrecht der Finanzverwaltung jedoch umgehen, wenn sie rechtzeitig vor der Pfändung oder dem Insolvenzantrag die Ware vom Vertragspartner abholten und vom Grundstück entfernten. Denn mit Zurücknahme der Sache gilt diese nicht mehr als „Bodensache“ des Steuerschuldners und unterliegt nicht mehr dem Vorrecht der Finanzverwaltung. In der Vergangenheit war dieses Vorgehen zulässig und daher auch der Regelfall, so dass die niederländische Finanzverwaltung gar nicht erst zum Zuge kam, um das eigene Vorrecht auszuüben. Die Folge war ein Wettrennen um die Vorbehaltsware, das sehr oft der Lieferant gewann.

Die weitere Entwertung des Eigentumsvorbehalts seit 1. Januar 2013

Hierauf hat der niederländische Gesetzgeber reagiert und mit Wirkung zum 1. Januar 2013 der Finanzverwaltung eine rechtliche Handhabe gegeben, das Vorrecht nun doch effektiv wahrzunehmen und die bevorrechtigte Befriedigung auch tatsächlich sicherzustellen – zum erheblichen Nachteil und auf Kosten u. a. der Lieferanten. Da hiervon auch Leasing, besitzloses Pfandrecht und Sicherungseigentum betroffen sind, verspricht sich der niederländische Gesetzgeber durch seine Neuregelung zusätzliche Einnahmen zugunsten der eigenen Staatskasse von 100 Mio. Euro.

Die Neuregelung: Anmeldung des Herausgabeverlangens

Seit dem 1. Januar 2013 muss ein Lieferant die Ausübung seines Herausgabeanspruchs gegenüber der Finanzverwaltung des Vertragspartners zuvor anmelden und die Abholung seiner Vorbehaltsware ankündigen. Die Finanzverwaltung hat nach dieser Mitteilung vier Wochen Zeit, die Situation zu prüfen und zu entscheiden, ob sie ihr Vorrecht ausübt und die Sache pfändet. Erst danach ist der Lieferant berechtigt, seine Vorbehaltsware herauszuholen.

Erhält der Lieferant innerhalb von vier Wochen nach seiner Meldung die Mitteilung der Finanzverwaltung, dass er die Vorbehaltsware abholen darf, ist wiederum Eile geboten. Denn holt er die Vorbehaltsware nicht innerhalb – weiterer – vier Wochen nach dieser Mitteilung ab, lebt das Vorrecht der Finanzverwaltung wieder auf. Dann entsteht die Meldepflicht erneut: Der Lieferant muss eine spätere Abholung wieder anmelden und ein weiteres Mal vier Wochen auf die Entscheidung der Finanzverwaltung warten.

Das Risiko, dass Lieferanten ohne Anmeldung ihre Ware abholen, hat der Gesetzgeber weiter gebannt: Hält der Lieferant seine Meldepflicht und die Wartezeit nicht ein, ist er der Finanzverwaltung zum Wertersatz verpflichtet.

Rechtliche Einschränkung des Eigentumsrechts

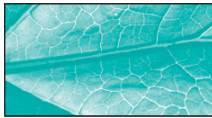
Für Exporte in die Niederlande verliert der Eigentumsvorbehalt mit dieser Neuregelung nahezu vollständig seine Wirkung als Sicherheit der Lieferanten für ihre Kaufpreisforderungen. Einerseits muss der Lieferant vier Wochen warten, bevor er überhaupt die Möglichkeit hat, seine Vorbehaltsware zurückzunehmen. Sein Herausgabeanspruch aus dem Eigentumsvorbehalt tritt also hinter das Vorrecht der Finanzverwaltung zurück.

Zudem aber verliert er sein Eigentum – und damit die Sicherheit für seine Kaufpreisforderung – endgültig, sobald die Finanzverwaltung ihr Vorrecht ausübt und zu eigenen Gunsten die Vorbehaltsware verwertet. Bei Insolvenz seines niederländischen Kunden wird der Lieferant für seine Kaufpreisforderung nur noch auf die Insolvenzquote verwiesen und erfahrungsgemäß findet in den Niederlanden nahezu keine Auszahlung an Insolvenzgläubiger statt.

Gleichermaßen betroffen vom Vorrecht der Finanzverwaltung sowie der Meldepflicht gegenüber der Finanzverwaltung sind Leasinggeber sowie Gläubiger von besitzlosen Pfandrechten und Sicherungseigentum in Bezug auf Leasinggegenstände, Pfandsachen bzw. Sicherungsgegenstände, die sich auf dem Grundstück eines Steuerschuldners in den Niederlanden befinden.

Konsequenzen für Exporteure

Jeder Exporteur hat sich die weiteren Konsequenzen dieser Rechtslage in den Niederlanden vor Augen zu führen und entsprechend zu reagieren:



Grundlegend zu klären hat ein Exporteur, ob und inwieweit sein Eigentumsvorbehalt von der Neuregelung betroffen ist und welche zusätzliche Maßnahmen er zur Sicherung seiner Forderungen ergreifen muss.

Den Bonitätsprüfungen bezüglich niederländischer Abnehmer ist vor dem Verkauf und auch während laufender Geschäftsbeziehungen erhöhte Aufmerksamkeit zu widmen, um frühzeitig die Rückholung anzukündigen.

Ferner hat der Exporteur zu erwägen, ob er bestehende Zahlungszielvereinbarungen mit seinen niederländischen Abnehmern neu verhandelt, um seiner geänderten Risikosituation angemessen Rechnung zu tragen.

Können andere Sicherheiten verlangt werden?

Der Exporteur sollte sich frühzeitig auf den Ernstfall vorbereiten und organisatorisch das eigene Mahnwesen auf die neue Rechtslage einrichten.

Dabei ist etwa auch zu klären, welche Maßnahme genau der Exporteur gegenüber der Finanzverwaltung ankündigen muss, um die 4-Wochen-Frist überhaupt auszulösen: Ist bereits die erste Mahnung mit Fristsetzung gegenüber dem Abnehmer vier Wochen zuvor gegenüber dem Fiskus anzukündigen oder muss die Androhung des Vertragsrücktritts und des Herausgabeverlangens im Rahmen einer Mahnung zuvor der Finanzverwaltung angemeldet werden? Oder ist erst das tatsächliche Herausgabeverlangen nach Vertragsrücktritt bei der Finanzverwaltung anzuzeigen?

Noch nicht geklärt ist, ob und inwieweit die Neuregelung in den Niederlanden Auswirkungen auf den Deckungsschutz von Warenkreditversicherungen sowie auf die eigene Finanzierung durch Factoring hat. Warenkreditversicherer wie auch Factoring-Finanzdienstleister stellen Anforderungen an die vertragliche Gestaltung von Eigentumsvorbehalten. Werden diese Anforderungen noch erfüllt, wenn der Eigentumsvorbehalt für Lieferungen in die Niederlande in dieser Weise wertlos ist? Ist eine Anpassung der eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder eine Rücksprache mit Warenkreditversicherer und Kreditinstituten erforderlich?

Checkliste für Exporteure:

- Prüfung der Bonität niederländischer Abnehmer
- Unterliegen die eigenen Vorbehaltslieferungen dem Vorrecht der niederländischen Finanzverwaltung?
- Müssen und können neue Sicherheiten für die Lieferungen an niederländische Abnehmer vereinbart werden?
- Sind bestehende Zahlungszielvereinbarungen abzuändern?
- Deckt die bestehende Warenkreditversicherung die Lieferungen von „Bodensachen“ in die Niederlande?

- Werden Forderungen aus dem Verkauf von „Bodensachen“ in die Niederlande im Rahmen eines Factoring vom Kreditgeber noch akzeptiert?
- Müssen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Lieferungen in die Niederlande angepasst werden?
- Ist die eigene Mahnabteilung auf die neue Rechtslage eingerichtet?

Dr. Michael Rozijn

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Informationstechnologierecht

MRozijn@schubra.de

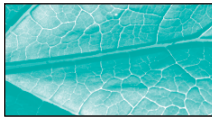
2. Schuldscheindarlehen: Attraktive Alternative für den Mittelstand

Das Schuldscheindarlehen ist bei Mittelständlern in den vergangenen Jahren immer beliebter geworden. Unternehmen nutzen dieses Instrument vor allem zur mittel- bis langfristigen Finanzierung. Gerade für mittelständische Unternehmen ohne Zugang zum Kapitalmarkt kann das Schuldscheindarlehen eine attraktive Alternative zum Kredit der Hausbank darstellen.

Schuldscheindarlehen werden nicht als Wertpapiere, sondern als Darlehen ausgestaltet. Der Kreditvertrag, der dem Darlehen zugrunde liegt, fungiert als Schuldschein. Ein Kreditinstitut, der so genannte Arrangeur, platziert das Schuldscheindarlehen in einem relativ schlanken Prozess außerhalb des Börsenhandels in Tranchen bei institutionellen Investoren, zum Beispiel Bausparkassen, Versicherern, Banken oder Pensionsfonds.

Ein Schuldscheindarlehen verbindet damit die Vorzüge des Kapitalmarktes mit der Diskretion einer Kreditfinanzierung. Mittelständische Unternehmen erhalten letztlich Zugang zu einem großen und funktionierenden Investorenkreis. Sie können so ihre Finanzierung auf eine breitere Basis stellen und ihre Fälligkeitsstruktur verbessern.

Dabei treffen den Darlehensnehmer bei einem Schuldscheindarlehen nur die Informationspflichten, die im Schuldscheinvertrag vereinbart werden. Eine Prospektspflicht oder die Notwendigkeit eines externen Ratings besteht nicht. Dies reduziert die Kosten des Darlehensnehmers, so dass auch geringere Emissionsvolumina als bei Anleihen lohnend sein können. In der Regel liegen Schuldscheindarlehen von Mittelständlern in einer Größenordnung zwischen 20 und 200 Millionen Euro.



Das Klima am Schuldscheinmarkt ist derzeit positiv. So konnte der mittelständische Anlagen- und Maschinenbauer Gea im vergangenen Jahr ein Schuldscheindarlehen platzieren, dessen Nachfrage so groß war, dass das Volumen von 75 auf 300 Mio. Euro erhöht werden konnte. Im Jahre 2009 arrangierten BayernLB und LBBW für die BMW Group sogar ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 1,35 Mrd. Euro.

Nach einer Studie des Beratungsunternehmens Capmarcon aus 2012 hat der deutsche Schuldscheinmarkt mittlerweile ein Volumen von rund 70 Mrd. Euro. Das Schuldscheindarlehen liegt also im Trend.

Thomas Dömmecke

Rechtsanwalt

TDoemmecke@schubra.de

B. Urteilsbesprechungen

1. Aus für Kündigungsklauseln im Insolvenzfall?

In zahlreichen Verträgen finden sich Regeln, die den Vertragsparteien ein Loslösung vom Vertrag für den Fall ermöglichen sollen, dass die andere Partei die Zahlung einstellt, einen Insolvenzantrag stellt oder über ihr Vermögen ein Insolvenzverfahren eröffnet wird. Für solche Fälle enthält der Vertrag dann eine auflösende Bedingung, die ihn automatisch zum Erlöschen bringen soll, oder ein außerordentliches Rücktritts- oder Kündigungsrecht zugunsten der anderen Partei. In der Praxis sind solche „insolvenzbedingten Lösungsklauseln“ auch deshalb weit verbreitet, weil die wirtschaftliche Existenz des Unternehmens davon abhängen kann, sich rechtzeitig von seinem strauchelnden Vertragspartner lösen zu können, um nicht in dessen finanziellen Abwärtsstrudel gezogen zu werden.

Ob derartige Lösungsklauseln aber wirksam sind, ist seit Jahrzehnten umstritten und wurde bisher nicht höchstrichterlich entschieden. Rechtlicher Hintergrund der Streitfrage ist das einem Insolvenzverwalter in einem Insolvenzverfahren gemäß § 103 der Insolvenzordnung (InsO) zustehende Wahlrecht. Allein er kann danach entscheiden, ob er die zum Zeitpunkt der Insolvenzeröffnung noch bestehenden und bisher noch nicht erfüllten Verträge fortsetzt oder deren Erfüllung ablehnt. Der Insolvenzverwalter wird seine Entscheidung hierbei grundsätzlich danach richten, welche der beiden Handlungsalternativen für die Insolvenzmasse günstiger ist, also eine möglichst gute Verwertung des

Schuldnervermögens zum Zwecke der gemeinschaftlichen Befriedigung der Gläubiger bietet. Um das Wahlrecht des Insolvenzverwalters zu bewahren, sieht § 119 InsO die Unwirksamkeit aller Vereinbarungen vor, durch die im Voraus dieses Wahlrecht des Insolvenzverwalters ausgeschlossen oder beschränkt wird.

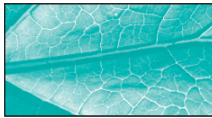
Nun hat sich der für Insolvenzrecht zuständige Senat des Bundesgerichtshofs (BGH) in einem Urteil vom 15. November 2012 (Aktenzeichen IX ZR 169/11) dieser Frage angenommen und für die Praxis zumindest einige Klarheit geschaffen. Nach dem Urteil sind insolvenzbedingte Lösungsklauseln in Verträgen über die fortlaufende Lieferung von Waren oder Energie unwirksam, weil hierdurch im Voraus das Wahlrecht des Insolvenzverwalters ausgeschlossen wird. Etwas anderes soll nur dann gelten, wenn die Vereinbarung einer bereits gesetzlich vorgesehenen Lösungsmöglichkeit entspricht.

Die Entscheidung bezieht sich nach den Urteilsgründen zunächst nur auf Verträge über die fortlaufende Lieferung von Waren oder Energie. Damit sind bereits die für Mittelstand und Industrie so wichtigen Zulieferer- und Stromversorgungsverträge erfasst. Auch darüber hinaus könnte das Urteil weitreichende praktische Relevanz haben.

Fraglich ist etwa, ob auch insolvenzbedingte Lösungsklauseln in Bauverträgen, insbesondere solchen nach der Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB/B), oder in anderen Werkverträgen erfasst werden. Zwar wird zu dem in der VOB/B enthaltenen Kündigungsrecht im Insolvenzfall von der Rechtsprechung und der Literatur bislang argumentiert, hiermit würde kein eigenes Kündigungsrecht geschaffen, sondern nur das gesetzliche Kündigungsrecht aus dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) wiedergegeben. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass die Rechtsfolgen einer Kündigung nach VOB/B deutlich von den entsprechenden Folgen einer Kündigung nach BGB abweichen. Vor dem Hintergrund der neuen Entscheidung des BGH könnte daher dem Sonderkündigungsrecht nach der VOB/B die Grundlage entzogen worden sein. Dies hätte erhebliche Auswirkungen auf die Bauwirtschaft.

Keine Anwendung findet die Entscheidung des BGH auf gesetzliche Lösungsklauseln. So bleibt etwa im Verlagswesen die für die Insolvenz des Verlegers geregelte Möglichkeit des Autors weiterhin bestehen, den Vertrag zu beenden, wenn das Werk bis dahin noch nicht in Druck gegangen ist.

Ebenfalls nicht von § 119 InsO erfasst werden dürften Gesellschaftsverträge einschließlich etwaiger Bestimmungen über die Auflösung von Gesellschaften und das Ausscheiden von Gesellschaftern im Falle der Insolvenz eines Gesellschafter. Zumindest für Personengesellschaften (Kommanditgesellschaften und offene Handelsgesellschaften) enthält das Gesetz ausdrücklich entsprechend Regeln.



Es spricht viel dafür, dass dies in gleicher Weise auch für Kapitalgesellschaften (GmbH und Aktiengesellschaft) gelten wird, weil dem Insolvenzverwalter insoweit kein Wahlrecht zusteht, welches durch die Unwirksamkeit von entsprechenden Satzungsklauseln geschützt werden müsste. Deswegen wird es hier für die Unternehmer auch zukünftig möglich bleiben, sich von insolventen Mitgesellschaftern zu trennen.

Im Arbeitsrecht verstoßen insolvenzbedingte Lösungsklauseln dagegen ohnehin gegen das in der InsO ausdrücklich angeordnete Fortbestehen des Vertrags. Auf § 119 InsO kommt es deshalb nicht an. Gleiches gilt für Miet- und Pachtverhältnisse. Für diese gilt zudem eine Kündigungssperre. Unzulässig ist deshalb ein mietvertraglich vereinbartes Sonderkündigungsrecht für den Fall der Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Mieters.

Ob es hingegen bei Vertriebsverträgen weiterhin möglich sein wird, dass sich der Hersteller ein wirksames vertragliches Sonderkündigungsrecht für den Fall einräumt, dass sein Vertragshändler in die Insolvenz gerät, lässt sich bislang nicht beurteilen. Zu dieser Frage hat ein anderer Senat des BGH in einem früheren Urteil die Wirksamkeit entsprechender Vertragsklauseln ausdrücklich bestätigt. Sieht man in einem Vertragshändlervertrag im Kern ebenfalls einen Vertrag über die laufende Lieferung von Waren, stehen sich hier zwei Urteile zweier Senate des BGH diametral entgegen. In diesem Fall hätte der Insolvenzrechts-Senat wohl nicht selbst entscheiden dürfen, sondern hätte die Frage dem sogenannten „Großen Senat“ des BGH vorlegen müssen. Sieht man hingegen in einem Vertragshändlervertrag mehr als nur eine dauerhafte Lieferbeziehung, nämlich einen Vertrag, der auch Elemente der Geschäftsbesorgung und Lizenzrechte zum Gegenstand hat, könnte die ältere BGH-Entscheidung durchaus weiter Bestand haben. Damit bleibt abzuwarten, wie sich die Rechtsprechung in diesem Bereich weiter entwickeln wird und ob zukünftig weiterhin eine fristlose Kündigung des Vertragshändlervertrages für den Fall vereinbart werden kann, dass der Händler insolvent wird.

In der aktuellen Entscheidung hat der BGH zudem die für die Praxis wesentliche Abgrenzung zwischen insolvenzbedingten und insolvenzunabhängigen Lösungsklauseln klargestellt. Die Wirkung von § 119 InsO sei nicht auf den Zeitpunkt der Verfahrenseröffnung beschränkt, sondern greife bereits ein, wenn mit der Eröffnung des Insolvenzverfahrens ernsthaft zu rechnen sei, da durch einen späteren Anknüpfungspunkt der Zweck der Vorschrift unterlaufen würde. Aus § 119 InsO dürfte sich daher nicht nur eine Unwirksamkeit für solche Klauseln ergeben, die an die Eröffnung des Insolvenzverfahrens oder die Stellung eines Insolvenzantrags anknüpfen, sondern auch für solche, die sich bereits auf das Vorliegen eines Insolvenzgrundes (materielle Insolvenz) beziehen. Hierdurch wird das (zukünftige) Wahlrecht des Insolvenzverwalters

bereits zu einem Zeitpunkt geschützt, an dem mutmaßlich noch niemand überhaupt an den Gang zum Insolvenzgericht denkt. Deswegen schießt der BGH mit seiner Entscheidung in diesem Punkt über das Ziel hinaus. Auch wenn man über die Berechtigung des Urteils insoweit trefflich streiten kann, muss das Urteil des BGH in Zukunft für die Vertragspraxis beachtet werden. Keine Anwendung findet § 119 InsO allerdings auf Klauseln, die an insolvenzunabhängige Anknüpfungstatbestände ansetzen. Dies gilt insbesondere für Klauseln, die an den Zahlungsverzug, die Vermögensverschlechterung oder andere, insolvenzunabhängige Umstände in der Sphäre des Vertragspartners anknüpfen. Dies folgt daraus, dass diese Klauseln nicht auf eine Einschränkung der Verwalterrechte abzielen und ihre Rechtsfolgen auch außerhalb der Insolvenz eintreten können.

Praxistipp:

Für die Praxis empfiehlt sich im Ergebnis, zukünftig die vertraglichen Lösungsklauseln zu überarbeiten. Um nicht schutzlos zu stehen, kann eine Lösungsklausel künftig an insolvenzunabhängige Ursachen, wie etwa den Verzug mit der Leistung über einen gewissen Zeitraum hinaus oder eine Vermögensverschlechterung des Schuldners anknüpfen. Um in solchen Fällen jedoch nicht die Unwirksamkeit einer Kündigung zu riskieren, muss die darauf gestützte Kündigung jedoch dann auch zügig erklärt werden. Denn wer basierend auf einer insolvenzunabhängigen Lösungsklausel eine Kündigung erst dann erklärt, wenn sein Vertragspartner über dieses Krisenstadium hinaus ist und Insolvenz angemeldet hat, der verliert sein Kündigungsrecht. Daher ist nicht nur Vorsicht bei der Vertragsgestaltung, sondern auch beim Vertragsmonitoring geboten.

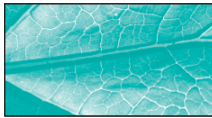
Nils Andersson-Lindström

Rechtsanwalt

NLindstroem@schubra.de

2. Fondsgesellschaften: Auskunftsrechte von Treuhandskommanditisten

Der BGH hat in einem aktuellen Urteil Stellung zu den Auskunftsrechten von Treuhandskommanditisten einer Fondsgesellschaft in der Rechtsform einer GmbH & Co. KG genommen.

**Leitsätze zu BGH,****Urteil vom 5. Februar 2013 - II ZR 134/11:**

- a) Ein Anleger, der sich mittelbar über eine Treuhänderin an einer Publikumsgesellschaft (hier: in der Form einer GmbH & Co. KG) beteiligt hat, hat gegen die Gesellschaft und die geschäftsführende Gesellschafterin einen Anspruch darauf, dass ihm die Namen und die Anschriften der (anderen) mittelbar und unmittelbar beteiligten Anleger mitgeteilt werden, wenn er nach den vertraglichen Bestimmungen, insbesondere der Verzahnung des Gesellschafts- und des Treuhandvertrages, im Innenverhältnis der Gesellschafter untereinander und zur Gesellschaft die einem unmittelbaren Gesellschafter entsprechende Rechtsstellung erlangt hat.
- b) Das Auskunftsrecht kann weder durch eine Regelung im Gesellschaftsvertrag noch durch eine Regelung im Treuhandvertrag ausgeschlossen werden.

Sachverhalt

In dem entschiedenen Fall hatte sich ein klagender Anleger an geschlossenen Fonds in der Rechtsform von GmbH & Co. KGs beteiligt. Die Beteiligung an diesen sogenannten „Publikumsgesellschaften“ hielt er nicht unmittelbar. Vielmehr war er an den Fondsgesellschaften über eine Treuhandgesellschaft mittels Treuhandvertrags beteiligt, die im Handelsregister als Kommanditistin der Fonds geführt wurde.

Der jeweilige Gesellschaftsvertrag der Fondsgesellschaften sah vor, dass sich die Anleger nach ihrer Wahl unmittelbar als Kommanditisten oder mittelbar über eine Treuhandkommanditistin beteiligen konnten. Im Innenverhältnis zueinander sollten nach dem Gesellschaftsvertrag der Fondsgesellschaft mittelbare und unmittelbare Kommanditisten gleichermaßen als Gesellschafter behandelt werden, insbesondere entsprechend ihrer unmittelbaren oder mittelbaren Beteiligung abstimmen können. Der Gesellschaftsvertrag sah ferner das Recht eines Quorums von 20 % der Anleger zur Einberufung einer Gesellschafterversammlung sowie eine „Datenschutzklausel“ vor, nach der die Fondsgesellschaft keine Angaben zu den mittelbar beteiligten Anlegern machen durfte. Auch der Treuhandvertrag sah vor, dass die Treugeber keinen Anspruch auf Angaben über die übrigen Treugeber haben sollen.

Der Kläger begehrte mit seiner Klage schriftliche Auskünfte über Namen und Anschriften der Kommanditisten und der anderen Treugeber in den jeweiligen Fondsgesellschaften.

Entscheidung

Der BGH hat dem Kläger einen entsprechenden Anspruch gegen die Fondsgesellschaften zugestanden.

Der Kläger sei wie jeder andere (unmittelbare) Gesellschafter zu behandeln und habe daher ein nicht durch vertrag-

liche Vereinbarung auszuschließendes Recht, zu erfahren, wer seine Mitgesellschafter sind und wie er diese erreichen kann. Nur so könne er etwa prüfen, ob und inwieweit einzelne Anleger bei Beschlussfassungen ggf. von der Ausübung ihres Stimmrechtes ausgeschlossen sind oder ihre Treuepflichten gegenüber der Fondsgesellschaft verletzen. Denn diese Treuepflicht treffe mittelbare und unmittelbare Gesellschafter gleichermaßen. Zudem sei der Kläger auf die Auskunft angewiesen, um seine Rechte als Gesellschafter wahrzunehmen, insbesondere das Recht, gemeinsam mit anderen Anlegern eine Gesellschafterversammlung einzuberufen. Doch auch ohne Rücksicht auf dieses gesellschaftsvertragliche Recht bestehe der Auskunftsanspruch. Einem solchen Anspruch können auch nicht das eventuelle Geheimhaltungsinteresse der übrigen Treugeber entgegengehalten werden.

Ausblick

Mit dieser Entscheidung hat der BGH einerseits die Rechte der Treuhandkommanditisten erneut gestärkt und sie trotz Treuhandkonstruktion den Rechten unmittelbarer Gesellschafter noch weiter angenähert. Überraschend mag dies nicht sein, sah doch die Vertragsgestaltung vor, dass die mittelbaren Gesellschafter wie unmittelbare Gesellschafter zu behandeln seien.

Zugleich aber greift der BGH in die Rechte und noch mehr die Interessen der Treuhandkommanditisten ein, ihre Identität mittels der Treuhandkonstruktion gegenüber anderen Gesellschaftern verborgen zu halten.

Im Ergebnis ist die Entscheidung zu begrüßen, eröffnet sie den Treuhandkommanditisten doch auch faktisch die Möglichkeit, von ihren Rechten etwa als Minderheitsgesellschaftlicher Gebrauch zu machen.

Thomas Dömmecke

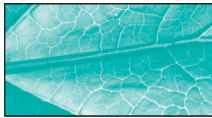
Rechtsanwalt

TDoemmecke@schubra.de

3. Nacherfüllung im Gewährleistungsrecht: Ersatz von Aus- und Einbaukosten?

Die Frage stellt sich immer wieder: Schuldet der Verkäufer Ersatz für Aus- und Einbaukosten, wenn er die mangelhafte Sache nur geliefert, aber selbst nicht eingebaut hat?

Gerade für Zwischenhändler, die die Waren nicht selbst herstellen, kann sich aus dieser Fragestellung heraus das Tagesgeschäft zum „low cost high risk“-Geschäft entwickeln. Der



Bundesgerichtshof und der Europäische Gerichtshof hatten hierzu in jüngerer Vergangenheit Gelegenheit, Stellung zu nehmen.

Im Falle eines Mangels der gekauften Ware hat der Käufer das Recht, gemäß § 439 BGB vom Verkäufer Nacherfüllung durch Ersatzlieferung einer (neuen) mangelfreien Sache („Nachlieferung“) oder Mangelbesehung bzw. Reparatur der mangelhaften Sache („Nachbesserung“) zu verlangen. Dabei darf der Käufer die Form der Nacherfüllung wählen. Der Verkäufer kann die gewählte Nacherfüllungsform nur verweigern, wenn sie mit unverhältnismäßigen Kosten verbunden ist.

Zu erstatten hat der Verkäufer gemäß § 439 Abs. 1 BGB die zum Zwecke der Nacherfüllung anfallenden Transport-, Wege-, Arbeits- und Materialkosten. Die Nacherfüllung richtet sich nur nach der vertraglich geschuldeten Leistung, also im Verkaufsfall in der Lieferung der mangelfreien Ware, nicht mehr, aber auch nicht weniger. Würde die Ware vom Käufer eingebaut oder verarbeitet, so ist weder der Einbau noch die Verarbeitung Teil der vom Verkäufer geschuldeten Leistung. Damit läge es nahe, anzunehmen, dass der Verkäufer nach einer Mängelrüge auch nicht zur Erstattung der Kosten für den Ausbau und den Einbau der als Nacherfüllung nachgelieferten mangelfreien Ware trägt.

Im Gesetzeswortlaut findet sich keine ausdrückliche Angabe dazu, ob und welche weiteren Kosten der Verkäufer für den Ausbau der mangelhaften Sachen und den Neueinbau der im Wege der Ersatzlieferung neu gelieferten mangelfreien Sache zu erstatten hat.

Der BGH hat nun in zwei Fällen über die Kosten zum Aus- und Einbau als Teil der Nacherfüllung zu entscheiden gehabt:

Im ersten Fall („Fliesenfall“) erwarb ein Verbraucher Fliesen und baute diese ein. Nach dem Einbau erwiesen sie sich als mangelhaft und nicht reparaturfähig. Sie mussten ausgebaut und durch neue mangelfreie Fliesen ersetzt werden. Der BGH hatte zum Anspruch auf Erstattung der Aus- und Einbaukosten zu entscheiden (BGH, Urteil vom 21. Dezember 2011 – VII ZR 70/08; EuGH, Urteil vom 16. Juni 2011).

Im zweiten Fall („Granulatfall“) lieferte der Verkäufer an ein Unternehmen Granulat eines anderen Herstellers für den Bau von Kunstrasenplätzen. Das Granulat war mangelhaft. Der Verkäufer lieferte unentgeltlich Ersatzgranulat, verweigerte jedoch die Erstattung der Aus- und Einbaukosten (BGH, Urteil vom 17. Oktober 2012 – VIII ZR 226/11).

Auf den ersten Blick unterscheiden sich die Fälle nicht wesentlich voneinander. Gleichwohl kam der BGH zu unterschiedlichen Ergebnissen, wobei er auf die Eigenschaft des Käufers als Verbraucher oder Unternehmer abstellte.

Mit der Regelung des Nacherfüllungsrechts in § 439 BGB hat der deutsche Gesetzgeber die Verbrauchsgüterkaufrichtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates (Richtlinien 1999/44/EG) umsetzen wollen. Der Wortlaut dieser Regelung sieht jedoch keine Unterscheidung zwischen dem Käufer als Unternehmen und dem Käufer als Verbraucher vor. Insofern wurde diese Regelung bislang für Verkäufe an Verbraucher wie auch an Unternehmer identisch angewendet.

Von dieser einheitlichen Handhabung ist im Anschluss an die hier zu besprechenden Entscheidungen des BGH nunmehr Abstand zu nehmen.

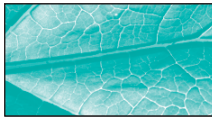
Im „Fliesenfall“ entschied der BGH im Anschluss an den EuGH, dass § 439 Abs. 1 Alt. 2 BGB EU-Richtlinienkonform dahingehend auszulegen sei, dass die Nacherfüllungsvariante „Ersatzlieferung“ auch den Ausbau und den Abtransport der mangelhaften Kaufsache erfasst. Über den Einbau der neuen mangelfreien Sache musste der BGH in der konkreten Angelegenheit nicht entscheiden.

In der neueren Entscheidung zum „Granulatfall“ bestätigte der BGH sein vorangegangenes Urteil im „Fliesenfall“ und erklärte ergänzend hierzu, dass der Verkäufer bei der Nachfüllungsvariante „Ersatzlieferung“ nicht nur die Kosten für den Ausbau und Abtransport der mangelhaften Kaufsache zu ersetzen hat, sondern auch die Kosten für den Einbau der als Ersatz gelieferten mangelfreien Sache. Diese Bestätigung war sicherlich nicht überraschend, sie gilt aber nur als Grundsatz und nicht für alle Fälle.

Denn der „Granulatfall“ unterschied sich vom „Fliesenfall“ insbesondere darin, dass der Käufer des Granulats kein Verbraucher, sondern ein Unternehmer war. Für die Entscheidung des BGH war dieser Unterschied von wesentlicher Bedeutung. Denn dieser Unterschied veranlasste den BGH, im „Granulatfall“ den Anspruch auf Ersatz der Aus- und Einbaukosten mit der Begründung abzulehnen, dass der Käufer Unternehmer war und als Unternehmer als handelte. Zwar gelte das Nacherfüllungsrecht des Käufers aus § 439 BGB grundsätzlich für beide Käufergruppen, also für den kaufenden Unternehmer wie für den kaufenden Verbraucher. Soweit diese Regelung jedoch über den Gesetzeswortlaut hinaus EU-Richtlinienkonform auszulegen ist, erstreckt der BGH diese weitergehende Auslegung nicht auf Kaufverträge zwischen Unternehmern. Die Kosten für Aus- und Einbauten können daher nur Verbraucher geltend machen.

Ausblick

1. Nicht zuletzt aufgrund dieser BGH-Entscheidungen sah sich der Gesetzgeber veranlasst, für den Anspruch auf Ersatz von Aus- und Einbaukosten eine gesetzliche Regelung auf den Weg zu bringen. Der aktuelle Referentenentwurf des Bundesministeriums der Justiz beschränkt die Aus- und Einbaukostenpflicht des Verkäufers auf Verträge zwischen Unternehmer und Ver-



braucher (b2c-Geschäft). Mit einem Inkrafttreten einer gesetzlichen Neuregelung ist voraussichtlich zum Ende des Jahres 2013 zu rechnen.

2. Die Euphorie – aus Verkäufersicht – über die neue Entscheidung des BGH, dass Aus- und Einbaukosten im b2b-Geschäft, also beim Verkauf von Unternehmer an Unternehmer, nicht ersatzpflichtig sind, erfährt aber einen Dämpfer. Denn eine Ersatzpflicht kommt trotz der BGH-Entscheidung unter besonderen weiteren Umständen in Betracht:

a) Zum einen können die Aus- und Einbaukosten über einen Schadensersatzanspruch geltend gemacht werden. Voraussetzung hierfür ist es (im Gegensatz zum Nacherfüllungsanspruch), dass der Verkäufer den Mangel und den hieraus verursachten Aus- und Einbau „zu vertreten hat“. Hierfür muss der Verkäufer den Mangel vorsätzlich oder fahrlässig zu verantworten haben oder aber ausdrücklich eine Garantie für die Mangelfreiheit erklärt haben. Zumeist trifft dieser Schadensersatzanspruch den Hersteller, da dieser den Vorwurf der Fahrlässigkeit zumeist nicht entkräften kann. Der bloße Zwischenhändler ist hier privilegiert, da er den Mangel in der Regel weder kennt noch kennen muss – ihm ist Vorsatz oder Fahrlässigkeit kaum zur Last zu legen. Der Zwischenhändler bleibt beim Weiterverkauf an Unternehmer nur zur Nachlieferung, aber ohne Ersatz der Aus- und Einbaukosten, verpflichtet.

b) Ferner kommt bei einem b2b-Geschäft eine Ersatzpflicht des Verkäufers für Aus- und Einbaukosten in Betracht, wenn diese Kosten Inhalt des sog. „Lieferantenregresses“ sind: Dies setzt voraus, dass in einer Lieferantenkette der zuletzt verkaufende Unternehmer seinem Verbraucherkunden, wie im „Fliesenfall“ entschieden, die Aus- und Einbaukosten erstatten muss. Diese Kosten kann er als Kosten der Nacherfüllung im Rahmen des „Lieferantenregresses“ (§ 478 BGB) von seinem Vorlieferanten ersetzt verlangen, und zwar unabhängig von einem Verschulden. Gleichmaßen kann dieser Vorlieferant von wiederum seinem Vorlieferanten den Ersatz verlangen. In diesen Fällen werden nicht die Aus- und Einbaukosten eines Unternehmers ersetzt, sondern die Aus- und Einbaukosten des Verbrauchers ersetzt. Die Ersatzpflicht wird im Wege des „Lieferantenregresses“ über die Lieferantenkette bis zum Hersteller durchgereicht.

Damit bleibt trotz der Klarstellungen der Rechtsprechung die Entscheidung über die Ersatzpflicht für Aus- und Einbaukosten von zahlreichen Umständen des Einzelfalles abhängig.

Dr. Michael Rozijn

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Informationstechnologierecht

M.Rozijn@schubra.de

C. Gesetzgebung:

Wird der „fliegende Gerichtsstand“ eingefangen? (oder: Aurich hat keinen Bahnhof)

Am 13. März 2013 beschloss das Bundeskabinett den Entwurf eines Gesetzes gegen unseriöse Geschäftspraktiken. Dieses Gesetz soll Kleingewerbetreibende und Verbraucher in ihren Rechten stärken und stellt hierfür Regeln zum Vorgehen gegen unseriöse Geschäftsmethoden beim Inkasso, gegen überzogene urheberrechtliche Abmahnungen, gegen unlautere Telefonwerbung und missbräuchliches Verhalten von Unternehmen im Wettbewerb auf. Zahlreiche Maßnahmen werden in der Tagespresse diskutiert. Weniger prominent ist die Absicht, den „fliegenden Gerichtsstand“ einzuschränken.

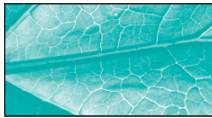
Worum geht es?

Rechtsverletzungen, insbesondere Wettbewerbs-, Marken- und Urheberrechtsverletzungen, im Internet werden außergerichtlich durch Abmahnungen verfolgt. Reagiert der Abgemahnte nicht, folgt der bei Gericht einzureichende Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung. In der Regel wird die einstweilige Verfügung ohne mündliche Verhandlung und ohne Anhörung des Antragsgegners erlassen.

Will sich der Abgemahnte hiergegen wehren, kann er schon vor dem Erlass eine Schutzschrift bei dem zuständigen Gericht hinterlegen oder nach dem Erlass Widerspruch gegen die einstweilige Verfügung einlegen. Damit die Schutzschrift wirkt, muss der Abgemahnte wissen, welches Gericht zuständig ist und bei welchem Gericht der Verfügungsantrag eingehen wird.

Zuständiges Gericht für derartige Anträge ist das Gericht am Tatort, also an dem Ort, an dem die Rechtsverletzung begangen wird. Bei Rechtsverletzungen im Internet nimmt die Rechtsprechung als Tatort den Ort an, an dem die Rechtsverletzung abgerufen werden kann. Infolge der Abrufbarkeit im gesamten Bundesgebiet ist bei Rechtsverletzungen im Internet jedes Gericht in Deutschland örtlich zuständig. Man spricht vom „fliegenden Gerichtsstand“. Der Antragsteller kann somit frei den Gerichtsstand wählen, von dem die einstweilige Verfügung erlassen werden soll.

Um sich mit einer Schutzschrift effektiv zu wehren, müsste der Antragsgegner letztlich bei jedem deutschen Untergericht die Schutzschrift hinterlegen. Nur so kann er sicherstellen, dass seine Schutzschrift Berücksichtigung findet. Dieser Aufwand ist nicht praktikabel und faktisch kaum machbar.



Bei der Auswahl des anzurufenden Gerichts lässt sich der Antragsteller von verschiedenen Kriterien leiten. Gerne ruft er dasjenige Gericht an, dessen bekannte Rechtsansichten seinen eigenen Interessen entsprechen. Häufig wird aus Kostengründen das Gericht am Kanzleisitz des eigenen Rechtsanwalts gewählt.

Aber auch bloße Lästigkeiten können die Gerichtswahl beeinflussen. Die Wahl eines abgelegenen Gerichts löst zusätzlichen Aufwand (Fahrtkosten, Korrespondenzanwaltskosten) für die Wahrnehmung des Gerichtstermins aus. Gelegentlich verspricht sich der Antragsteller hieraus auch ein Einlenken des Antragsgegners.

Zunehmend sind Untergerichte in letzter Zeit dazu übergegangen, die Auswahl des Gerichtsstandes kritisch zu hinterfragen und mitunter als rechtsmissbräuchlich zurückzuweisen. Bemerkenswert ist die Begründung der eigenen Unzuständigkeit des Landgerichts Aurich in einem Beschluss vom 22. Januar 2013 (6 O 38/13 (5)), wonach ein Rechtsmissbrauch bei der Auswahl des angerufenen Gerichts darin bestanden habe, dass überhaupt kein Bezug zur Antragstellerin, zum Antragsgegner, zur Sache oder zum Sitz der Prozessbevollmächtigten zu erkennen gewesen sei und sich hieraus die Absicht erschließe, „den Antragsgegner durch die Wahl eines im Bundesgebiet abgelegenen und von seinem Geschäftssitz verkehrsmäßig nur schwer (Aurich hat keinen Bahnhof für Personenbeförderung) zu erreichenden Gerichtsortes zu benachteiligen“.

Nach dem aktuellen Gesetzesentwurf soll für Angelegenheiten nach dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) der fliegende Gerichtsstand nur noch in Ausnahmefällen Anwendung findet. Für Klagen oder einstweilige Verfügungen aufgrund des UWG soll das Gericht zuständig sein, in dessen Bezirk der Beklagte (bzw. Antragsgegner) seine gewerbliche oder selbständige berufliche Niederlassung oder seinen Wohnsitz bzw. seinen inländischen Aufenthaltsort hat. Hiermit verspricht sich der Gesetzgeber mehr Waffengleichheit zwischen Kläger und Beklagten, zwischen Antragsteller und Antragsgegner. Diese Neuregelung soll auch im Verhältnis zwischen Unternehmern gelten.

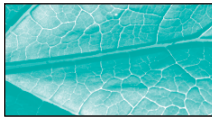
Wann die Änderung in Kraft tritt, steht noch nicht fest. Es bleibt abzuwarten, wie die Rechtsprechung bis dahin mit der Diskussion zum fliegenden Gerichtsstand umgeht. Sicherlich ist der Referentenentwurf Wasser auf die Mühlen derjenigen, die die freie Wahl des fliegenden Gerichtsstandes weiter begrenzen und den Rechtsmissbrauch der freien Gerichtswahl bei Internetverletzungen in die Schranken weisen möchten.

[Dr. Michael Rozijn](#)

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Informationstechnologierecht

MRozijn@schubra.de



Ansprechpartner



Nils Andersson-Lindström
Rechtsanwalt



Thomas Dömmecke
Rechtsanwalt



Klaus Klöker
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Insolvenzrecht



Dr. Michael Rozijn
Rechtsanwalt
Fachanwalt für IT-Recht
(Informationstechnologierecht)



Alexander von Saenger
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Arbeitsrecht



Dr. Ludwig J. Weber, LL.M.
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht
Fachanwalt für Handels- und
Gesellschaftsrecht

Schultze & Braun GmbH Rechtsanwaltsgesellschaft

Eisenbahnstraße 19-23 • 77855 Achern • Tel. 078 41 / 7 08-0 • Fax 078 41 / 7 08-301
Krausenstraße 8 • 10117 Berlin • Tel. 030 / 3 08 30 38-0 • Fax 030 / 3 08 30 38-111
Domshof 22 • 28195 Bremen • Tel. 04 21 / 4 33 01-0 • Fax 04 21 / 4 33 01-10
Raboisen 16 • 20095 Hamburg • Tel. 040 / 3 06 04 57 0 • Fax 040 / 3 06 04 57-100
Karlstraße 35 • 80333 München • Tel. 089 / 45 23 52-234 • Fax 089 / 45 23 52-110
Fürther Straße 244b • 90429 Nürnberg • Tel. 09 11 / 6 00 01-0 • Fax 09 11 / 6 00 01-10
27, avenue de l'Opéra • F-75001 Paris • Tel. +33 (0)1 70 38 54 53 • Fax +33 (0)1 70 38 54 87
Tour Sébastopol 3 quai Kléber • F-67000 Strasbourg • Tel. +33 (0)3 88 23 70 53 • Fax +33 (0)3 88 23 71 21

Schultze & Braun GmbH Rechtsanwaltsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Eisenbahnstraße 19-23 • 77855 Achern • Tel. 078 41 / 7 08-0 • Fax 078 41 / 7 08-301
Krausenstraße 8 • 10117 Berlin • Tel. 030 / 3 08 30 38-0 • Fax 030 / 3 08 30 38-111
Olof-Palme-Straße 13 • 60439 Frankfurt/Main • Tel. 069 / 5 09 86-200 • Fax 069 / 5 09 86-210

Impressum

Verantwortlich für den Inhalt:

Dr. Michael Rozijn

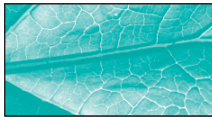
Rechtsanwalt

Schultze & Braun GmbH Rechtsanwaltsgesellschaft, Bremen

Sollten Sie Fragen zu dem Infobrief oder aktuellen Entwicklungen auf dem Gebiet des Wirtschaftsrechts haben, so stehen Ihnen die Ansprechpartner jederzeit gerne zur Verfügung. Gerne nehmen wir auch Ihre Themenwünsche für den Infobrief entgegen.

Haftungsausschluss:

Dieser Infobrief ist ein reines Informationsschreiben und dient der allgemeinen Unterrichtung unserer Mandanten sowie anderer interessierter Personen. Er kann eine rechtliche Beratung im Einzelfall nicht ersetzen.



Schultze & Braun GmbH
Rechtsanwaltsgesellschaft

Domshof 22
28195 Bremen
Telefon: 04 21 / 4 33 01 - 0
Telefax : 04 21 / 4 33 01 - 10
Internet: www.schubra.de
E-Mail: Mail@schubra.de

Geschäftsführer:

Rechtsanwältin Ellen Delzant
Rechtsanwalt Achim Frank
Rechtsanwältin Kathrin Heerdt
Rechtsanwalt Dr. Rainer Riggert
Rechtsanwalt Dr. Ludwig J. Weber
Rechtsanwalt Joachim Zobel

Sitz:

Eisenbahnstraße 19-23, 77855 Achern
Amtsgericht Mannheim HRB 220942

Standorte:

Achern · Berlin · Bremen · Hamburg · München ·
Nürnberg · Paris · Straßburg