

**BRANDI**  
RECHTSANWÄLTE

April 2022

Liebe Leserinnen und liebe Leser,

muss ein Anbieter von gekoppelten Leistungen separate Preise nennen? Wie sieht es in Zukunft mit der Prüfung von „gekauften“ Kundenbewertungen zu Werbezwecken aus? Die Kompetenzgruppe Gewerblicher Rechtsschutz & Wettbewerbsrecht geht dem nach. Auch warum bei der Benutzung der Bezeichnung „Gründer“ in der Start-up-Szene Vorsicht geboten ist, wird neben weiteren Themen erörtert.

Ein Verstoß gegen die Vertikal-GVO kann häufig zur Nichtigkeit des Vertrages führen, was daher bei der Vertragsgestaltung zu berücksichtigen ist und warum das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz ein Thema für alle Mitglieder der Lieferkette ist und bleibt, beleuchtet unsere Kompetenzgruppe Handel & Vertrieb. Außerdem wird erörtert, warum ein neuer Umgang mit dem Gestaltungsmittel der außerordentlichen fristlosen Kündigung

aus wichtigem Grund durch den Unternehmer sinnvoll wäre. Unter anderem ist auch Thema dieser Kompetenzgruppe, wann dem Verwender unwirksamer AGB ein nicht zu unterschätzendes Abmahnrisiko droht.

Der BGH hat klargestellt, dass der Mieter die Originalbelege einsehen darf und sich auch heute noch, von Ausnahmen abgesehen, nicht mit Kopien zufriedengeben muss. Vermieter von Einkaufszentren sollten ihren Mietern bei der Vertragsgestaltung einen gewissen Spielraum bei der Sortimentsgestaltung lassen. Die Kompetenzgruppe Mietrecht, Immobilienvermarktung und -verwaltung erläutert, warum das so ist.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen  
Ihr BRANDI Team



WIR WÜNSCHEN  
IHNEN UND IHRER FAMILIE  
EIN SCHÖNES OSTERFEST

## BRANDI FÖRDERT STUDIERENDE

### PRO TALENT BRONZE-FÖRDERER 2021/2022

Wir fördern talentierte und engagierte Studierende der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster.

### DEUTSCHLANDSTIPENDIUM 2021/22

Wir fördern das Deutschlandstipendium und unterstützen damit begabte und leistungsstarke Studierende der fünf Hochschulen des Landes NRW in Ostwestfalen-Lippe und der Leibniz Universität Hannover.

<b>BRANDI fördert Studierende</b>	2
<b>Neues aus dem BRANDI Team</b>	4
<b>Fragen an Dr. Birgit Jaenicke</b>	5
<b>Gewerblicher Rechtsschutz &amp; Wettbewerbsrecht</b>	6
Dr. Jörg König	
BGH: Kopplungsangebote gegenüber Kleingewerbetreibenden sind grundsätzlich zulässig	6
Dr. Laura Schulte	
Wettbewerbsrechtliche Konsequenzen „gekaufter“ Bewertungen	7
Frank Schembecker	
Neuere Entwicklungen (und Fallen) beim wettbewerbsrechtlichen Nachahmungsschutz (ohne Registrierung)	7
Dr. Daniel Wittig	
Widerlegung der Dringlichkeitsvermutung im Eilverfahren durch Wissen des „Gründers“	8
Dr. Christoph Rempe	
Neue Anforderungen an Telefonwerbung	10
<b>Handel &amp; Vertrieb</b>	11
Dr. Sören Kiene	
Die neue Vertikal-GVO mit Geltung ab dem 01.06.2022 und ihre Auswirkungen auf bestehende und zukünftige Vertragshändlerverträge	11
Dr. Birgit Jaenicke	
Kündigung aus wichtigem Grund durch den Unternehmer?	12
Zulieferer im Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz – Follow Up zum BRANDI-Report Juli 2021	13
Dr. Siegfried Friesen	
Modifiziertes Kaufrecht	14
<b>Mietrecht, Immobilienvermarktung und -verwaltung</b>	16
Dr. Jörg König	
BGH: Drei Entscheidungen zu wesentlichen Fragen der Betriebskostenabrechnung	16
Timo Stallmann	
Zur Zulässigkeit der Kombination von Regelungen zu (strengen) Sortimentsbindungen, Konkurrenzaußchlussklauseln und Betriebspflichten bei Mietverhältnissen in Einkaufszentren	17
<b>Fragen an Dr. Siegfried Friesen</b>	19

# NEUES AUS DEM BRANDI TEAM



**Charlotte Bachmaier**  
ist nun auch Fachanwältin für Verkehrsrecht.

**Dr. Carsten Christophery, LL.M.**  
steht Ihnen jetzt auch als Fachanwalt für  
Steuerrecht zur Verfügung.

## Dr. Lukas Baumgarth

studierte Rechtswissenschaften an der Universität Bielefeld mit dem Schwerpunkt Arbeitsrecht und sozialer Schutz. Er verbrachte ein Auslandsemester in Vilnius, Litauen.

Zusätzlich absolvierte Herr Dr. Baumgarth einen Bachelor-Abschluss im Studiengang „Recht und Management“ an der Universität Bielefeld.

Er promovierte extern an der Universität Bielefeld zu einem betriebsrentenrechtlichen Thema im Arbeitsrecht bei Prof. Dr. Ricken und absolvierte sein Referendariat am Landgericht Bielefeld.

Seit Januar 2022 verstärkt Herr Dr. Baumgarth unser Bielefelder Büro im Bereich Arbeitsrecht.



## Cecile Wang

studierte an der Universität Münster mit dem Schwerpunkt Wirtschaft und Unternehmen und an der Université Paris Descartes.

Ihre Stationen während des Referendariats im Oberlandesgerichtsbezirk Celle absolvierte sie u. a. bei BRANDI in Hannover und Freshfields in Hamburg.

Seit Dezember 2021 verstärkt sie das Dezernat Wirtschafts- und Steuerstrafrecht an unserem Standort in Hannover.

## Salvatore Figuccio

studierte als Stipendiat der Studienstiftung des deutschen Volkes an der Georg-August-Universität Göttingen und der Università di Bologna mit dem Schwerpunkt im Öffentlichen Recht. Während des Studiums und der Referendarzeit war er am verwaltungsrechtlichen Lehrstuhl von Prof. Dr. Thomas Mann an der Universität Göttingen beschäftigt. Seine Stationen während des Referendariats im Oberlandesgerichtsbezirk Hamm absolvierte er u. a. bei BRANDI in Paderborn und am Hessischen Verwaltungsgerichtshof.

Herr Salvatore Figuccio verstärkt das Paderborner Büro seit Januar 2022 im Verwaltungsrecht, insbesondere im Umwelt- und Planungsrecht bei der Beratung von Industrieunternehmen und der Öffentlichen Hand in immissionsschutz-, wasser- und naturschutzrechtlichen Angelegenheiten. Darüber hinaus begleitet er Mandanten in Genehmigungsverfahren und auch bei Streitigkeiten in verwaltungsgerichtlichen Verfahren.



# FRAGEN AN DR. BIRGIT JAENICKE

## WARUM BRANDI?

Weil ich hier die Möglichkeit habe, mitten in Ostwestfalen im Internationalen Wirtschaftsrecht zu arbeiten. Die Kolleginnen und Kollegen bei BRANDI sind ebenfalls Spezialisten auf ihrem jeweiligen Gebiet und bei grenzüberschreitenden Fragestellungen können wir auf Partnerkanzleien aus dem internationalen Netzwerk zurückgreifen, in dem BRANDI Mitglied ist. Gemeinsam können wir zu (fast) allen relevanten Fragestellungen kompetente Beratung anbieten. Im Gütersloher Büro, in dem ich tätig bin, schätze ich zudem die familiäre Arbeitsatmosphäre.

## WAS TREIBT MICH AN?

Meine Motivation ist die Arbeit an jedem einzelnen Mandat. Meine Tätigkeit ist mandanten- und lösungsfokussiert und dadurch äußerst vielseitig. Es gibt die Schiedsverhandlung über eine mangelhafte Maschine in Norwegen, die Verhandlung eines Rahmeneinkaufsvertrags mit dem Lieferanten in den USA oder die Geltendmachung von Ansprüchen wegen mangelhafter Solarpanels aus Asien – neben Rechtskenntnis und Erfahrung sind oft auch strategische Überlegungen gefragt. Meine Mediatorenausbildung hat mir zudem ein Instrumentarium an die Hand gegeben, um auch auf dem Verhandlungsweg eine Lösung zu finden.



Dr. Birgit Jaenicke  
Rechtsanwältin und Mediatorin (DAA)  
Fachanwältin für Internationales Wirtschaftsrecht  
birgit.jaenicke@brandi.net

## AUSSER DEM JOB GIBT ES NOCH?

Die Familie: Zwei Kinder bringen viel Leben ins Leben. Ich lese gerne ein gutes Buch, mag exotisches Essen, Doppelkopf und Qui Gong. Außerdem bin ich gerne unterwegs, in Ostwestfalen und darüber hinaus.

## HIGHLIGHTS AUS MEINER HEIMAT?

Meine Heimat ist Ostwestfalen – ich bin in Detmold aufgewachsen, wo ich mit Mann, Kindern und Katze inzwischen auch wieder lebe. Zu Schul- und Studienzeiten war ich auch „mal weg“, in den USA, in Bayern, Frankreich und im Ruhrgebiet. Und ich weiß den Teutoburger Wald, das vielfältige kulturelle Angebot und die pragmatische weltoffene Mentalität der Ostwestfalen seitdem umso mehr zu schätzen. Im Alltag sind es eher die kleinen Highlights, die zählen – hier will ich den Gütersloher Stadtpark, die Adlerwarte in Berlebeck und den Sushi-Laden in der Detmolder Innenstadt nicht unerwähnt lassen.

Dr. Jörg König

### BGH: Kopplungsangebote gegenüber Kleingewerbetreibenden sind grundsätzlich zulässig

Die maßgeblichen Urteile des BGH dazu, ob Gesamtpreis- oder Koppelungsangebote wettbewerbsrechtlich zulässig, also ob sie lauter oder unlauter sind, stammen noch aus der Zeit vor der ersten größeren UWG-Reform zur Liberalisierung des Lauterkeitsrechts von 2004. Wegen der zahlreichen Veränderungen war es ebenso notwendig wie zu erwarten, dass der BGH seine früheren Entscheidungen in den geänderten gesetzlichen Rahmen eingesortiert und für Klarheit sorgt, was die heute geltenden, weit weniger strengen Vorschriften, erlauben.

Gelegenheit dazu gab ihm ein Rechtsstreit zwischen zwei Wettbewerbern, die jeweils Wasserspender an gewerbliche Kunden vermieten. Diese Geräte müssen regelmäßig gewartet werden. Das beklagte Unternehmen vermietet die Wasserspender nicht nur, sondern erbringt auch solche Wartungsleistungen. Als Vergütung für die Wartung ließ sie in einem auf fünf Jahre geschlossenen Mietvertrag zunächst 0,00 Euro, später 1,00 Euro eintragen. Die klagende Mitbewerberin hielt das für irreführend. Im Fall der 1,00-Euro-Verträge sei die Quersubventionierung besonders intransparent, weil die angesprochenen potentiellen Kunden eine besonders preiswerte Leistung vermuten könnten. Landgericht und Oberlandesgericht sahen dies genauso. Anders der BGH. Er hält diese Beurteilung für fehlerhaft, hob die Entscheidung des Oberlandesgerichts auf und wies die Klage in seinem mit „Kopplungsangebote III“ bezeichneten Urteil v. 25.11.2021 - I ZR 148/20 ab.

Koppelungsangebote, hier Vermietung und Wartung, wurden bis 2002 grundsätzlich ebenso wie Geschenke, Rabatte und Zugaben als „übertriebenes Anlocken“ oder als „Wertreklame“ eingruppiert. Durch deren Verbot sollte verhindert werden, dass Kunden von einer sachlichen Prüfung der Preiswürdigkeit abgelenkt oder abgehalten werden. Diese Gefahr sah man über lange Zeit insbesondere bei verdeckten Koppelungen, also wenn die einzelnen Preise nicht separat genannt werden. Diese Sichtweise musste sich zwangsläufig als Folge der Aufhebung von Rabattgesetz und Zugabeverordnung ändern. In dem Verbot solcher Koppelungsangebote wurde auch ein Wettbewerbshindernis für deutsche Unternehmen im zunehmend grenzüberschreitenden elektronischen Geschäftsverkehr gesehen.

Der BGH hat schon vor der UWG-Reform 2004 die Anforderungen an ein unlauteres Anlocken in kurz aufeinander folgenden Schritten angehoben. Ein Lockangebot sollte nur noch unlauter sein, wenn die Anlockwirkung so hoch ist, dass die Rationalität der Nachfrageentscheidung völlig in den Hintergrund tritt, also geradezu ausgeschaltet wird („Koppelungsangebot I“ - BGH, Urt. v. 13.06. 2002 - I ZR 173/01). Schon in seiner Entscheidung vom 27.02.2003 (I ZR 253/00 - „Gesamtpreisangebot“) sprach der BGH von der grundsätzlichen Freiheit zur Bildung von Gesamtpreisangeboten, sofern nicht die Grenze der Täuschung oder Intransparenz übertreten wurde (Urteil v. 13.06.2002 - I ZR 71/01 - „Koppelungsangebot II“).

Diese weitgehende Zulässigkeit hat der BGH nun bestätigt: Gesamtpreise und Koppelungsangebote sind grundsätzlich zulässig, solange sie nicht täuschend oder intransparent sind.

Eine unzulässige aggressive Praktik nach § 4a UWG liegt noch nicht vor, wenn ein Angebot besonders verlockend ist.

Besonders wichtig ist, dass der Unternehmer auch im Rahmen von Transparenzpflichten gemäß § 5a Abs. 1 UWG a. F. (ab dem 28.05.2022: § 5a Abs. 2 UWG) nicht verpflichtet ist, seine Kalkulation offenzulegen. Diejenigen, die sich für das Angebot interessieren, müssen selbst Preisvergleiche anstellen und sich danach erkundigen, welche Teilleistungen von welchen Anbietern zu welchen Preisen angeboten werden. Insbesondere ist damit klargestellt, dass der Anbieter von gekoppelten Leistungen keine separaten Preise nennen oder gar auszeichnen muss. Der BGH geht davon aus, dass die Adressaten der Werbung in der Lage sind und verlangt es daher auch von ihnen, sich selbst um Transparenz zu bemühen. Die Entscheidung ist eine Ausnahme von der starken Tendenz, unter der Überschrift „Verbraucherschutz“ ein immer höheres Schutzniveau und eine immer weitergehende, geradezu bevormundende, Regulierung zu praktizieren.

Der BGH hat die Auffassung des Oberlandesgerichts, das das Angebot noch verboten hatte, abgelehnt, wonach möglicherweise große Unternehmen, nicht aber Kleingewerbetreibende ohne Weiteres wüssten, dass die Servicegebühr in den Mietpreis einbezogen sei. Ein solches gespaltenes Verkehrsverständnis komme nur in Betracht, wenn die Verkehrskreise nach objektiven Kriterien (z. B. Angehörige eines bestimmten Sprachkreises) eingeteilt werden können. Daran fehle es, wenn es nur um das Maß individueller geschäftlicher Erfahrung in einem einheitlichen Adressatenkreis geht. Ob das immer gilt, könnte deshalb fraglich sein, weil – so das Oberlandesgericht – Kleingewerbetreibende durch Sicherungsnetze fallen können, weil sie stets als kundige Unternehmer gelten, obwohl manche von ihnen Verbraucher sind, die sich kleinunternehmerisch betätigen oder als Start-ups eher einem Verbraucher vergleichbar einzuordnen sind. Aber der BGH mutet auch Verbrauchern zu, Preisvergleiche selbst anzustellen. Dann kann das auch von Kleingewerbetreibenden verlangt werden. Die am 28.05.2022 in Kraft tretende nächste UWG-Reform (Gesetz zur Stärkung des Verbraucherschutzes im Wettbewerbs- und Gewerberecht v. 10.08.2021 (BGBl I, 3504)) ändert u. a. in Umsetzung unionsrechtlicher Vorgaben § 5a UWG. Dann ist darauf abzustellen, welche Informationen für eine rationale Markentscheidung nicht nur von Verbrauchern, sondern auch unternehmerischer Kunden, wesentlich sind. Für die hier behandelte Fragestellung sollte dies zu keiner Änderung führen.



Dr. Jörg König

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht

Wirtschaftsmediator (Universität Bielefeld)

joerg.koenig@brandi.net

Dr. Laura Schulte

## Wettbewerbsrechtliche Konsequenzen „gekaufter“ Bewertungen

Online-Bewertungen durch Dritte sind für Unternehmen vielfach von nicht zu unterschätzender wirtschaftlicher Bedeutung. Denn im Gegensatz zu finanzierte Werbung erhoffen sich Verbraucher durch die Reaktionen unabhängiger Dritter eine „ehrliche“ Einschätzung des bewerteten Produkts bzw. der bewerteten Leistung und daher sind solche Bewertungen für die Entscheidung über einen Vertragsschluss vielfach (mit-)ausschlaggebend. Dies haben unlängst auch verschiedene Dienstleister erkannt, deren Service darin besteht, mittels eigens zu diesem Zweck erstellter Profile sog. Fake-Bewertungen zu vermitteln. Allerdings muss im Falle wettbewerbswidriger Online-Bewertungen mit Abmahnungen sowie der Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen gerechnet werden. Dies belegen zahlreiche gerichtliche Entscheidungen aus den vergangenen Jahren. Außerdem sind mit der jüngsten Reform des UWG künftig noch strengere Vorgaben an die Werbung mit Kundenrezensionen geknüpft.

### Gekaufte Bewertungen sind stets unzulässig

Die Adressaten einer Kundenrezension gehen davon aus, dass ihr Autor die bewertete Leistung bzw. das bewertete Produkt auch tatsächlich selbst in Anspruch genommen hat. Entsprechend stellen finanzierte Kundenrezensionen, bei denen der Autor – unabhängig davon, ob es sich bei diesem um eine natürliche Person oder einen Bot handelt – die in Rede stehende Leistung bzw. das jeweilige Produkt zu keinem Zeitpunkt tatsächlich getestet hat, eindeutig irreführende und zur Täuschung geeignete Angaben i. S. v. § 5 Abs. 1 S. 1, S. 2 Nr. 1 UWG dar.

Demgegenüber können Kundenrezensionen grundsätzlich zulässigerweise auch von Mitarbeitern, Freunden oder Angehörigen des Werbenden stammen. Denn ein Näheverhältnis zwischen dem Autor einer Kundenbewertung und dem durch die Bewertung begünstigten Unternehmer dürfte nicht ohne Weiteres einen Verstoß gegen berechtigte Erwartungen des Verkehrsreiches bzw. einen informationspflichtigen Umstand darstellen. Bei der Frage, ob insoweit eine wettbewerbswidrige Irreführung vorliegt, dürfte es – wie so oft – auf eine Gesamtschau ankommen: Sollten etwa sämtliche oder die weit überwiegende Anzahl von Kundenbewertungen durch Mitarbeiter eines Unternehmens stammen, dürfte dies einen für die Kaufentscheidung wesentlichen Umstand bilden, über den es aufzuklären gilt.

### Incentivierung von Bewertungen müssen offengelegt werden

Bereits die Kontaktaufnahme mit Kunden per E-Mail mit dem Ziel, diese zur Erstellung einer Online-Bewertung zu veranlassen, stellt eine Werbemaßnahme dar, die entweder durch die ausdrückliche Einwilligung des adressierten Kunden oder durch den Ausnahmetatbestand § 7 Abs. 3 UWG zu rechtfertigen ist. Um die Motivation zur Erstellung einer Bewertung zu erhöhen, wird vielfach die Idee bestehen, dem Kunden hierfür einen Vorteil, etwa in Form eines Rabatts oder der Teilnahme an einem Gewinnspiel, zu gewähren. Allerdings dürfen auch Bewertungen echter Kunden grundsätzlich nicht mittels eines unmittelbaren wirtschaftlichen Vorteils erkaufte werden. Vielmehr müssen die Kunden in ihrer Entscheidung über das „Ob“ und „Wie“ ihrer Bewertung frei und unbeeinflusst bleiben. Wird dennoch die Gewährung eines Vorteils im Zusammenhang mit der Erstellung einer Bewertung

in Aussicht gestellt, ist damit auf diesen Umstand transparent hinzuweisen.

### Anpassung des UWG zum Schutz vor Fake-Bewertungen

In Umsetzung der Richtlinie (EU) 2019/2161 zur besseren Durchsetzung und Modernisierung der Verbraucherschutzvorschriften der Union wird das UWG ab dem 28.05.2022 Verbraucher ausdrücklich vor dem Einsatz von sog. Fake-Bewertungen schützen. Um eine Irreführung über die Authentizität von Bewertungen zu vermeiden, sieht das UWG in Zukunft vor, dass Unternehmer, die Verbraucherbewertungen zugänglich machen, darüber informieren müssen, ob und wie sie sicherstellen, dass die Bewertungen tatsächlich von Verbrauchern stammen (§ 5b Abs. 3 UWG). Außerdem sieht der Entwurf insoweit besondere Unlauterkeitstatbestände vor (Nr. 23b und 23c des Anhangs zu § 3 Abs. 3 UWG). So dürfen Unternehmer nicht behaupten, dass Bewertungen von Verbrauchern stammen, wenn sie keine angemessenen und verhältnismäßigen Schritte unternommen haben, um zu überprüfen, dass dies auch der Fall ist. Auch dürfen sie keine gefälschten Verbraucherbewertungen abgeben oder andere hierzu beauftragen. Künftig wird die Werbung mit Kundenbewertungen folglich einen erhöhten Prüfaufwand sowie insgesamt mehr Transparenz als bislang erfordern.



Frank Schembecker

### Neuere Entwicklungen (und Fallen) beim wettbewerbsrechtlichen Nachahmungsschutz (ohne Registrierung)

Der BGH hatte sich kürzlich mit einer Nachahmung des bekannten Bodum-Kaffeereiters zu befassen. Auf den ersten Blick sah der Fall zunächst nach einem „Heimspiel“ für den Anbieter des Originals aus. Besonderheit war allerdings zum einen, dass er sein Produkt auch unter der anderen Bezeichnung „Melior“ vertrieben hat. Zum anderen wurde die Nachahmung unter eigenen bzw. anderen Bezeichnungen „Cafe Press Wood“, „HARIO“ und „BESTbrew“ angeboten.

### „Das gibt's doch schon!“ - Beweislast des Nachahmers

Es ist zunächst Sache des Klägers, zu seinem Produkt konkret vorzutragen bzw. dazu, welche Merkmale seinen Schutz gegen Nachahmung begründen sollen. Dafür muss er das Produkt detailliert beschreiben. Hierfür kann er sich Abbildungen bedienen, soweit diese die in Rede stehende Ware und die die erforderliche wettbewerbliche Eigenart begründenden Merkmale deutlich erkennen lassen. In der Regel wird der Kläger gehalten sein, dem Gericht das Produkt vorzulegen. Den Beklagten trifft sodann aber die Darlegungs- und Beweislast für die Tatsachen, die das Ent-

stehen der an sich gegebenen wettbewerblichen Eigenart des Produktes des Klägers hindern oder eine an sich bestehende wettbewerbliche Eigenart schwächen oder entfallen lassen. Entsprechend ist es seine Sache, zum wettbewerblichen Umfeld des in Rede stehenden Produktes vorzutragen und die Marktbedeutung von vorbekannten Gestaltungen darzulegen, mit denen er die wettbewerbliche Eigenart des nachgeahmten Produktes infrage stellen will. Ein pauschaler Hinweis auf aktuell am Markt angebotene ähnliche Produkte ist unzureichend.

#### Gefahr: Original unter mehreren Marken am Markt

Anders als das Berufungsgericht fand der BGH den Vertrieb des Original-Kaffeereiters durch die Klägerin unter einer Zweitmarke für dessen Schutz durchaus relevant: Die schutzbegründende wettbewerbliche Eigenart eines Erzeugnisses kann entfallen, wenn der Verkehr dessen prägende Gestaltungsmerkmale aufgrund der Marktverhältnisse nicht (mehr) einem bestimmten Hersteller oder einem mit diesem durch einen Lizenz- oder Gesellschaftsvertrag verbundenen Unternehmen zuordnet. Dies kann der Fall sein, wenn ein Produkt unter verschiedenen Herstellermarken angeboten wird. Da es die Funktion einer Marke ist, dem Verkehr die Ursprungsidentität des damit gekennzeichneten Produkts zu garantieren, nimmt der Verkehr regelmäßig an, dass verschiedene Marken auf eine unterschiedliche betriebliche Herkunft der entsprechend gekennzeichneten Produkte hinweisen. Geht der Verkehr aufgrund der verschiedenen Kennzeichen allerdings davon aus, es handele sich bei dem beanstandeten Produkt um eine neue Serie oder eine Zweitmarke des Originalherstellers oder es bestünden zu ihm zumindest lizenzi- oder gesellschaftsvertragliche Beziehungen, kann das Angebot eines Produktes unter verschiedenen Herstellermarken für die Annahme einer wettbewerblichen Eigenart auch unschädlich sein. Soweit die Beklagte zum Umfang des Vertriebs des Originals unter einer Zweitmarke nicht in vollem Umfang aus eigener Anschauung vortragen kann, hat die Klägerin dazu vorzutragen. Dafür gelten recht strenge Anforderungen. Die Mitteilung lediglich des Jahresabsatzes genügt nicht. In zeitlicher Hinsicht ist für die Frage, ob das nachgeahmte Original seine wettbewerbliche Eigenart infolge seines Vertriebs unter einer Zweitmarke verloren hat, auf den Zeitpunkt der Markteinführung der Nachahmung abzustellen.

#### Kennzeichnung der Nachahmung kann helfen

Unzulässig ist eine Nachahmung weiter nur dann, wenn besondere, ihre Unlauterkeit begründende Umstände, vorliegen. Standardfallgruppe ist das Vorliegen einer vermeidbaren Täuschung über die betriebliche Herkunft der Nachahmung bzw. das Bestehen von Verwechslungsgefahr. Außer bei einer direkten Verwechslung beider Produkte liegt diese auch dann vor, wenn der Verkehr die Nachahmung für eine neue Serie oder ein unter einer Zweitmarke vertriebenes Produkt des Originalherstellers hält oder wenn er von geschäftlichen oder organisatorischen Beziehungen zwischen den beteiligten Unternehmen ausgeht. Maßgeblich ist dabei die Erwerbssituation. Eine Herkunftstäuschung aufgrund der Übereinstimmung der Gestaltung der einander gegenüberstehenden Produkte kann aber durch eine deutlich sichtbare, sich vom Originalprodukt unterscheidende Kennzeichnung der Nachahmung ausgeräumt werden, wenn die angesprochenen Verkehrskreise diese einem bestimmten Unternehmen nicht allein anhand ihrer Gestaltung zuordnen, sondern sich beim Kauf auch an den Herstellerangaben in der Werbung,

den Angebotsunterlagen oder an der am Produkt angebrachten Herstellerkennzeichnung orientieren. Eine abweichende Herstellerkennzeichnung ist grundsätzlich geeignet, einer unmittelbaren Herkunftstäuschung entgegenzuwirken. Wenn die Nachahmung unter einer abweichenden Herstellerkennzeichnung angeboten wird, müssen besondere Umstände (wie der frühere Vertrieb des Originals durch den Beklagten) vorliegen, um dennoch eine Verwechslungsgefahr zwischen den Produkten im weiteren Sinne anzunehmen.

#### Und nun?

Interessant und bedeutsam ist die Entscheidung somit sowohl für den Hersteller des Originals als auch für den Anbieter der Nachahmung: Ersterer muss sich darüber klar sein, dass ihn eine Zweitmarken-Strategie einen für sein Produkt an sich bestehenden wettbewerbsrechtlichen Nachahmungsschutz kosten kann. Das kann auch die Folge sein, wenn er auf seinem Produkt selbst keine Kennzeichnungen anbringt und der Handel sein Produkt unter einer eigenen Marke vertreibt (es sei denn, diese Marke wird vom Verkehr als Handelsmarke und nicht als Herstellermarke verstanden). Der Nachahmer ist dagegen gut beraten, sein Produkt durchgehend nur unter einer eigenen Herstellerkennzeichnung zu vertreiben. Das hilft (nur) in 2 Fällen nicht: In dem jeweiligen Produktbereich spielen solche Bezeichnungen für die Kaufentscheidung des Verkehrs keine Rolle. Oder aber es liegt eben zwar keine Verwechslungsgefahr vor, wohl aber (als weitere Fallgruppe) eine unangemessene Ausnutzung oder Beeinträchtigung einer besonderen Bekanntheit bzw. Wertschätzung des nachgeahmten Originals.



**Frank Schembecker**

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz

[frank.schembecker@brandi.net](mailto:frank.schembecker@brandi.net)

Dr. Daniel Wittig

#### Widerlegung der Dringlichkeitsvermutung im Eilverfahren durch Wissen des „Gründers“

Eilverfahren müssen auch eilig sein. So lässt sich ein Beschluss des Oberlandesgerichts Rostock (Beschluss vom 08.11.2021 - 2 U 25/21 -) wohl am besten zusammenfassen. Der Beschluss des OLG Rostock fügt sich dabei nahtlos in eine Reihe von obergerichtlichen Entscheidungen zu diesem Thema ein. Gleichzeitig zeigt sie aber die anhaltende Aktualität der Frage, wann eine Partei die Anspruchsvoraussetzung der Eilbedürftigkeit in Angelegenheiten des einstweiligen Rechtsschutzes selbst widerlegt. An der Entscheidung des OLG Rostock ist besonders, dass sie sich erstmals mit der Frage auseinandersetzt, ob einem Unterneh-

men auch das Wissen einer als „Gründer und CEO“ bezeichneten Person zuzurechnen ist. Die Verwendung dieser Begriffe ist vor allem in der Start-up-Szene weit verbreitet.

### Zum Hintergrund

Insbesondere im Wettbewerbs-, Patent-, Marken- und Urheberrecht werden Ansprüche oftmals im Rahmen von einstweiligen Verfügungen, also im Eilrechtsschutz, geltend gemacht. Der Eilrechtsschutz hat für die Beteiligten den großen Vorteil, dass gerichtliche Entscheidungen innerhalb weniger Tage bzw. Wochen vorliegen. So kann zumindest vorläufig ein Zustand geschaffen werden, in dem eine fortlaufende Rechtsverletzung unterbunden wird und keine unwiederbringlichen Schäden für die verletzte Partei entstehen.

Da die Durchführung eines Eilverfahrens gleichzeitig auch Risiken für die Beteiligten birgt, müssen besondere Voraussetzungen vorliegen, damit ein Anspruchsteller die von ihm geltend gemachten Ansprüche erfolgreich im einstweiligen Rechtsschutz durchsetzen kann. Eine dieser Voraussetzungen ist, dass ein sogenannter Verfügungsgrund gemäß der §§ 935, 940 ZPO vorliegt, mithin eine objektive Dringlichkeit (Eilbedürftigkeit) gegeben ist. Dies ist der Fall, wenn die Sorge besteht, dass die Durchsetzung des Rechtes einer Partei bei Abwarten eines Hauptsacheverfahrens vereitelt oder wesentlich erschwert werden könnte und ihr dadurch wesentliche Nachteile drohen. Im einstweiligen Rechtsschutz ist diese Voraussetzung als Prozessvoraussetzung stets von den zuständigen Gerichten zu prüfen.

Grundsätzlich obliegt es dem jeweiligen Antragsteller die Dringlichkeit darzulegen und glaubhaft zu machen. Von diesem Grundsatz eröffnet § 12 Abs. 1 UWG aber eine Ausnahme und statuiert in seinem Anwendungsbereich eine widerlegliche, tatsächliche Vermutung der Dringlichkeit. Das heißt, dass ein Anspruchsteller, der Unterlassungsansprüche gemäß des UWG geltend macht, zunächst nicht die Dringlichkeit seines Begehrens darlegen und glaubhaft machen muss. Sie wird vermutet.

Das OLG Rostock hat nun entschieden, dass die Dringlichkeitsvermutung gemäß § 12 Abs. 1 UWG durch ein Zuwarten des Antragstellers von knapp 2 Monaten – bevor er den einstweiligen Rechtsschutz beantragt – widerlegt wird und sich der Antragsteller bei Berechnung dieser Zeitdauer das Wissen seines „Gründers und CEO“ zurechnen lassen muss.

### Die Entscheidung des OLG Rostock

Gegenstand des Eilverfahrens war eine wettbewerbsrechtliche Streitigkeit wegen eines Wettbewerbsverstoßes der Beklagten mit Bezug auf eine von der Klägerin vertriebene Software. Die Klägerin war eine Ltd. nach englischem Recht und stellte ihren Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung gut 2 Monate nachdem eine Person, die sie selbst als „Gründer und CEO“ bezeichnete, welche aber nicht Gesellschafter der Ltd. war, Kenntnis von dem Wettbewerbsverstoß hatte. Streitig war, wann genau der „Gründer und CEO“ seine Kenntnis an die Klägerin weitergegeben hat.

Das OLG Rostock entschied, dass es auf diesen Zeitpunkt der Weitergabe der entsprechenden Informationen von dem „Gründer und CEO“ an die Ltd. jedoch nicht ankam. Das Gericht entschied, dass bereits die Kenntnis des „Gründers und CEO“ entscheidend sei und diese Kenntnis der Klägerin gemäß § 166 Abs. 1 analog

BGB als Wissensvertreter zugerechnet wird. Da der „Gründer und CEO“ bereits 2 Monate vor Antragstellung Kenntnis hatte, lehnte das OLG Rostock die Dringlichkeit ab und führte aus, dass ein solches Zuwarten auch die Dringlichkeitsvermutung gemäß § 12 Abs. 1 UWG widerlege.

Das OLG Rostock führt hierzu aus, dass eine förmliche „Bestellung“ zum Wissensvertreter nicht für eine Wissenszurechnung erforderlich sei. Vielmehr sei ausreichend, dass die betreffende Person tatsächlich mit einer Position betraut ist, bei der mit einer Informationsweiterleitung an die Organe der juristischen Person typischerweise zu rechnen ist, wenn sie jedenfalls faktisch den Geschäftskern wie einen Vertreter repräsentiere. Dies sei auf jeden Fall dann der Fall, wenn jemand als „Gründer und CEO“ bezeichnet werde. Diesbezüglich führt das OLG Rostock weiter aus, dass mit Blick auf die Bezeichnung „CEO (Chief Executive Officer)“, was im Angloamerikanischen die Bezeichnung für einen Geschäftsführer bzw. Vorstandsvorsitzenden eines Unternehmens ist, keine zentralere und vertretungsprädestinierende Funktion vorstellbar sei. Aber auch allein die Bezeichnung als „Gründer“ bringe dies genügend zum Ausdruck. Der Begriff des Gründers sei unternehmensbezogen und suggeriere eine Vertretungsbefugnis. Hiermit lehnte das OLG Rostock die Argumentation der Klägerin ab, dass sie durch den Begriff „Gründer“ lediglich zum Ausdruck bringen wollte, dass die Person der ursprüngliche Ideengeber für die Software sei. Das Gericht verwies darauf, dass man ihn sodann eindeutig als „Entwickler“ oder „Erfinder“ hätte betiteln müssen.

Da der „Gründer und CEO“ bereits 2 Monate vor Einreichung des Antrags Kenntnis hatte, sah das Gericht die Eilbedürftigkeit als widerlegt an. Die Klägerin habe so zu erkennen gegeben, dass die Sache aus ihrer Sicht nicht eilig sei.

### Hinweise für die Praxis

Der Beschluss des OLG Rostock erinnert erneut an eine in Eilverfahren immer wieder aktuelle Rechtsproblematik in Bezug auf die Dringlichkeit dieser Verfahren. Genau wegen dieser andauernden Aktualität möchten wir das Gefahrbewusstsein unserer Mandantinnen und Mandanten noch einmal schärfen.

Die Frage, innerhalb welchen genauen Zeitraums nach Kenntnis eines Verfügungsanspruch im einstweiligen Verfahren geltend gemacht werden muss, um die Dringlichkeit nicht zu widerlegen, lässt das OLG Rostock unbeantwortet. Auf eine konkrete Feststellung kam es in dem vorliegenden Fall nämlich nicht an, da zumindest ein Zuwarten von gut 2 Monaten in der obergerichtlichen Rechtsprechung einheitlich als zu lang angesehen wird. Dennoch möchten wir darauf hinweisen, dass die obergerichtliche Rechtsprechung in diesem Punkt durchaus uneinheitlich ist und teilweise auf starre Fristen von maximal einem Monat, wenige Wochen, oder aber bis zu zwei Monaten abstellt. Aus Gründen der Rechtssicherheit empfehlen wir daher, eine Frist von einem Monat ab Kenntnis der Umstände nicht zu überschreiten, wenn ein Eilrechtsschutz begeht wird. Eine Ausnahme hiervon kann nur gemacht werden, wenn triftige Gründe für eine solche Überschreitung vorliegen.

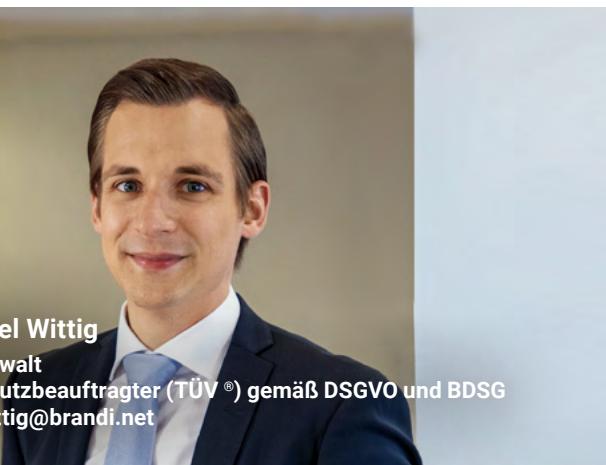
Wie die Entscheidung des OLG Rostock deutlich vor Augen führt, ist bei der Bestimmung dieser schon sehr kurz bemessenen Frist nicht nur auf die tatsächliche Kenntnis des späteren

Antragstellers abzustellen, sondern auch auf die Kenntnisse seiner Wissensvertreter gemäß § 166 Abs. 1 analog BGB. Diese Zurechnung findet nach der hier besprochenen Rechtsprechung auch im Anwendungsbereich des § 12 Abs. 1 UWG Anwendung, der eine Dringlichkeitsvermutung zu Gunsten des Antragstellers bei Unterlassungsansprüchen aus dem UWG vorsieht (so auch OLG Frankfurt am Main, Urteil vom 10.08.2017 - 6 O 63/17 -).

Dabei können sowohl interne Mitarbeiter, aber auch außenstehende Dritte, Wissensvertreter sein. So kann ein Sachbearbeiter, von dem nach seiner Funktion erwartet werden darf, dass er das rechtsverletzende Verhalten erkennt und seine Kenntnis auch an diejenige Person des Unternehmens weitergibt, die zur Entscheidung über das Einleiten entsprechender Reaktionen befugt ist, als Wissensvertreter gewertet werden. Bei Dritten wird hingegen verlangt, dass sie damit betraut worden sind, im Rechtsverkehr als Repräsentant des Antragstellers bestimmte Aufgaben in eigener Verantwortung zu erledigen und dabei die angefallenen Informationen zur Kenntnis zu nehmen und weiterzuleiten haben (vgl. BGH Urteil vom 14.01.2016 - I ZR 65/14 -).

Durch die Entscheidung des OLG Rostock ist nun auch klar, dass die insbesondere in der Start-up-Szene oft verwendete Bezeichnung als „Gründer“ zu einer solchen Wissenszurechnung führen kann. Mithin ist bei der Nutzung dieser Bezeichnung Vorsicht geboten.

Daher empfiehlt es sich bei Eilangelegenheiten schnellstmöglich Rechtsrat einzuholen, um nicht durch eigenes Zögern die Vermutung der Dringlichkeit zu widerlegen. Gerne stehen wir Ihnen diesbezüglich beratend zur Seite.



**Dr. Daniel Wittig**  
Rechtsanwalt  
Datenschutzbeauftragter (TÜV®) gemäß DSGVO und BDSG  
daniel.wittig@brandi.net

Dr. Christoph Rempe

#### Neue Anforderungen an Telefonwerbung

Werbung durch Telefonanrufe ist ein beliebtes Mittel zur Akquise neuer Kunden. Gleichzeitig können Telefonanrufe auch der Kundenbindung dienen, etwa bei Zufriedenheitsbefragungen nach einem Kauf. Auch solche Anrufe zur Zufriedenheitsbefragung sind jedoch Werbung. Die Werbung über Fernkommunikationsmittel unterliegt jedoch strengen Bestimmungen und ist nicht ohne Weiteres erlaubt. Unternehmen sollten sich daher darüber bewusst sein, dass sie nicht einfach andere Personen zu Werbezwecken anrufen oder in anderer Art und Weise über Fernkom-

munikationsmittel kontaktieren dürfen. Rechtlich würde es sich sonst um eine unzumutbare Belästigung handeln – und diese könnte sowohl nach dem Wettbewerbsrecht als auch unter dem Gesichtspunkt einer Verletzung des Gewerbebetriebs oder des allgemeinen Persönlichkeitsrechts abgemahnt werden.

Auf der einen Seite handelt es sich dabei um einen Wettbewerbsrechtsverstoß, der von Konkurrenten, aber auch Verbraucherschutzverbänden abgemahnt werden könnte. Auf der anderen Seite hätte aber auch die Person, die durch den Telefonanruf unzumutbar belästigt wird, einen zivilrechtlichen Unterlassungsanspruch, der sogar im Wege der einstweiligen Verfügung durchgesetzt werden könnte. Schließlich ist außerdem noch zu beachten, dass auch Bußgelder drohen, die die Bundesnetzagentur verhängen kann.

Telefonwerbung ist grundsätzlich nur nach vorheriger Einwilligung erlaubt. Dabei differenziert das Gesetz allerdings zwischen Verbrauchern und Unternehmen. Wer einen Verbraucher zu Werbezwecken anrufen möchte, benötigt dessen vorherige ausdrückliche Einwilligung. Bei Unternehmen reicht eine mutmaßliche Einwilligung, zum Beispiel im Hinblick auf Werbung für Produkte, die für das Unternehmen möglicherweise von Interesse sein können oder weil das Unternehmen seine Telefonnummer entsprechend veröffentlicht hat.

Die Einwilligung eines Verbrauchers muss zudem ausdrücklich erteilt werden, wenn man ihn zu Werbezwecken anrufen möchte. Der Verbraucher muss also wissen, dass er in einen Telefonanruf einwilligt. Er muss entsprechend informiert werden. Außerdem muss er darüber aufgeklärt werden, dass er diese Einwilligung jederzeit widerrufen kann.

Nach neuer Rechtslage muss die Einwilligung außerdem durch das Unternehmen dokumentiert werden. Das Gesetz spricht insoweit von einer Dokumentation der Einwilligung zum Zeitpunkt der Erteilung in angemessener Form. Dies geht natürlich auch auf elektronischem Wege. Eine bloß mündlich erteilte Einwilligung, die nicht dokumentiert wurde, genügt diesen Anforderungen jedoch nicht. Außerdem ist die Einwilligung auf Anforderung der zuständigen Behörde, also der Bundesnetzagentur vorzulegen. Andernfalls drohen wiederum Bußgelder. Schließlich ist dieser Nachweis der Einwilligung sogar für fünf Jahre aufzubewahren, kann also auch nach längerer Zeit noch von der Bundesnetzagentur angefordert werden.



**Dr. Christoph Rempe**  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Informationstechnologierecht (IT-Recht)  
christoph.rempe@brandi.net

Dr. Sörren Kiene

## Die neue Vertikal-GVO mit Geltung ab dem 01.06.2022 und ihre Auswirkungen auf bestehende und zukünftige Vertragshändlerverträge

Unternehmen wählen zum Absatz ihrer Produkte unterschiedliche Vertriebsformen, typischerweise in Form des Direktvertriebs, über Handelsvertreter oder über Vertragshändler. Der Vertragshändler zeichnet sich dadurch aus, dass er die Ware im eigenen Namen auf eigenes Risiko vom Prinzipal (dies ist häufig das herstellende Unternehmen) kauft und dann im eigenen Namen auf eigenes Risiko an den Kunden weiterverkauft. Es gibt also zwei verschiedene kaufrechtliche Ebenen, nämlich einerseits den Kaufvertrag zwischen dem Prinzipal und dem Vertragshändler und andererseits den Kaufvertrag zwischen dem Vertragshändler und dem Kunden.

In Vertragshändlerverträgen gibt es für viele Prinzipale den Wunsch, dass der Vertragshändler bitte nur die „eigenen“ Produkte vertreiben soll. Der Prinzipal wünscht sich also häufig einen Vertragspartner, der mit einer gewissen Verbindlichkeit seinen Fokus auf den Absatz der Produkte des Prinzipals legt und nach Möglichkeit keine weiteren Wettbewerbsprodukte vertreibt. Auf solche Regelungen wird sich der Vertragshändler wiederum nur dann einlassen, wenn ihm für sein Vertragsgebiet ein gewisser Schutz gegeben wird, er also beispielsweise der exklusive Vertragshändler in einem bestimmten Vertragsgebiet wird und der Prinzipal zugleich dafür sorgen muss, dass der Wettbewerb in diesem Vertragsgebiet nicht zu groß wird. Während diese Interessenlagen häufig sowohl seitens des Prinzipals als auch des Vertragshändlers mehr oder weniger gleichgerichtet sind und somit ein gemeinsames Ziel besteht, sind solche Vereinbarungen in kartellrechtlicher Sicht nicht unbedenklich und bedürfen genauerer Prüfung.

Ausgangspunkt im internationalen Kontext ist insoweit Artikel 101 AEUV. Dieser regelt vereinfacht gesagt, dass sämtliche Vereinbarungen, die den Handel zwischen den Mitgliedsstaaten beeinträchtigen können oder eine Einschränkung des Wettbewerbs im Binnenmarkt bezeichnen oder bewirken, verboten sind. Entsprechende Vereinbarungen sind unwirksam und unterliegen potentiell erheblichen kartellrechtlichen Bußgeldern. Vergleichbare Regelungen gibt es auch im rein innerdeutschen Rechtsverkehr.

Die Europäische Kommission sowie der deutsche Gesetzgeber haben schon seit langem aber erkannt, dass gewisse Absprachen zwischen einem Prinzipal und einem Vertragshändler häufig erst die Basis dafür legen, dass der Vertragshändler entsprechende Investitionen für einen Markteintritt tätigen kann, was wiederum im gesamten Markt den Wettbewerb durchaus stärken kann. Aus diesem Grunde gibt es die sogenannte Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung (Vertikal-GVO), die in sogenannten Vertikalverhältnissen gewisse Wettbewerbsabsprachen freistellt, d. h. für zulässig erklärt. Die Vertikal-GVO bildet also die Ausnahme zu dem grundsätzlichen Kartellverbot aus Artikel 101 AEUV.

Vertikale Vereinbarungen sind vereinfacht gesagt solche, bei denen die Unternehmen auf unterschiedlichen Ebenen der Produktions- und Vertriebskette tätig sind, wie das beispielsweise bei einem Hersteller und einem Vertragshändler typischerweise

der Fall ist. Die Vertikal-GVO bietet also eine Art „Safe Harbour“: Solange sich der Prinzipal und der Vertragshändler im Rahmen der Grenzen der Vertikal-GVO aufhalten, sind die eigentlich nach Artikel 101 AEUV unzulässigen Regelungen zulässig. Eine wichtige Voraussetzung der Anwendbarkeit der Vertikal-GVO ist u. a., dass der Marktanteil des Prinzipals auf dem Anbietermarkt sowie der Marktanteil des Vertragshändlers auf dem Bezugsmarkt jeweils nicht mehr als 30 % beträgt.

Für die Unternehmen ist es daher von entscheidender Bedeutung, ihre Vertragshändlerverträge an der Vertikal-GVO auszurichten. Diese Vertikal-GVO wird nun reformiert. Zum 01.06.2022 tritt eine neue Vertikal-GVO in Kraft. Der endgültige Text der neuen Vertikal-GVO ist zwar noch nicht final beschlossen, aus dem bisherigen Entwurf sowie dem Entwurf der als Auslegung dienenden Leitlinien lassen sich jedoch einige Neuerungen erkennen. Die wichtigsten sind die folgenden:

Sind der Prinzipal und der Vertragshändler Wettbewerber, z. B. weil auch der Prinzipal Direktgeschäfte tätigt und sei es über seinen Online-Shop, wird zukünftig eine weitere Marktanteilsschwelle eingeführt. Haben der Prinzipal und der Vertragshändler einen Marktanteil von mehr als 10 %, wird zukünftig jeglicher Informationsaustausch zwischen dem Prinzipal und dem Vertragshändler dazu führen, dass die gesamte Vereinbarung verboten wird und nicht mehr freigestellt ist. Ein Informationsaustausch soll dann nur noch nach den Vorschriften für sogenannte „Horizontale Vereinbarungen“ möglich sein, was aber sehr viel engere Grenzen mit sich bringt.

Nach der bisher geltenden Vertikal-GVO war es so, dass einem Vertragshändler der passive Verkauf in ein anderes Gebiet gar nicht untersagt werden durfte. Dies bleibt unverändert. Der sogenannte „aktive“ Verkauf war dagegen nur möglich, wenn sich der Anbieter das Gebiet, in dem der Vertragshändler nicht verkaufen sollte, ausschließlich selbst oder ausschließlich einem anderen Abnehmer zugewiesen hat. So durfte beispielsweise dem Vertragshändler in Frankreich der aktive Verkauf nach Spanien nur dann untersagt werden, wenn der Prinzipal Spanien entweder exklusiv sich selbst vorbehalten oder exklusiv einem anderen Vertragshändler zugewiesen hat. Diese exklusive Zuweisung wird zukünftig etwas aufgeweicht. Ein bestimmtes Gebiet muss nun nicht mehr nur einem Vertragshändler oder sonstigem Abnehmer allein zugewiesen werden. Stattdessen reicht es aus, wenn ein bestimmtes Gebiet „einer begrenzten Zahl von Abnehmern“ zugewiesen wird. Diese begrenzte Zahl darf aber nicht unendlich hoch sein. Sie muss stattdessen bezeichnen, den Abnehmern zum Schutz ihrer Investitionen ein bestimmtes Geschäftsvolumen zu sichern. Dies birgt einige Rechtsunsicherheit in sich. Die Neuerung der Vertikal-GVO könnte gewisse Gebietsabsprachen erleichtern, jedoch nur unter der Voraussetzung, dass klarere Regelungen für die Bestimmung der „begrenzten Zahl von Abnehmern“ gefunden werden bzw. sich herauskristallisieren.

Nach der bisher geltenden Vertikal-GVO ist eine zulässige Beschränkung des aktiven Vertriebs in exklusiv vergebene Gebiete an die zusätzliche Voraussetzung geknüpft, dass dadurch der Verkauf durch die Kunden des Abnehmers nicht

beschränkt wird. Der Abnehmer darf also seinerseits nicht verpflichtet werden, diese Beschränkung an seine Kunden weiterzugeben. Nach der neuen Vertikal-GVO soll unter gewissen Voraussetzungen eine Weitergabe solcher aktiven Verkaufsbeschränkungen jedoch möglich sein.

Darüber hinaus sieht die Neufassung der Vertikal-GVO einige Neuerungen im Internetvertrieb vor. Unter gewissen Grenzen soll es einem Anbieter (also dem Prinzipal) sogar möglich sein, unterschiedliche Preise für die Produkte von seinen Vertragshändlern zu verlangen, je nachdem ob die Produkte im stationären Vertrieb oder online verkauft werden. Dies soll aber nur insoweit möglich sein, als die Preisunterschiede mit den unterschiedlichen Kosten gerechtfertigt werden können, die mit den unterschiedlichen Vertriebskanälen entstehen. Wenn durch diese unterschiedlichen Preise die tatsächliche Nutzung des Online-Verkaufs verhindert werden soll, führt dies wiederum zu einer Kernbeschränkung und damit zu einer Nichtigkeit des Gesamtvertrages. Hier ist also besondere Vorsicht geboten.

Die bisherige Vertikal-GVO sah vor, dass jegliche Wettbewerbsabsprachen nur für einen Zeitraum von 5 Jahren getroffen werden durften. Verträge, die auf unbestimmte Zeit abgeschlossen waren und sich auch über einen Zeitraum von 5 Jahren verlängert hätten, sofern nicht eine der Parteien kündigt, galten als auf unbestimmte Dauer vereinbart und waren damit nicht freigestellt. Dies machte es erforderlich, dass die Verträge häufig automatisch nach 5 Jahren ausliefen. Die neue Vertikal-GVO führt hier zu einer erheblichen Vereinfachung. Verträge, die auf unbestimmte Zeit eingegangen sind, werden zukünftig jedenfalls dann freigestellt, sofern der Vertragshändler den Vertrag mit Ablauf der 5-Jahres-Frist kündigen kann. Entscheidend ist, dass der Vertragshändler den Vertragshändlervertrag insgesamt zum Ablauf der 5-Jahres-Frist kündigen und seinen Anbieter effektiv wechseln kann.

#### Fazit:

Die neue Vertikal-GVO wird zu einigen Änderungen bei den Vertragshändlerverträgen, die eine Auswirkung auf den Europäischen Wirtschaftsraum haben, führen. Sie sollte schon jetzt beim Neuabschluss entsprechender Verträge Berücksichtigung finden. Für bestehende Verträge gibt es eine Übergangsfrist bis zum 31.05.2023, sofern diese die Vorschriften der bisher geltenden Vertikal-GVO einhalten. Da ein Verstoß gegen die Vertikal-GVO häufig zur Nichtigkeit des Vertrages führt und auch erhebliche kartellrechtliche Geldbußen mit sich bringen kann, sollten Unternehmen die Änderungen frühzeitig in ihrer Vertragsgestaltung berücksichtigen.



**Dr. Sörren Kiene**

Rechtsanwalt

Solicitor (England & Wales)

Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht

[sorren.kiene@brandi.net](mailto:sorren.kiene@brandi.net)

Dr. Birgit Jaenicke

#### Kündigung aus wichtigem Grund durch den Unternehmer?

*Auch wenn die vom Unternehmer ausgesprochene außerordentliche fristlose Kündigung des Handelsvertreterverhältnisses aus wichtigem Grund unwirksam ist, weil der Unternehmer sich zu viel Zeit mit dem Ausspruch der Kündigung gelassen hat, soll der Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch verlieren – so legt es ein Hinweisbeschluss des Kammergerichts (Berlin) vom 22.02.2021 (20 13/18) nahe. Die Entscheidung überrascht, legt aber einen neuen Umgang mit dem Gestaltungsmittel der außerordentlichen fristlosen Kündigung aus wichtigem Grund durch den Unternehmer nahe.*

#### So sah es bisher aus:

Dem Handelsvertreter steht bei Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses grundsätzlich ein Ausgleichsanspruch zu. Dieser entfällt jedoch dann, wenn das Handelsvertreterverhältnis vom Unternehmer aus einem wichtigem Grund gekündigt worden ist, der auf ein schuldhaftes Verhalten des Handelsvertreters zurückzuführen ist. Ein wichtiger Grund ist dann gegeben, wenn Tatsachen vorliegen, die eine Fortsetzung des Handelsvertreterverhältnisses bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist unzumutbar machen. Bei der Feststellung der Unzumutbarkeit sind die Umstände des Einzelfalls zu berücksichtigen, relevante Kriterien sind insbesondere Art, Schwere und Dauer der Vertragsverletzung. Dabei ist nach allgemeiner Auffassung auch das eigene Verhalten des Kündigenden nach Eintritt des Kündigungsgrundes zu berücksichtigen: Wenn der Unternehmer die Zusammenarbeit mit dem Handelsvertreter trotz Kenntnis der Kündigungsmöglichkeit zunächst über einen nicht unerheblichen Zeitraum hinweg fortsetzt, ohne die Kündigung auszusprechen, ist ein wichtiger Grund nicht (mehr) anzunehmen: Denn dann hat der Unternehmer durch sein eigenes Verhalten bestätigt, dass ihm eine weitere Zusammenarbeit mit dem Handelsvertreter trotz dessen Pflichtverletzung durchaus zuzumuten war – er hat sein Kündigungsrecht verwirkt. Als angemessen zur Aufklärung des Sachverhaltes und zur Überlegung wird dabei in der Regel ein Zeitraum von nicht mehr als zwei Monaten angesehen.

#### Gegen die bisher etablierte Meinung scheint das Kammergericht Berlin sich nun zu wenden:

Das Kammergericht bezeichnet in seinem Hinweisbeschluss von 2021 die Einhaltung einer angemessenen Frist zwischen Kenntnis vom Kündigungsgrund und Ausspruch der Kündigung als lediglich „formale Voraussetzung“ der außerordentlichen Kündigung: Wenn ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorlag, der Unternehmer deswegen eine fristlose Kündigung ausgesprochen hat und die Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses als solche außer Streit steht, soll der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters auch dann entfallen, wenn der Unternehmer mit dem Ausspruch der Kündigung unangemessen lange gezögert hat.

#### Und das lässt sich daraus für die Praxis ableiten:

Es bleibt abzuwarten, ob die vom Kammergericht vertretene Meinung Zustimmung findet. Falls sie sich durchsetzt, hätte dies für die Praxis weitreichende Konsequenzen: Auch eine – wegen zu langen Abwartens bis zu ihrem Ausspruch – unwirksame fristlose Kündigung des Unternehmers würde zum Verlust des Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters führen, wenn sie nur wegen

eines durch schulhaftes Verhalten des Handelsvertreters herbeigeführten wichtigen Grundes erfolgt ist und das Handelsvertreterverhältnis auf sonstigem Weg beendet ist, ggf. auch durch eine Gegenkündigung des Handelsvertreters in Reaktion auf die unwirksame außerordentliche Kündigung des Unternehmers. Dem Unternehmer würde es nicht länger zum Nachteil, wenn eine an sich unzumutbare Situation länger als erforderlich hingenommen wird. Künftig muss daher gelten, dass der Unternehmer sich, auch wenn er die Überlegungsfrist für die außerordentliche fristlose Kündigung des Handelsvertreterverhältnisses eigentlich verpasst hat, davon im Zweifel nicht schrecken lassen sollte: Je nach den Umständen im konkreten Einzelfall wird das Risiko des Ausspruchs einer unberechtigten fristlosen Kündigung nach dem Beschluss des Kammergerichts möglicherweise durch die Chance aufgewogen, der Zahlung des Ausgleichsanspruchs an einen schulhaft vertragswidrig handelnden Handelsvertreter zu entgehen.

Dr. Birgit Jaenicke

### Zulieferer im Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz – Follow Up zum BRANDI-Report Juli 2021

**Über das zum 1. Juli 2023 in Kraft tretende Gesetz über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten zur Vermeidung von Menschenrechtsverletzungen in Lieferketten („LkSG“) und seine grundlegenden Inhalte und Bedeutung hat mein Kollege Dr. Sören Kiene bereits im BRANDI-Report Juli 2021 (verfügbar unter [brandi.net](http://brandi.net)) berichtet. Das Gesetz verpflichtet unmittelbar nur Unternehmen mit Sitz/Zweigniederlassung im Inland und mindestens 3.000 Arbeitnehmern. Ab dem 01.01.2024 sinkt der Schwellenwert auf 1.000 Arbeitnehmer. Für die meisten ostwestfälischen Unternehmen ist das daher zunächst kein Thema – so könnte man denken. Aber der Name ist Programm: Nicht nur die direkten Adressaten des Gesetzes, sondern alle Glieder der Lieferkette werden in die Pflicht genommen, insbesondere auch deren unmittelbare Zulieferer. Grund genug auch für viele ostwestfälische Unternehmen, sich einen Überblick über die zu erwartenden Auswirkungen zu verschaffen.**

Kernvorschrift des LkSG ist im Hinblick auf die unmittelbaren Zulieferer § 6 Abs. 4, in dem die adressierten Unternehmen dazu verpflichtet werden, angemessene Präventionsmaßnahmen nicht nur im eigenen Geschäftsbereich, sondern auch gegenüber ihren unmittelbaren Zulieferern zu verankern, und dabei namentlich Folgendes sicherzustellen:

**Die Berücksichtigung der menschenrechtsbezogenen und umweltbezogenen Erwartungen bei der Auswahl eines unmittelbaren Zulieferers:** Auch wenn sie nicht unmittelbar vom LkSG erfasst werden, sollten auch unmittelbare Zulieferer der verpflichteten Unternehmen die Anforderungen des LkSG kennen und soweit angezeigt umsetzen, um als Vertragspartner überhaupt noch in die Auswahl gelangen zu können. Dazu gehört in jedem Fall die Durchführung einer entsprechenden Risikoanalyse – je nach Tätigkeitsfeld kann die Verankerung von Präventionsmaßnahmen oder auch die Abgabe einer Grundsatzerkklärung bezüglich der Einhaltung von Menschen- und Umweltrechten angezeigt sein. Möglicherweise ergibt die Risikoanalyse aber auch, dass weitergehender Handlungsbedarf nicht besteht.

Die vertragliche Zusicherung eines unmittelbaren Zulieferers, dass dieser die von der Geschäftsleitung des Unternehmens verlangten menschenrechtsbezogenen und umweltbezogenen Erwartungen einhält und entlang der Lieferkette angemessen adressiert: Unmittelbare Zulieferer werden von verpflichteten Unternehmen künftig regelmäßig mit der Forderung konfrontiert werden, einem Lieferantenkodex oder Code of Conduct zuzustimmen, der vom Unternehmen einseitig vorgegeben und bei Bedarf auch einseitig angepasst wird – Verhandlungsspielraum besteht dabei für den Zulieferer meist nicht. Die Zulieferer werden zudem bereit sein müssen, ihre eigenen unmittelbaren Zulieferer entsprechend zu verpflichten – je nach Tätigkeitsfeld lohnt sich möglicherweise die Erstellung eines eigenen Lieferantenkodex. Es ist auch damit zu rechnen, dass die verpflichteten Unternehmen zu ihrer Absicherung weitgehende Freistellungsregelungen durchsetzen, um bei Verstößen der unmittelbaren oder mittelbaren Zulieferer die Folgen auf diese abwälzen zu können, wenn z. B. Bußgelder gemäß LkSG gezahlt werden müssen. Für den Zulieferer gilt es hier zu vermeiden, in die Zange zwischen Unternehmen und mittelbare (eigene) Zulieferer zu geraten. Bei bestehenden längerfristigen Vertragsbeziehungen, die die Anforderungen des LkSG noch nicht berücksichtigen, werden die verpflichteten Unternehmen im Zweifel eine entsprechende Anpassung verlangen und die Vertragsbeziehung ansonsten kündigen (müssen).

Die Durchführung von Schulungen und Weiterbildungen zur Durchsetzung der vertraglichen Zusicherungen des unmittelbaren Zulieferers

Die Vereinbarung angemessener vertraglicher Kontrollmechanismen sowie deren risikobasierte Durchführung, um die Einhaltung der Menschenrechtsstrategie bei dem unmittelbaren Zulieferer zu überprüfen: Es ist damit zu rechnen, dass die verpflichteten Unternehmen sich umfangreichere Kontroll- und Auditierungsrechte künftig nicht nur einräumen lassen, sondern davon auch Gebrauch machen und ihre Zulieferer tatsächlich kontrollieren werden.

Durch den am 23.02.2022 von der Europäischen Kommission vorgelegten Vorschlag für eine Richtlinie über die Nachhaltigkeitspflichten von Unternehmen hat das Thema gerade auch für Zulieferer weiter an Aktualität gewonnen: Wird die Richtlinie mit dem vorgeschlagenen Inhalt verabschiedet, müsste der deutsche Gesetzgeber das LkSG noch erheblich verschärfen. Nach dem aktuellen Vorschlag erfasst die Richtlinie auch kleinere Unternehmen (>500 Arbeitnehmern, bei weltweitem Jahresumsatz >150.000.000,00 EUR bzw. >250 Arbeitnehmern, wenn der weltweite Jahresumsatz >40.000.000,00 EUR beträgt und mindestens 50 % des Umsatzes aus bestimmten Branchen mit erhöhten Risiken für Menschenrecht und Umwelt stammen), beschränkt allerdings auf Kapitalgesellschaften (in Deutschland AG, SE, KGaA und GmbH). In den Anwendungsbereich sind nicht nur Zulieferer, sondern auch Teilnehmer auf Kundenseite mit einzogen, etwa der Spediteur, der das Produkt zum Kunden befördert und der Kunde selbst. Vor allen Dingen aber sieht der Richtlinienentwurf eine zivilrechtliche Haftung beim Verstoß gegen die vorgegebenen Sorgfaltspflichten vor.

Auch wenn es dauert, bis eine entsprechende Richtlinie beschlossen und umgesetzt sein kann, ist die Richtung klar: Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz ist und bleibt ein Thema für alle Mitglieder der Lieferkette. Und auch wenn dies ohne einen gewissen Aufwand nicht zu haben ist, bietet das LkSG gerade für Zulieferer auch Chancen und Möglichkeiten. So kann ein Zulieferer sich durch eine frühzeitige Auseinandersetzung mit den im LkSG gestellten Anforderungen und eine proaktive Umsetzung der für ihn relevanten Maßnahmen möglicherweise einen deutlichen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Ein Zulieferer, der die eigene Risikoanalyse schon durchgeführt und die entsprechenden Konsequenzen ergriffen hat, gewinnt an Professionalität und gegenüber seinen potentiellen Vertragspartnern an Attraktivität.



**Dr. Birgit Jaenicke**  
Rechtsanwältin und Mediatorin (DAA)  
Fachanwältin für Internationales Wirtschaftsrecht  
birgit.jaenicke@brandi.net

Dr. Siegfried Friesen

## Modifiziertes Kaufrecht

### ... auch im B2B-Bereich

Zum 01.01.2022 setzte der deutsche Gesetzgeber diverse Vorschriften aus zwei verbraucherschützenden EU-Richtlinien um. Neben spezifischen, den Verbraucher privilegierenden Bestimmungen, gehen mit der Gesetzesnovellierung indes Modifikationen einher, die zugleich das allgemeine Kaufrecht und damit gleichermaßen den B2B- (und C2C-) Bereich betreffen.

### 1. Allgemeingültige Änderungen

#### a. Sachmangelbegriff

Eine der bedeutendsten Änderungen stellt die Modifikation des Mangelbegriffs in § 434 BGB dar. Während nach alter Rechtslage sich die Mangelhaftigkeit in erster Linie danach bestimmte, ob die vereinbarte Beschaffenheit gegeben war oder nicht und nur in Ermangelung einer solchen Übereinkunft auf objektive Gesichtspunkte abgestellt werden durfte (§ 434 Abs. 1 Satz 1, 2 BGB a. F.), sind nach geltender Rechtslage grundsätzlich sowohl subjektive als auch objektive Anforderungen entscheidend, darüber hinaus auch Montageanforderungen (vgl. § 434 Abs. 1 BGB).

Um den subjektiven Anforderungen zu genügen, muss die vereinbarte Beschaffenheit gegeben sein, der Kaufgegenstand sich für die nach dem Vertrag vorausgesetzte Verwendung eignen und mit vereinbartem Zubehör sowie vereinbarten Anleitungen, einschließlich Montage- und Installationsanleitungen, übergeben werden (§ 434 Abs. 1 Satz 1 BGB). Zusätzlich – dies stellt ins-

weit die Neuerung dar – muss der Gegenstand den objektiven Anforderungen im Sinne von § 434 Abs. 3 BGB genügen. Hierzu gehört auszugsweise, dass sich der Kaufgegenstand für die gewöhnliche Verwendung eignet, eine Beschaffenheit aufweist, die bei Sachen derselben Art üblich ist und die der Käufer erwarten kann (§ 434 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1, 2 BGB). Der Rückgriff auf die vorbezeichneten objektiven Anforderungen steht unter dem Vorbehalt, dass eine wirksame abweichende Parteivereinbarung nicht existiert.

Da nunmehr für die Annahme einer Mangelfreiheit u. a. subjektive wie objektive Anforderungen gleichermaßen erfüllt sein müssen, kommen Ansprüche des Käufers exemplarisch selbst dann in Betracht, wenn der Kaufgegenstand die vereinbarte Beschaffenheit aufweist, sich aber für die gewöhnliche Verwendung nicht eignet und damit den objektiven Anforderungen nicht entspricht. Abzuleiten bleibt aus diesem Befund, dass insbesondere bei dem Vertrieb von gebrauchten Waren mit besonderer Sorgfalt darauf zu achten ist, dass konkrete Vereinbarungen getroffen werden, wonach die Sache beispielsweise die übliche Beschaffenheit nicht (mehr) aufweist und/oder sich für die gewöhnliche Verwendung nicht (mehr) eignet. Besondere Formvorgaben hierfür stellt der Gesetzgeber nicht auf; anders im Bereich des Verbrauchsgüterkaufs (hierzu noch unter 2. c.).

#### b. Käuferpflicht bei Nacherfüllung

Gesetzlich verankert ist nunmehr die Verpflichtung des Käufers, wenn er Nacherfüllungsansprüche gegenüber dem Verkäufer geltend macht, dass er diesem die mangelhafte Sache zum Zwecke der Nacherfüllung zur Verfügung stellen muss (§ 439 Abs. 5 BGB). Anders als nach bisheriger Rechtslage handelt es sich damit um eine echte Rechtspflicht des Käufers und nicht mehr um eine Obliegenheit (so noch zur alten Rechtslage: BGH, Urt. v. 10.03.2010, Az. VIII ZR 310/08). An welchem Ort der Käufer die Ware dem Verkäufer zur Verfügung stellen muss, regelt § 439 Abs. 5 BGB nicht. Dies gilt es – nach wie vor – gemäß den allgemeinen Bestimmungen des BGB zu beurteilen.

### 2. Neue Bestimmungen zum Verbrauchsgüterkaufrecht

#### a. Fristsetzungserfordernis

Nach bislang geltender Rechtslage war der Verbraucher als Käufer nur dann zum Rücktritt berechtigt, wenn er dem Verkäufer eine Nacherfüllungsfrist setzte und diese fruchtlos verstrich. Gegenwärtig ist die Setzung einer Frist nicht mehr erforderlich. Um das Rücktrittsrecht auszuüben, bedarf es lediglich des Ablaufs einer angemessenen Frist (§ 475d Abs. 1 Nr. 1 BGB). Für den Fristbeginn ist auf den Zeitpunkt der Unterrichtung über den Mangel abzustellen. Allein die Information über die Unzulänglichkeit des Kaufgegenstandes genügt; der Verbraucher muss nicht einmal ausdrücklich sein Nacherfüllungsverlangen zum Ausdruck bringen.

#### b. Beweislastumkehr

Mangelbedingte Nacherfüllungsansprüche kommen nur dann in Betracht, wenn der Kaufgegenstand bei Gefahrenübergang mangelhaft war. Entsprechende Umstände muss der Käufer darlegen und beweisen. Im Verbrauchsgüterkaufrecht verhalf dem Verbraucher nach der bis zum 31.12.2021 geltenden Rechtslage zeitweise § 477 Halbsatz 1 BGB a. F.. Dieser Bestimmung zufolge wurde die Mangelhaftigkeit des Kaufgegenstandes vermutet, wenn sich innerhalb von 6 Monaten seit Gefahrenübergang ein



Mangel zeigte. Der Unternehmer konnte zwar versuchen, diese Vermutung gemäß § 477 Halbsatz 2 BGB a. F. zu widerlegen, in der Praxis gelang dies eher selten.

Die entsprechenden Privilegien des Verbrauchers werden nunmehr zeitlich ausgeweitet. Nach § 477 Abs. 1 Satz 1 Halbsatz 1 BGB gilt fortan anstelle der 6-Monats- eine Jahres-Frist.

### c. Verjährungsverkürzung

Häufig ist in verjährungsrechtlicher Hinsicht bei Mängelan sprüchen auf die 2-Jahres-Frist aus § 438 Abs. 1 Nr. 3 BGB abzustellen. Gemäß § 476 Abs. 2 BGB a. F. war es dem Unternehmer möglich, die vorbezeichnete Dauer – bei Kaufverträgen über gebrauchte Sachen – auf ein Jahr zu reduzieren.

Eine gewisse Unsicherheit hinsichtlich der Wirksamkeit solcher Vereinbarungen löste zunächst die Rechtsprechung des EuGH in der sogenannten *Ferenschild*-Entscheidung aus (EuGH, Urt. v. 13.07.2017, Rs. C-133/16). Der europäische Spruchkörper befand eine der deutschen vergleichbare Bestimmung des belgischen Zivilgesetzbuches für europarechtswidrig. Auswirkungen für die Praxis resultierten aus der vorbezeichneten Entscheidung jedoch nicht. Denn der BGH (Urt. v. 18.11.2020, VIII ZR 78/20) befand für die deutsche Rechtslage, dass § 476 Abs. 2 BGB a. F. zwar richtlinienvidrig sei, dieser Umstand jedoch nicht im Wege der Rechtsfortbildung korrigiert werden könne, so dass an dem eindeutigen Wortlaut der Bestimmung festgehalten werden dürfe.

Im Ausgangspunkt führt die neue Rechtslage die alte Bestimmung in § 476 Abs. 2 Satz 1 BGB fort. Sie wird jedoch um die zusätzliche Prämissen ergänzt, dass der Verbraucher einerseits vor Abgabe seiner Vertragserklärung von der Verkürzung der Verjährungsfrist eigens in Kenntnis gesetzt und andererseits diese Rechtsfolge im Vertrag ausdrücklich und gesondert vereinbart wird (§ 476 Abs. 2 Satz 2 Nr. 1, 2 BGB). Diese Wirksamkeitsvoraussetzungen sind vergleichbar zu denjenigen, wenn im Bereich des Verbrauchsgüterkaufs eine abweichende Vereinbarung

von den objektiven Anforderungen im Sinne von § 434 Abs. 3 BGB vereinbart werden soll. Während dies außerhalb des Verbrauchsgüterkaufs ohne Besonderheiten vereinbart werden kann, müssen im Anwendungsbereich der §§ 474 ff. BGB die zusätzlichen Bedingungen aus § 476 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1, 2 BGB vorliegen.

§ 476 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 sowie Abs. 2 Satz 2 Nr. 1 BGB zeigen unmissverständlich auf, dass bereits vor Abgabe einer Vertragserklärung durch den Verbraucher dieser Kenntnis von der entsprechenden Abweichung erhalten muss. Nicht ausreichend ist es, wenn sich eine Information hierüber unter weiteren befindet. In einem solchen Fall dürfte schließlich das Merkmal „eigens“ nicht erfüllt sein. Weiterhin ist eine Verkürzung der Verjährungsfrist (sowie eine Abweichung von objektiven Anforderungen im Sinne von § 434 Abs. 3 Satz 1 BGB) ausdrücklich sowie gesondert zu vereinbaren, ein stillschweigender Konsens genügt nicht.

### 3. Fazit

Regelmäßig werden innerhalb von Verkaufs- und Lieferbedingungen/AGB Regelungen zum Sachmangelbegriff, den Rücktrittsvoraussetzungen, der Beweislastumkehr und/oder der Verkürzung der Verjährungsfrist aufgenommen. Soweit die entsprechenden Vereinbarungen der geltenden Rechtslage widersprechen, bleibt dem Verkäufer ein Rückgriff auf die entsprechenden Bedingungen versperrt. Wenn etwa die besonderen Voraussetzungen für wirksame Abweichungen von der Mangeldefinition sowie der Verjährung unbeachtet bleiben, entfalten entsprechende AGB keine Wirkung. Es gelten dann die gesetzlichen Vorgaben. Etwa für die Verjährung hat dies zur Folge, dass anstelle der grds. möglichen Verkürzung auf ein Jahr, die 2-jährige Frist gilt. Mit Blick auf die Beurteilung der Mängelhaftigkeit des Kaufgegenstandes bleiben allgemeine objektive Gesichtspunkte maßgeblich. Neben diesen, in einem konkreten Einzelfall einschlägigen – je nach Perspektive – Vor- bzw. Nachteilen, droht dem Verwender unwirksamer AGB überdies regelmäßig ein nicht zu unterschätzendes Abmahnrisiko.

Abschließend bleibt festzuhalten, dass Käufer stets prüfen sollten, ob etwaige Einwendungen des Verkäufers, unter Berücksichtigung der novellierten Rechtslage berechtigt sind. Spiegelbildlich sollten Verkäufer kontrollieren, ob die von ihnen verwendeten Bedingungen mit geltendem Recht im Einklang stehen.



Dr. Jörg König

### BGH: Drei Entscheidungen zu wesentlichen Fragen der Betriebskostenabrechnung

Der BGH hat (nachstehend lit. a) klargestellt, dass der Mieter die Originalbelege einsehen darf und sich auch heute noch, von Ausnahmen abgesehen, nicht mit Kopien zufriedengeben muss. Er hat (lit. b) außerdem entschieden, dass bei der Beauftragung einer Schwestergesellschaft des Vermieters mit vom Mieter als Betriebskosten zu bezahlenden Dienstleistungen keine Besonderheiten gelten, diese daher auch Gewinn erzielen darf, den der Vermieter als Teil der Kosten umlegen darf. Es gelte auch dann nur das sog. Wirtschaftlichkeitsgebot. Außerdem hat er dem Einsichtsrecht Grenzen gesetzt, wenn der beauftragte Dienstleister ein Subunternehmen einschaltet und mit diesem eine Vergütung und nicht nur die Inrechnungstellung von Kosten vereinbart.

a) Das erste Urteil stammt vom 15.12.2021 (VIII ZR 66/20). Dazu vorab: Nach den Vorstellungen des Gesetzgebers ist die Miete eine Bruttowarmmiete. Abweichende Vereinbarungen zugunsten des Vermieters sind zulässig. Vor allem formularvertragliche Vereinbarungen müssen aber dem Transparencygebot des § 307 Abs. 1 S. 2 BGB genügen. Der BGH hat dabei schon früh den Verweis auf „Anlage 3 zu § 27 II. BV“ (mittlerweile § 2 der Betriebskostenverordnung (BetrKV)) für ausreichend erklärt. Inzwischen lässt der für die Wohnraummiete zuständige VIII. Senat auch die formularmäßige Verpflichtung des Mieters, „die Betriebskosten“ tragen zu müssen, genügen. In der Gewerberaummiete gilt die BetrKV nicht unmittelbar. Insofern bedarf der Begriff der „Betriebskosten“ dort der Auslegung. Diese hat der zuständige XII. Senat des BGH dahingehend vorgenommen, dass auch in einem Gewerberaummietvertrag der Begriff „Betriebskosten“ alle zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses von § 556 Abs. 1 S. 2 BGB iVm § 2 BetrKV erfassten Kostenarten erfasse, wenn sich kein übereinstimmendes abweichendes Begriffsverständnis der Vertragsparteien feststellen lasse. Auch in der Gewerberaummiete fehle es an einer einzelvertraglichen Vereinbarung, wonach der Mieter sämtliche Betriebskosten zu tragen hat, nicht an der erforderlichen Bestimmtheit bzw. Bestimmbarkeit, selbst wenn im Vertrag an den allgemeinen Begriff der Betriebskosten eine mit „insbesondere“ eingeleitete Aufzählung einzelner Kostenarten anschließe. Stets müssten jedoch Betriebskostenarten, die nicht im Katalog des § 2 Ziff. 1 bis 16 der BetrKV genannt sind, namentlich vereinbart werden. Dass § 2 Nr. 17 BetrKV „sonstige Betriebskosten“ für umlagefähig erklärt, ersetzt dies nicht.

Der Vermieter muss der Betriebskostenabrechnung keine Rechnungen/Belege beifügen. Es genügt, dass die Abrechnung ausreichende Angaben über die Höhe der Betriebskosten und den Abrechnungsschlüssel enthält. Allerdings soll der Mieter durch die Belegeinsicht in die Lage versetzt werden, sich über die Richtigkeit der Angaben zu vergewissern. Die Betriebskostenabrechnung dient mithin der Information und die Belegeinsicht der Kontrolle. Gegenstand der Einsicht sind zunächst die Rechnungen, Lieferscheine, Ableseprotokolle, Wartungs-, Versicherungs-, Hauswarts- und sonstige Verträge, die für die Abrechnung von Bedeutung sind. Weil zu den Belegen alle Unterlagen, die der Mieter benötigt, um die Richtigkeit der Abrechnung überprüfen zu können, zählen, umfasst dies auch die dazugehörigen Zahlungsbelege des Vermieters. Anhand der Belege kann der Mieter die Berechtigung der in Rechnung gestellten Beträge überprüfen.

(Von Vermietern mitunter angeführte) datenschutzrechtliche Bedenken stünden dem Einsichtsrecht nicht entgegen.

Sein Verlangen nach Belegeinsicht muss der Mieter nicht begründen. Es genügt vielmehr sein allgemeines, die Tätigkeit des abrechnungspflichtigen Vermieters zu kontrollieren. Dies gilt unabhängig davon, ob der Vermieter nach dem Abfluss- oder nach dem Leistungsprinzip abrechnet. Zwar kommt es bei einer Abrechnung nach dem Leistungsprinzip nicht darauf an, ob die Leistungen bereits im Abrechnungszeitraum bezahlt wurden, jedoch darf der Mieter sehr wohl kontrollieren, ob der Vermieter die in die Abrechnung eingestellten Leistungen Dritter seinerseits (vollständig) bezahlt hat. Abweichungen können Anlass zu Nachfragen oder zur Erhebung von Einwendungen geben. Rechnet der Vermieter nach dem sog. Abflussprinzip ab, ist der Mieter auf die Einsicht angewiesen, um überprüfen zu können, ob die jeweiligen Kosten im Abrechnungszeitraum bezahlt wurden.

Jetzt klargestellt hat der BGH über die vorstehend dargestellten Grundsätze hinaus, dass der Vermieter Belege vorzulegen habe, soweit sie erteilt wurden. Anhand dieser Formulierung in § 259 BGB werde deutlich, dass er die Belege vorzulegen habe, die ihm selbst erteilt wurden, mithin die Originale, während Kopien grundsätzlich nicht ausreichend seien. Zwar seien Originalbelege u. U. auch Belege, die dem Vermieter von seinen Dienstleistern ausschließlich in digitaler Form übermittelt wurden. Vom Vermieter gefertigte Kopien seien jedoch Originalbelegen grundsätzlich nicht gleichzustellen, auch wenn die Originale vielfach durch Kopien ersetzt sind. Der BGH schließt sich damit der herrschenden Auffassung an. Umgekehrt, so der BGH, werde dem Interesse des Mieters an einer Überprüfung der Abrechnung im Regelfall dadurch Rechnung getragen, dass er vom Vermieter Einsicht in die der Abrechnung zugrundeliegenden Belege verlangen könne. Nur ausnahmsweise komme nach dem Grundsatz von Treu und Glauben (§ 242 BGB) ein Anspruch des Mieters auf Übermittlung von Kopien von Rechnungsbelegen in Betracht, wenn ihm die Einsichtnahme in den Räumen des Vermieters nicht zugemutet werden kann.

Das Einsichtsrecht in die Originalbelege hänge nach dem Wortlaut des § 259 Abs. 1 Halbs. 2 BGB, wonach Belege vorzulegen sind, „soweit sie erteilt zu werden pflegen“, auch nicht davon ab, ob dies im Rahmen der geschuldeten Rechnungslegung üblich sei. Maßgeblich sei vielmehr, ob die Erteilung von Belegen bei demjenigen Vorgang üblich ist, den der Beleg dokumentieren soll. Es komme daher auf das Verhältnis des Vermieters zu seinem Dienstleister an, nicht hingegen auf etwaige Gepflogenheiten von (Groß-)Vermietern gegenüber ihren Mietern. Der Mieter darf Kopien ohne Begründung ablehnen. Es sei nicht schikanös, dies zu tun und müsse nicht begründet werden, eben weil der Vermieter die Originale präsentieren muss. Ebenso wie ausnahmsweise ein Anspruch des Mieters auf Überlassung von Fotokopien von Rechnungsbelegen bestehen könne, komme unter Umständen in Betracht, dass sich der Anspruch des Mieters auf die Zurverfügungstellung von Kopien oder Scanprodukten beschränkt, wenn die vom Vermieter zur Verfügung gestellten Kopien geeignet seien, die dokumentierten Erklärungen unverändert wiederzugeben. Dabei gingen Zweifel an der Authentizität und Unverfälschtheit zu Lasten des Vermieters. Ein Ausnahmefall, in dem der Vermieter nicht Einsichtnahme in die Originalbelege schulde, komme beispielsweise dann in Betracht, wenn der Vermieter

seinerseits von seinem Dienstleister entsprechende Belege nur in digitaler Form erhalten habe. Darüber hinaus könne aufgrund besonderer Umstände des Einzelfalls anzunehmen sein, dass dem Vermieter ausnahmsweise nicht zugemutet werden könne, dem Mieter Einsicht in vorhandene Originalunterlagen zu gewähren.

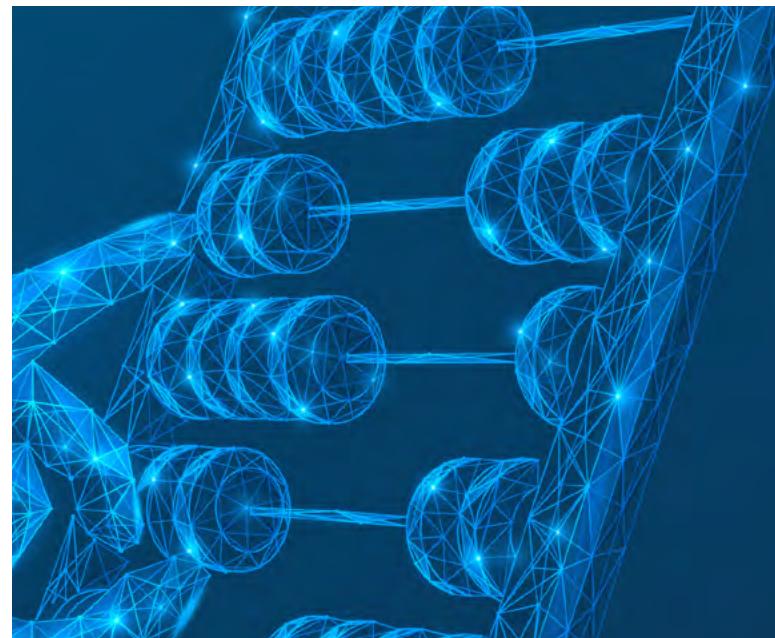
b) Die weiteren Urteile vom 27.10.2021 (VIII 102/21 und 114/21) wurden jetzt erst begründet und veröffentlicht. Sie betreffen das Einsichtsrecht eines Mieters bezüglich der Abrechnungsunterlagen, wenn der Vermieter eine Schwestergesellschaft mit einer Dienstleistung beauftragt hat bzw. ob das Einsichtsrecht dann, wenn das vom Vermieter beauftragte Unternehmen ein Subunternehmen eingeschaltet hat, auch die Unterlagen in diesem vorgelagenen Vertragsverhältnis umfasst.

Ein Mieter könne, so der BGH, im Rahmen der bei einer Betriebskostenabrechnung geschuldeten Belegvorlage nicht die Einsichtnahme in Unterlagen verlangen, die das Vertragsverhältnis zwischen einem vom Vermieter mit einer betriebskostenrelevanten Dienstleistung beauftragten Dritten und dem von diesem weiter beauftragten Subunternehmer betreffen, wenn der Vermieter mit dem Dritten eine Vergütung für dessen Tätigkeit vereinbart hat oder diese nach § 612 BGB als vereinbart gilt und der Vermieter die von dem Dritten in Rechnung gestellte Vergütung in der Betriebskostenabrechnung auf die Mieter umgelegt hat. Dies gelte auch dann, wenn der Vermieter eine Schwestergesellschaft beauftragt hat, unabhängig davon, ob deren Vergütung eine Gewinnmarge enthält. Dem Mieter stehe ein Einsichtsrecht in den Vertrag, den der von dem Vermieter beauftragte Dritte mit einem Subunternehmer geschlossen hat, sowie in die Abrechnungen des Subunternehmers aber dann zu, wenn zwischen dem Vermieter und dem von ihm beauftragten Dritten für die Erbringung der Dienstleistung nicht eine Vergütung vereinbart worden sei, sondern nur eine Erstattung der entstandenen Kosten.

Auch aus dem Wirtschaftlichkeitsgebot, das der Vermieter stets zu beachten hat, ergebe sich kein weitergehendes Einsichtsrecht. Denn zur Überprüfung des Wirtschaftlichkeitsgebots könne der Mieter die in Rechnung gestellten Beträge mit den Preisen anderer Anbieter der fraglichen Dienstleistung verglichen, was ihm möglich und auch zumutbar sei. Die Kenntnis der Verträge, Leistungsbeschreibungen und Rechnungen aus dem Verhältnis des vom Vermieter beauftragten Unternehmens zu seinem Subunternehmern sei für einen solchen Vergleich nicht notwendig. Denn nicht die in diesem Verhältnis beauftragten und abgerechneten Tätigkeiten und Preise seien für die Überprüfung der Marktüblichkeit entscheidend, sondern allein die im Verhältnis des Vermieters zu dem von ihm beauftragten Dienstleister. Etwas anderes ergebe sich nicht deshalb, wenn das mit der Hausreinigung beauftragte Unternehmen eine Schwestergesellschaft des Vermieters sei. Denn trotz Zugehörigkeit zu einem Konzern handele es sich um eigenständige Unternehmen, so dass die Arbeiten der beauftragten Schwestergesellschaft nicht als Dienstleistungen des Vermieters anzusehen seien. Deren Gewinne seien demnach auch nicht dem Vermieter zuzurechnen und von ihr erstellte Abrechnungen sowie Tätigkeitsnachweise seien nicht als Eigenbelege des Vermieters zu werten. Ein Mieter könne nicht verlangen, dass das Schwestergesellschaft die Leistungen ohne eigene Gewinne allein gegen Erstattung des Kostenaufwands erbringt. Mieter hätten keinen Anspruch dar-

auf, dass die auf sie umzulegenden Betriebskosten auf Grund der Beauftragung eines konzernverbundenen Unternehmens niedriger sind als bei Beauftragung eines sonstigen Drittunternehmens. Daran ändere sich grundsätzlich auch dann nichts, wenn der Vermieter zugleich Geschäftsführer der von ihm mit der Dienstleistung beauftragten Gesellschaft ist und somit eine „Doppelrolle“ einnimmt. Denn die vereinbarte Vergütung hätte auch dann einem Marktvergleich standzuhalten, wodurch eine missbräuchlich überhöhte Abrechnung hinreichend verhindert werde.

Die Zulässigkeit der Umlegung einer marktüblichen Vergütung einschließlich eines etwaigen Gewinns auch bei Beauftragung eines Schwestergesellschaftsstehe in Einklang damit, dass selbst der Vermieter nach § 1 Abs. 1 Satz 2 BetrKV Sach- und Arbeitsleistungen mit dem Betrag (ohne Umsatzsteuer) ansetzen könnte, der für eine gleichwertige Leistung eines Dritten, insbesondere eines Unternehmers angesetzt werden könnte. Die Abrechnung solcher fiktiven Kosten dient der Vereinfachung für den Vermieter und der Vermeidung von Streitigkeiten darüber, inwieweit vom Vermieter eingesetzte eigene Arbeitskräfte mit umlagefähigen und nicht umlagefähigen Aufgaben betraut waren und wie diese Kosten voneinander abzugrenzen sind. Der Vermieter könne insoweit zum Beispiel die Kosten auf Grundlage eines von einem Unternehmer bezüglich der anfallenden Arbeiten abgegebenen Angebots geltend machen, mithin die marktübliche Vergütung einschließlich Gewinn (ohne Umsatzsteuer) umlegen. Vor diesem Hintergrund begegne die Beauftragung einer Schwestergesellschaft gegen eine – marktübliche – Vergütung einschließlich Gewinn erst Recht keine Bedenken.



Timo Stallmann

**Zur Zulässigkeit der Kombination von Regelungen zu (strenge(n) Sortimentsbindungen, Konkurrenzaußchlussklauseln und Betriebspflichten bei Mietverhältnissen in Einkaufszentren**

In Einkaufszentren achten Vermieter naturgemäß sehr darauf, dass die Mieter der einzelnen Gewerbeobjekte jeweils nur bestimmte Sortimente anbieten. Dies resultiert aus einem

grundsätzlich nachvollziehbaren Interesse: Durch die daraus resultierende Steuerungsmöglichkeit kann der Vermieter das Gesamtangebot des Einkaufszentrums steuern und so dessen Attraktivität für das Publikum erhöhen. Gleichzeitig wird den Mietern regelmäßig eine Betriebspflicht auferlegt, sie müssen also ihre Geschäfte während der Öffnungszeiten des Einkaufszentrums zwingend geöffnet halten. Auch dieses Interesse ist für sich genommen nachvollziehbar und entsprechende Vertragsvorgaben sind grundsätzlich nicht zu beanstanden.

In Einkaufszentren werden die beiden vorstehend skizzierten Regelungskomplexe aber häufig zusätzlich – zumindest bei kleineren Mietern mit geringer „Durchsetzungskraft“ – mit einem vollständigen Ausschluss des Konkurrenzschutzes flankiert. Für den betroffenen Mieter bedeutet dies, dass er nur ein bestimmtes Sortiment anbieten darf und seinen Betrieb während der gesamten Öffnungszeiten des Einkaufszentrums geöffnet halten muss, sich aber dennoch nicht darauf verlassen kann, dass unter Umständen nicht sogar unmittelbar neben ihm ein anderer Anbieter mit einem (teilweise) identischen Produktsortiment vom Vermieter angesiedelt wird.

Damit drängt sich natürlich die Frage auf, ob entsprechende Klauselkombinationen den Mieter nicht unangemessen benachteiligen, da sie ihm – insbesondere bei wirtschaftlicher Schieflage – keine Möglichkeit bieten, sein Sortiment anzupassen oder aber zumindest die Öffnungszeiten zur Einsparung von Kosten einzuschränken. Vereinfacht ausgedrückt: Eröffnet neben dem kleinen Elektronikeinzelhändler plötzlich ein großer Elektrofachmarkt, musste er dies akzeptieren, sein Geschäft trotzdem geöffnet halten und wahrscheinlich wirtschaftlich zugrunde gehen.

Der BGH hat dazu nach vorherigem umfassenden Diskurs in der Literatur und der Instanzrechtsprechung erstmals im Jahr 2020 (BGH, Urteil vom 26.02.2020 – XII ZR 51/19) klargestellt, dass – je nach Größe und Struktur des Einkaufszentrums – entsprechende Klauselkombinationen aufgrund der unangemessenen Benachteiligung des Mieters AGB-rechtlich unwirksam sein können. So gehöre die ungestörte Gebrauchsüberlassung der Mietsache, die auch einen grundsätzlichen vertragsimmanen Konkurrenzschutz umfasse, zu den Hauptleistungspflichten des Vermieters. Dieser sei also grundsätzlich gehalten, keine in der näheren Nachbarschaft des Mieters gelegene Räume an Konkurrenten zu vermieten oder selbst in Konkurrenz zum Mieter zu treten. Wird dieser Schutz durch entsprechende Konkurrenzschutzklauseln in Kombination mit Sortimentsvorgaben und einer Betriebspflicht vollständig ausgehöhlt, führe dies aufgrund eines eintretenden Summierungseffektes zur Unwirksamkeit der jeweiligen Klauseln. Dem Mieter stehe in diesem Fall zumindest der vertragsimmanente Konkurrenzschutz, der sich auf das vertraglich vereinbarte Hauptsortiment des Mieters bezieht, zu. Verstößt der Vermieter gegen diese Konkurrenzschutzobligation, indem er z. B. Nachbarflächen an Konkurrenzunternehmen mit überschneidendem Hauptsortiment vermietet, stelle dies – so der BGH – grundsätzlich einen Mangel der Mietsache dar. Daraus könnten sowohl Ansprüche des Mieters auf Verhinderung oder Beseitigung der Konkurrenzsituation erwachsen als auch ein Mietminderungsrecht oder ggfs. eine Schadenersatzpflicht des Vermieters entstehen. Schließlich könne der Mieter – wenn die Konkurrenzsituation nicht beseitigt wird – aus dem Verstoß gegen die Konkurrenzschutzpflicht einen Grund zur außerordentlichen fristlosen Kündigung ableiten.

Im Rahmen der vorgenannten Entscheidung hat der BGH zwar nicht ausdrücklich, aber doch zumindest indirekt angedeutet, dass in entsprechenden Fällen aufgrund des Summierungseffektes nicht nur der Konkurrenzausschluss unwirksam wird, sondern auch die Sortimentsbindung und die Betriebspflicht entfallen können. Damit hätte der Mieter dann auch die Möglichkeit, sein Sortiment zu ändern oder seine Öffnungszeiten zu reduzieren, um z. B. Personalkosten zu sparen. Für Mieter in Einkaufszentren dürfte dies insgesamt somit ein wichtiges Verteidigungsinstrument werden. Vermieter sollten diese Rechtsprechung bei der Vertragsgestaltung unbedingt berücksichtigen.

Inzwischen hat der BGH allerdings durch eine weitere Entscheidung vom 06.10.2021 (XII ZR 11/21) die Voraussetzung an die Unwirksamkeit der entsprechenden Klauselkombination präzisiert. So hat er klargestellt, dass Ausgangspunkt für die mit dem Urteil vom 26.02.2020 festgestellte Unwirksamkeit auch die Annahme gewesen sei, dass die Sortimentsvorgaben, die dem Mieter durch den Mietvertrag auferlegt werden, klar umrissen und präzisiert sind. Folgerichtig hat er die Einordnung jetzt dahingehend eingeschränkt, dass eine Unwirksamkeit der Klauselkombination nur dann in Betracht kommt, wenn eine sog. enge Sortimentsbindung vorliegt. Bei „diffusen“ Sortimentsbindungen (im zu entscheidenden Fall ging es um den „Verkauf von Fan-, Lizenz- und Geschenkartikeln und Accessoires“) bleibe dem Mieter dagegen ein ausreichender Gestaltungsspielraum bei der Anpassung seiner Angebotspalette. Konkrete Konkurrenzsituationen, die seine Geschäftstätigkeit soweit einschränken, dass er faktisch nicht mehr handlungsfähig ist, seien bei solch diffusen Sortimentsvorgaben kaum denkbar. Deswegen sind – so der BGH – in solchen Fällen auch Klauselkombinationen, die neben der vorstehend dargestellten Sortimentsbindung auch noch eine Betriebspflicht und einen vollständigen Ausschluss des Konkurrenzschutzes beinhalten, nicht unangemessen im Sinne des AGB-Rechts und bleiben dementsprechend wirksam.

Für die Vertragsgestaltung bedeutet dies, dass Vermieter von Einkaufszentren ihrem Mieter – sofern sie keinen Konkurrenzschutz gewähren wollen – einen gewissen Spielraum bei der Sortimentsgestaltung lassen sollten. Außerdem wurde der Prüfungsmaßstab für die Wirksamkeit entsprechender Klauselkombinationen damit präzisiert.



**Timo Stallmann, LL.M.**  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht  
[timo.stallmann@brandi.net](mailto:timo.stallmann@brandi.net)

# FRAGEN AN DR. SIEGFRIED FRIESEN

## WARUM BRANDI?

Bereits während meines Referendariats habe ich die Gelegenheit genutzt, die Kanzlei, die Kollegen und auch das Dezernat, in dem ich heute schwerpunktmäßig tätig bin, kennenzulernen.

Spannende Mandate, unmittelbarer Mandantenkontakt und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf waren nicht nur Schlagwörter einer Stellenausschreibung, sondern gelebte Praxis. Meine gesammelten Eindrücke mündeten schließlich noch vor Abschluss des juristischen Vorbereitungsdienstes in einer Bewerbung.



**Dr. Siegfried Friesen**  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Versicherungsrecht  
[siegfried.friesen@brandi.net](mailto:siegfried.friesen@brandi.net)

## WAS TREIBT MICH AN?

Unseren Mandanten beratend und unterstützend zur Seite zu stehen, ihnen die oftmals komplexe Rechtslage verständlich darzustellen, um sodann gemeinsam eine rechtlich haltbare und insbesondere wirtschaftlich vernünftige Lösung zu finden.

Als Vertriebsrechtlicher und Fachanwalt für Versicherungsrecht gehört es dabei regelmäßig dazu, sich mit dem – von vielen oftmals gemiedenen – „Kleingedruckten“ auseinanderzusetzen.

## AUSSER DEM JOB GIBT ES NOCH?

Meine Ehefrau und unsere drei Kinder. Wenn dann noch freie Zeit übrig bleibt, finde ich einen Ausgleich zum Alltag gerne bei einer (oder mehreren) Runde(n) Sparring, alternativ beim Joggen in der Natur.

**Bielefeld**

Adenauerplatz 1  
33602 Bielefeld  
T +49 521 96535 - 0  
F +49 521 96535 - 99  
E bielefeld@brandi.net

**Detmold**

Lindenweg 2  
32756 Detmold  
T +49 5231 9857 - 0  
F +49 5231 9857 - 50  
E detmold@brandi.net

**Gütersloh**

Thesings Allee 3  
33332 Gütersloh  
T +49 5241 5358 - 0  
F +49 5241 5358 - 40  
E guetersloh@brandi.net

**Paderborn**

Rathenastraße 96  
33102 Paderborn  
T +49 5251 7735 - 0  
F +49 5251 7735 - 99  
E paderborn@brandi.net

**Minden**

Königswall 47-49  
32423 Minden  
T +49 571 83706 - 0  
F +49 571 83706 - 66  
E minden@brandi.net

**Hannover**

Adenauerallee 12  
30175 Hannover  
T +49 511 899379 - 0  
F +49 511 899379 - 77  
E hannover@brandi.net

**Paris**

44, Avenue des Champs Elysées  
F-75008 PARIS  
T +33 1 44 95 20 00  
F +33 1 49 53 03 97  
E info@kleinwenner.eu

**Beijing**

Grandall Law Firm  
9th Floor Taikang Financial Tower  
No. 38 North Road East Third Ring  
Chaoyang  
Beijing (Peking) 100026  
T +86 10 65 89 06 99  
F +86 10 58 13 77 88  
E peking@brandi.net

Die in unseren Beiträgen allgemein erteilten Hinweise und Empfehlungen können und sollen eine anwaltliche Beratung nicht ersetzen. Für Anregungen und Rückfragen stehen Ihnen die jeweiligen Autoren der Beiträge oder die Redaktion (patrizia.ferrara@brandi.net) gern zur Verfügung.