

GEFÄHRDUNG DES VERSICHERUNGSSCHUTZES DURCH KAUFVERTRAGLICHE ABREDEN

INSOLVENZANFECHTUNG

UPDATE VERTRIEBSRECHT

GESCHÄFTSGEHEIMNISGESETZ IN DER PRAXIS

FORCE MAJEURE

INCOTERMS® 2020

Liebe Leserinnen und Leser,

Update Vertriebsrecht – der Titel bleibt immer aktuell. Aber auch die Themen unseres ursprünglich für März 2020 geplanten Mandantenseminars sind im Juni 2021 überwiegend dieselben geblieben:

Der Auftakt mit dem Thema „Force Majeure-Klauseln“ ist allerdings tatsächlich den Entwicklungen der letzten anderthalb Jahre geschuldet, welche ohne Weiteres als „nach menschlicher Einsicht und Erfahrung unvorhersehbar“ charakterisiert werden können. Dr. Birgit Jaenicke stellt Systematik und Aufbau von Force Majeure-Klauseln vor und gibt Hinweise dazu, was bei der Vertragsgestaltung zu beachten ist.

Glücklicherweise ist trotz aller Einschränkungen der letzten Zeit der internationale Handel weniger beeinträchtigt worden als erwartet, so dass die Incoterms® 2020 weiterhin von aktuellem Interesse sind und uns noch viele Jahre begleiten werden. Dr. Sörren Kiene, als von der ICC akkreditierter und geprüfter Incoterms® 2020-Trainer, gibt eine fundierte Einführung sowie einen Überblick über die Änderungen zur vorherigen Fassung und weist auf wesentliche praktische Fallstricke hin.

„Wissen kann schaden“: Zum Thema Insolvenzanfechtung skizziert Dr. Bernhard König die aktuelle Rechtslage und gibt Hinweise zur

richtigen Taktik für den Umgang mit „wackeligen Kunden“, um im Insolvenzfall bestmöglich positioniert zu sein.

Eines geheimen Dauerbrenners nimmt sich Dr. Siegfried Friesen an: Nur selten haben Parteien bei Vertragsverhandlungen nämlich vor Augen, dass die im Sinne eines kaufmännischen Gebens und Nehmens geboten erscheinende Akzeptanz nachteiliger vertraglicher Klauseln ihren Versicherungsschutz gefährden kann. Welche Klauseln besonders kritisch sind und wie man der Problematik am besten begegnet, wird erläutert.

Das Geschäftsgeheimnisgesetz ist zwei Jahre nach seinem Inkrafttreten nicht mehr ganz neu: Genau der richtige Zeitpunkt, um eine erste Bilanz zu ziehen. Christian Rödding gibt einen Überblick über (noch immer) nicht geklärte Auslegungsunsicherheiten und die ersten gerichtlichen Entscheidungen und zieht ein Fazit im Hinblick auf den sinnvollen weiteren Umgang.

Die vorliegende Unterlage dient als Ergänzung zum Online-Live Seminar – kann aber auch unabhängig davon genossen werden.

Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.

Ihre BRANDI Kompetenzgruppe Handel & Vertrieb

Update Vertriebsrecht

Dr. Birgit Jaenicke Force Majeure – Sinn und Unsinn von Force Majeure-Klauseln	3
Dr. Sörren Kiene Die Incoterms® 2020	3
Dr. Bernhard König Wie gewonnen – so zerronnen	5
Dr. Siegfried Friesen Gefährdung des Versicherungsschutzes durch kaufvertragliche Abreden	7
Christian Rödding Zwei Jahre Geschäftsgeheimnisgesetz – was hat sich geändert?	8

Dr. Birgit Jaenicke

Force Majeure – Sinn und Unsinn von Force Majeure-Klauseln

Force Majeure-Klauseln sind seit Beginn der Covid-19 Pandemie eine der am häufigsten nachgefragten Einzelklauseln in Vertriebsverträgen geworden. Force Majeure oder deren deutsches Pendant, die „höhere Gewalt“, vom BGH als „betriebsfremdes, von außen herbeigeführtes Ereignis, das nach menschlicher Einsicht und Erfahrung unvorhersehbar ist“ beschrieben, ist in den letzten Monaten vom juristischen Gedankenspiel zur allgemeinen Erfahrung geworden.

Bislang schienen Force Majeure-Klauseln in deutsch-deutschen Vertriebsverträgen verzichtbar, in grenzüberschreitenden Verträgen von geringer Relevanz. In der Praxis des letzten Jahres hat sich aber gezeigt, dass die vom deutschen Gesetzgeber zur Verfügung gestellten Lösungen über die objektive oder subjektive „Unmöglichkeit“ oder die „Störung der Geschäftsgrundlage“ ebenso wie die Befreiung von Schadenersatzverpflichtungen des UN-Kaufrechts weit davon entfernt sind, den Vertragsparteien eine schnelle und rechtssichere Lösung in schwierigen Situationen zu bieten.

Tatsächlich kann eine Force Majeure-Klausel hilfreich sein – wenn sie gut gemacht und auf die Interessen der Parteien abgestimmt ist. Dazu gehört nicht nur eine sinnvolle Definition der Umstände, unter denen Force Majeure eintritt. Vor allem bei den aus einer Force Majeure Situation abgeleiteten Rechtsfolgen wird oft zu kurz gedacht: So ist dem Lieferanten einer Sondermaschine möglicherweise gar nicht damit gedient, wenn die bei ihm eingetretene Force Majeure Situation seinem Vertragspartner zu einer erleichterten Vertragsaufhebung verhilft.

Was eine Force Majeure-Klausel leisten kann und wie sie aussehen sollte, ist Gegenstand des „Update Vertriebsrecht“.



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

Dr. Sören Kiene

Die Incoterms® 2020

Die Internationale Handelskammer in Paris (ICC) hat anlässlich ihres 100jährigen Bestehens die neuen Incoterms® 2020 herausgegeben. Die Incoterms (International Commercial Terms) werden auch als internationale Handelsklausel bezeichnet. Wichtig für den Anwender ist, dass die Incoterms® 2020 entgegen ihrer

Bezeichnung auch im reinen Inlandsgeschäft eingesetzt werden können und nach Möglichkeit auch sollten.

Da die ICC kein Gesetzgeber ist, sind die vorherigen Fassungen der Incoterms® mit der Veröffentlichung der Incoterms® 2020 nicht etwa abgeschafft. Wer möchte, kann selbstverständlich auch noch die Incoterms® 2010 oder ältere Fassungen verwenden. Entscheidend ist, dass sich die Parteien auf eine Fassung einigen. Geben die Parteien keine Fassung an, ergibt die Auslegung in aller Regel, dass bei ab dem 01.01.2020 abgeschlossenen Verträgen die Incoterms® 2020 gelten sollen.

Da die Parteien also auch weiterhin die Incoterms® 2010 verwenden können, besteht mit anderen Worten auch keine Pflicht, jetzt alle internen Prozesse sofort auf die Incoterms® 2020 umzustellen. Zunächst sollte der Anwender die Änderungen sowie daraus etwaig resultierende Anpassungen im eigenen Unternehmen prüfen.

Die Incoterms® 2020 sind nur anwendbar auf Kaufverträge und Werklieferungsverträge. Sie sind in der Praxis ein außerordentlich gutes Mittel, um wichtige rechtliche Fragen, wie insbesondere den Kosten- und Gefahrenübergang vom Verkäufer auf den Käufer, die Pflichtenaufteilung zur Ausfuhr-, Durchfuhr- und Einfuhrfreimachung sowie etwaige Versicherungspflichten verbindlich und rechtssicher zu vereinbaren. Streng verknüpft mit der Frage des Gefahrenübergangs ist auch der Begriff der „Lieferung“. Hinter diesem, auch im täglichen Sprachgebrauch verwendeten, Begriff steht ein gesamtes rechtliches Konzept, das zwar im Ergebnis nicht sonderlich kompliziert ist, aber erfahrungsgemäß nicht durchgehend vollständig durchdrungen wird. Insbesondere im angloamerikanischen Rechtskreis werden Begriffe wie „delivery“ und „shipment“ häufig synonym verwendet, obwohl „delivery“ und „shipment“ keinesfalls zusammenfallen müssen. „Delivery“ bedeutet letztlich „Lieferung“, bezeichnet also den Ort, in dem die Gefahr (d. h. das Risiko) des zufälligen Untergangs der Ware vom Verkäufer auf den Käufer übergeht. Mit anderen Worten erhält der Verkäufer dennoch seinen Kaufpreis und muss die Ware nicht etwa noch einmal liefern, wenn sie nach dem Gefahrenübergang aufgrund eines zufälligen Ereignisses untergeht. Der Begriff „shipment“ ist dagegen kein rechtlicher Begriff, sondern bezeichnet nur die rein tatsächliche Versendung. Diese kann aber vor oder nach der Lieferung liegen. So geht beispielsweise die Gefahr bei einer vereinbarten Lieferung „EXW [Ort] Incoterms® 2020“ schon mit der Bereitstellung der Ware an den Käufer über. Die Versendung erfolgt erst danach.

Die wesentlichen Regelungsaspekte der Incoterms® 2020 sind folgende:

- Lieferung
- Kostenübergang vom Verkäufer auf den Käufer
- Gefahrübergang vom Verkäufer auf den Käufer
- Etwaige Versicherungspflichten
- Zuordnung der Pflichten zur Ausfuhr-, Durchfuhr und Einfuhrfreimachung

Damit zeigt sich aber auch, was die Incoterms® 2020 nicht leisten können. Dazu gehören insbesondere Fragestellungen wie a) ob überhaupt ein Kaufvertrag abgeschlossen wurde, b) welche Beschaffenheiten oder Spezifikationen die Ware aufweisen soll, c) Zeit, Ort, Zahlungsweise oder Währung der Bezahlung sowie d) Rechtsfolgen bei Pflichtverletzungen aus einem Kaufvertrag, z. B. bei Lieferung mangelhafter Ware. Der Rechtsanwender sollte sich daher von dem Begriff „Lieferbedingung“, wie die einzelnen Incoterms-Klauseln auch häufig bezeichnet werden, nicht irritieren lassen. Die Incoterms-Klauseln regeln zwar die Lieferbedingung dergestalt, dass sie klar festlegen, wann die Gefahr vom Verkäufer auf den Käufer übergeht, sie sind aber nicht gleichzusetzen mit etwaigen „Lieferbedingungen“ in Form von Zahlungs- und Lieferbedingungen oder sonstigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Damit regeln die Incoterms® 2020 auch nicht Aspekte wie den Eigentumsübergang oder – bei grenzüberschreitenden Sachverhalten besonders wichtig – die Frage des anwendbaren Rechts oder beinhalten eine Gerichtsstandsvereinbarung.

Gemäß dem bewährten Aufbau regeln auch die Incoterms® 2020 in ihren Regeln A1 bis A10 die Pflichten des Verkäufers und in den Regeln B1 bis B10 die Pflichten des Käufers. Die sogenannten „erläuternden Kommentare“ zu Beginn jeder Incoterm-Klausel stellen eine hilfreiche und lesenswerte Einführung in die jeweilige Incoterm-Klausel dar. Jedem Rechtsanwender sei empfohlen, sich diese erläuternden Kommentare zu der von ihm beabsichtigten Incoterm-Klausel durchzulesen, bevor er die jeweilige Incoterm-Klausel anwendet.

Die ICC hat im Zuge der Neufassung der Incoterms® 2020 eine Vielzahl von Änderungen vorgenommen, die insgesamt die Incoterms® 2020 noch benutzerfreundlicher gestalten. Besonders ins Auge sticht hier wohl der Wegfall der Klausel DAT (delivered at terminal) Incoterms® 2010 bzw. die Umgestaltung der Klausel DAT Incoterms® 2010 zur Klausel DPU (delivered at place unloaded) Incoterms® 2020. Während das Terminal bei der Klausel DAT Incoterms® 2010 durchaus an jedem beliebigen Ort sein durfte, herrschte bei vielen Rechtsanwendern offenbar die Fehlvorstellung vor, dass das Terminal stets an einem Hafen sein musste. Wohl aus diesem Grund wurde die Klausel DAT Incoterms® 2010 kaum verwendet. Die Änderung hin zur Klausel DPU Incoterms® 2020 sorgt hier für erfreuliche Klarstellung und dürfte dafür sorgen, dass die Klausel sehr viel häufiger angewendet wird.

Neben einer geänderten Reihenfolge bei den Regeln (A1 bis A10 und B1 bis B10) ist es für den Rechtsanwender von entscheidender Bedeutung, dass der abzuschließende Versicherungsschutz bei den Klauseln CIP und CIF Incoterms® 2020 nunmehr unterschiedlich ist. Während bei den Incoterms® 2010 bei den Klauseln CIF und CIP stets Versicherungsschutz nach den Klauseln (C) der Institute Cargo Clauses eingedeckt werden musste, gilt dieser Versicherungsschutz nun nur noch bei CIF Incoterms® 2020. Bei der Klausel CIP Incoterms® 2020 muss der Verkäufer dagegen sehr viel weitgehenderen Schutz eindecken, nämlich nach den Klauseln (A) der Institute Cargo Clauses. Der damit verbundene Versicherungsschutz wird häufig auch als „all risk“-Versicherung bezeichnet, da die Versicherung bei diesem Versicherungsschutz nur in sehr seltenen Ausnahmefällen von einer Einstandspflicht befreit wäre. Generell ist diese Ände-

rung bei den Incoterms® für den Verkäufer ein guter Anlass einmal zu prüfen, wie umfangreich denn der, typischerweise über Jahresverträge eingedeckte, Versicherungsschutz ist und ob er den erforderlichen Anforderungen gerecht wird. Aber auch Käufer sollten einmal prüfen, ob der sehr eingeschränkte Versicherungsschutz bei CIF Incoterms® 2020 tatsächlich dem eigenen Interesse gerecht wird – häufig wird dies nicht der Fall sein. Die Erfahrung zeigt, dass weder Käufer noch Verkäufer über den Versicherungsumfang wirklich informiert sind. Die Tatsache allein, dass Versicherungsschutz besteht (in welchem Umfang auch immer), scheint in der Praxis häufig beiden zu reichen, was angesichts der damit verbundenen Risiken doch erstaunt.

Für Verkäufer, die ihre Kaufpreiszahlungen häufig über Akkreditive absichern, bieten die Incoterms® 2020 bei der Klausel FCA eine zusätzliche interessante Neuerung. Nach den Incoterms® 2020 können sich Verkäufer und Käufer bei der Klausel FCA darüber einigen, dass der Käufer seinen – von ihm zu beauftragenden Frachtführer – anweist, dass dieser dem Verkäufer ein Bordkonnossement aushändigt. Dieses kann dann wiederum das notwendige Dokument sein, um eine Zahlung aus einem Akkreditiv zu erlangen. So schön sich diese Neuerung anhört, so ist dem Verkäufer dennoch zu raten, sich möglichst unabhängig vom Käufer zu machen. Der Verkäufer wird nicht rechtzeitig gerichtliche Hilfe in Anspruch nehmen können, sollte der Käufer abredewidrig keine derartige Weisung an seinen Frachtführer erteilen. Dem Verkäufer ist daher eher anzuraten, von der, bei der Klausel FCA schon durch die Incoterms® 2010 geschaffenen, Möglichkeit Gebrauch zu machen, selbst den Frachtvertrag abzuschließen, aber auf Gefahr und Kosten des Käufers.

In der Fachliteratur relativ wenig Beachtung findet die Besonderheit, dass die Incoterms nicht nur Fragen der Gefahrtragung und weitere Themenaspekte, wie oben erläutert, regeln, sondern indirekt auch entscheidenden Einfluss auf die Frage der internationalen Zuständigkeit der Gerichte haben können. Zwar ist mit den Incoterms® 2020 keine Gerichtsstandsvereinbarung verbunden, dennoch können sie Auswirkungen darauf haben, welches Gericht im Streitfalle zuständig wäre. Da es im internationalen Rechtsverkehr relativ umständlich ist, zumindest über Allgemeine Geschäftsbedingungen eine wirksame Gerichtsstandsvereinbarung abzuschließen, verwundert diese Bestandsaufnahme doch sehr. Nach den europäischen Zuständigkeitsvorschriften kann der Verkäufer einen innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums ansässigen Käufer am sogenannten „Erfüllungsort“ verklagen. Dieser Erfüllungsort liegt bei Kaufverträgen an dem Ort, an den die Ware geliefert wurde. Nach der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs ist zur Bestimmung des Lieferortes häufig auch auf die Incoterms® zurückzugreifen. Zwar gilt dies beispielsweise nicht, wenn die Parteien eine anderweitige Gerichtsstandsvereinbarung abgeschlossen haben. Auch sei es Aufgabe des Gerichts zu prüfen, ob mit der Wahl der Incoterms®-Klausel nur eine Kostentragung verbunden sei. Dennoch kann der Verkäufer bei sorgsamer Wahl der „richtigen“ Incoterms®-Klausel dafür sorgen, dass er im Streitfalle mit einem im Europäischen Wirtschaftsraum ansässigen Käufer seine Forderungen vor seinen Heimatgerichten einklagen kann.

Abschließend seien nachfolgend noch die wichtigsten Empfehlungen für eine richtige Anwendung der Incoterms® 2020 aufgeführt:

Vermeiden Sie wo immer möglich Begriffe wie „frei Haus“, „frei Baustelle“ etc. Diese Begriffe sind keine Incoterms® und ihr rechtlicher Inhalt ist alles andere als klar.

Verwenden Sie die Klauseln FAS, FOB, CIF, CFR Incoterms® 2020 ausschließlich bei See- und Binnenschiffstransporten.

Geben Sie bei den C-Klauseln möglichst sowohl den Liefer- als auch den Bestimmungsort an.

Vermeiden Sie als Verkäufer möglichst die Klausel FOB im Containerverkehr, da die Gefahr bei dieser Klausel zu einem Zeitpunkt übergeht, in dem Sie gar keinen Zugriff mehr auf die Ware haben.

Vermeiden Sie im Auslandsgeschäft die „Extremklauseln“ EXW und DDP Incoterms® 2020.

Geben Sie immer die von Ihnen gewünschte Fassung der Incoterms an, beispielsweise „[Ort] Incoterms 2020“.

Geben Sie den Ort möglichst genau an.

einem Monat die erhaltenen Beträge an die Insolvenzmasse zurückzahlen.

Anfechtungszeitraum zwischen einem Monat und 10 Jahren

Prüft der Insolvenzverwalter, ob er Rechtshandlungen vor Insolvenzeröffnungsantrag rückgängig machen und insbesondere Zahlungen zur Insolvenzmasse zurückholen kann, kann sich seine Prüfung auf Zeiträume von bis zu 10 Jahren vor Insolvenzeröffnungsantrag erstrecken.

Der Insolvenzverwalter kann mit der Anfechtung in Zeiträume vor Stellung des Insolvenzantrags „zurückgreifen“, wobei die Zeiträume und die Voraussetzungen für eine Anfechtung unterschiedlich sind:

10 Jahre zurück können Rechtshandlungen des Schuldners angefochten werden, wenn er mit dem Vorsatz, Gläubiger zu benachteiligen, gehandelt hat und der Gläubiger diesen Vorsatz kannte (wobei die Kenntnis vermutet wird, wenn er wusste, dass Zahlungsunfähigkeit drohte und die Handlung die Gläubiger benachteiligte).

4 Jahre zurück kann der Insolvenzverwalter anfechten, wenn der Schuldner dem Gläubiger eine Sicherung für Forderungen oder Befriedigung von Forderungen gewährt hat, mit dem Vorsatz, Gläubiger zu benachteiligen und der Gläubiger das wusste.

4 Jahre zurückgreifen kann der Insolvenzverwalter, wenn der Schuldner unentgeltliche Leistungen erbracht hat.

3 Monate zurückgreifen kann der Insolvenzverwalter bei Rechtsgeschäften des Schuldners, die die Insolvenzgläubiger unmittelbar benachteiligt haben, wenn der Schuldner schon zahlungsunfähig war und der Gläubiger das wusste oder anhand von Indizien erkennen konnte.

Bis zu 3 Monate zurückgreifen kann der Insolvenzverwalter bei Rechtshandlungen, die mit kongruenter oder inkongruenter Deckung verbunden waren, wobei die Anfechtungsgründe dann davon abhängen, ob der Schuldner in diesen Zeitpunkten schon zahlungsunfähig war und was der Gläubiger – ggf. aufgrund von Indizien – davon wusste.

Anfechten kann der Insolvenzverwalter im Übrigen unter bestimmten Voraussetzungen auch Rechtshandlungen, die nach Insolvenzeröffnungsantrag noch zur Befriedigung des Gläubigers geführt haben.

Für die Geltendmachung solcher Ansprüche hat der Insolvenzverwalter Zeit; Grenzen sind ihm nur durch die allgemeine Verjährungsfrist gesetzt (drei Jahre nach BGB).

Grundvoraussetzung: Masseverkürzung

Rechtshandlungen sind nur dann anfechtbar, wenn sie im Ergebnis die Masse verkürzt haben, die zur Befriedigung der späteren Insolvenzgläubiger zur Verfügung steht. Eine solche Verkürzung der späteren Insolvenzmasse liegt nicht vor, wenn der späteren Masse bei einem Leistungsaustausch unmittelbar ein Vermögenswert zugeflossen ist, der wertmäßig dem entspricht, was gezahlt worden ist. Das sind die sogenannten Bargeschäfte, bei



Dr. Sörren Kiene
Rechtsanwalt
Solicitor (England & Wales)
Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht
soerren.kiene@brandi.net

Dr. Bernhard König

Wie gewonnen – so zerronnen

Insolvenzverwalter können vor Insolvenzantrag geleistete Zahlungen durch Anfechtung zurückholen.

„Da haben wir ja noch mal Glück gehabt“, denkt der Mittelständler, als er in der Zeitung liest, sein Kunde habe Insolvenzantrag gestellt.

Er hatte noch rückständige Forderungen in den Monaten vor Insolvenzeröffnung eintreiben können, allerdings erst nach massiven Drohungen mit rechtlichen Schritten oder mit einem Insolvenzantrag.

Die Annahme, keinen Schaden erlitten zu haben, stellt sich als Trugschluss heraus: 2 Jahre nach Insolvenzeröffnung erhält er einen Brief des Insolvenzverwalters, der ihm mitteilt, die damageden Zahlungen würden angefochten, er möge innerhalb von

denen z. B. ein Unternehmer eine Lieferung erbringt und dafür unmittelbar die Zahlung erhält. Wer also von einem Vertragspartner gebeten wird, noch Leistungen zu erbringen in einem Augenblick, in dem er an der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Partners schon erhebliche Zweifel hat, kann sich vor späteren Anfechtungen durch Insolvenzverwalter schützen, indem er in Zukunft nur solche Bargeschäfte mit unmittelbarem Leistungsaustausch („Zug-um-Zug“) erbringt.

Wissen kann schaden

Die Insolvenzordnung sieht für Leistungen des späteren Gemeinschuldners in den letzten drei Monaten vor dem Insolvenzeröffnungsantrag verschiedene Anfechtungstatbestände vor.

Sie unterscheidet dabei danach, ob eine Leistung erfolgt ist, auf die ein fälliger Anspruch bestand (kongruente Deckung), oder ob die Leistung erfolgt ist, obwohl in dieser Form oder zu diesem Zeitpunkt noch keine Leistung hätte begehrt werden können (inkongruente Deckung).

Im Falle der kongruenten Deckung kann der Insolvenzverwalter anfechten, wenn der Schuldner im Zeitpunkt der Leistung zahlungsunfähig war und der empfangende Gläubiger die Zahlungsunfähigkeit kannte.

Im Falle der inkongruenten Deckung ist die Anfechtung leichter: Leistungen im Monat vor Eröffnungsantrag können immer angefochten werden, Leistungen im 2. oder 3. Monat vor Eröffnungsantrag, wenn der Schuldner zu dieser Zeit zahlungsunfähig war oder der empfangende Gläubiger wusste, dass diese Zahlung die Insolvenzgläubiger benachteiligte, also die Insolvenzmasse verkürzte.

Soweit es darum geht, ob der empfangende Gläubiger die Zahlungsunfähigkeit kannte oder wusste, dass diese Zahlung die Insolvenzmasse verkürzte, hilft das Gesetz dem Insolvenzverwalter mit Vermutungen. Für die Kenntnis von der Zahlungsunfähigkeit oder der Gläubigerbenachteiligung genügt die Kenntnis der Umstände, die zwingend auf Zahlungsunfähigkeit oder Gläubigerbenachteiligung schließen lassen.

Solche Umstände können sein: Langfristiger Aufbau erheblicher Außenstände, erfolglose Vollstreckungsversuche des Gläubigers, Rückgabe von Lastschriften oder geplatzte Schecks, Nichteinhaltung von gemachten Zahlungszusagen, aussichtslose Vollstreckungsversuche, Gespräche mit dem Schuldner oder Informationen des Schuldners, in denen dieser auf seine drohende Zahlungsunfähigkeit hingewiesen hat.

Gesetzgeber begrenzt Anfechtungsrisiko

Der BGH hatte im Urteil vom 07.05.2020 (IX ZR 18/19) die Gelegenheit, zu einer in die Insolvenzordnung im Jahre 2017 neu eingefügten Bestimmung Stellung zu nehmen, mit der der Gesetzgeber versuchen wollte, das Anfechtungsrisiko zu begrenzen.

Eine Bank hatte einem Gastwirt Kredit gewährt. Der Gastwirt hatte die Ratenzahlungen nicht erbracht. Die Bank hatte den Kredit gekündigt und anschließend mit dem Gastwirt eine Ratenzahlungsvereinbarung zur Kredittilgung geschlossen. Auch diese erfüllte der Gastwirt nur mit wenigen Raten und fiel in Insolvenz.

Der Insolvenzverwalter focht die vom Gastwirt noch geleisteten Raten an, die 6-9 Monate vor Insolvenz-Eröffnungsantrag noch geleistet worden waren. Seine Argumentation: Die Bank habe durch die Zahlungsausfälle und die Kreditkündigung gewusst, dass Zahlungsunfähigkeit des Schuldners drohte und die Zahlung der letzten Raten die Gläubiger benachteiligte.

Nach § 133 InsO sind Leistungen anfechtbar, wenn der leistende Schuldner mit der Absicht handelt, seine Gläubiger zu benachteiligen und der empfangende Gläubiger diesen Vorsatz des Schuldners kennt. Die Kenntnis des empfangenden Gläubigers wird nach dem Gesetz vermutet, wenn er wusste, dass die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners drohte bzw. – bei kongruenter Deckung – eingetreten war und dass die Handlung die Gläubiger benachteiligte.

Allerdings: Seit 2017 bekämpft der Gesetzgeber diese Erst-Vermutung mit einer gegenteiligen Zweit-Vermutung im Fall einer kongruenten Deckung: Wenn der Gläubiger mit dem Schuldner (nur) eine Zahlungsvereinbarung getroffen oder ihm in sonstiger Weise eine Zahlungserleichterung gewährt hat, wird vermutet, dass er die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners nicht kannte. Allein die Tatsache, dass man mit einem Schuldner eine solche Ratenzahlungsvereinbarung trifft, bedeutet also nicht, dass man deshalb seine Zahlungsunfähigkeit kennt oder von einer Gläubigerbenachteiligung weiß. Allein auf diese Ratenzahlungsvereinbarung kann der Insolvenzverwalter seine Anfechtungsklage also nicht stützen. Wenn er aber beweisen kann, dass dem Gläubiger noch andere Umstände bekannt waren – aus der Zeit vor einer Ratenzahlungsvereinbarung oder danach – die für eine Zahlungsunfähigkeit des Schuldners sprachen, kann die Anfechtung Erfolg haben.

Wer zu viel über die wirtschaftliche Situation seines Schuldners weiß, den bestraft die Insolvenzordnung – durch Anfechtung erhaltener Leistungen.

Die richtige Taktik wählen

Vor diesem Hintergrund ist, wenn ein Kunde „wackelig“ wird, genau abzuwägen, welche Maßnahmen man ergreift, um offene Forderungen noch einzutreiben.

Das Ziel muss sein, für die Vergangenheit eine Regelung zu finden, die jedenfalls Chancen hat, nicht vom Insolvenzverwalter angefochten zu werden. Vor allem aber für die Zukunft bei weiteren Lieferungen eine Regelung zu finden, die anfechtungssicher ist.

Für die Zukunft ist in den meisten Fällen zu empfehlen, an einen solchen wackeligen Kunden nur noch im Rahmen von Bargeschäften zu liefern, also Lieferung nur zu erbringen, wenn Zug um Zug, spätestens aber im Abstand von 1 bis 2 Wochen nach der Lieferung auch die Zahlung erfolgt.

Wer bei einem wackeligen Kunden bei künftigen Lieferungen auf Bargeschäfte verzichtet, setzt sich einem Anfechtungsrisiko aus.

Für die in der Vergangenheit aufgelaufenen offenen Posten kann man versuchen, eine Regelung zu finden. Wie anfechtungssicher eine solche Regelung, vor allem Zahlungen, die aufgrund

einer solchen Regelung dann erfolgen (Ratenzahlungen), ist, hängt entscheidend davon ab, wie die Situation des Schuldners ist und was der Gläubiger darüber erfährt.

Je hoffungsloser die Situation und je mehr der Gläubiger darüber erfährt, desto schlechter die Chancen, eine anfechtungssichere Regelung zu treffen. Das Risiko von Anfechtungen ist im 3-Monatszeitraum vor Insolvenzeröffnungsantrag besonders hoch.



Dr. Bernhard König
Rechtsanwalt
detmold@brandi.net

Dr. Siegfried Friesen

Gefährdung des Versicherungsschutzes durch kaufvertragliche Abreden

Im Stadium vor dem Abschluss eines Kaufvertrages dürfte das Versicherungsrecht bei den meisten Akteuren eher von untergeordneter Bedeutung sein. Der Fokus ist vielmehr auf das Aushandeln von vertraglichen Vereinbarungen gerichtet mit dem Ziel, die eigene Position zu stärken, mithin die Risiken als Ver- bzw. Käufer auf ein für den Vertragspartner akzeptables Minimum zu reduzieren. Abgesehen von Konstellationen, in denen ein wahrnehmbares Machtgefälle zwischen den Parteien besteht, prägen in der weit überwiegenden Anzahl der Fälle „Geben und Nehmen“ die Verhandlungen. So kommt es nicht selten vor, dass eine ungünstige vertragliche Vereinbarung in Kauf genommen wird, im Gegenzug eine andere, günstige, dafür als „Kompensation“ Eingang in den Vertrag findet.

Ein Abgleich eines auf diese Weise gemeinsam erarbeiteten Vertrages mit dem Schutz des eigenen, erst recht des gegnerischen Haftpflichtversicherungsvertrages, findet regelmäßig nicht statt. Verkäufer und Käufer gehen schließlich davon aus, dass auf Grundlage eines vorhandenen Versicherungsvertrages ein Deckungsanspruch besteht und sie für den Fall einer Inanspruchnahme etwa auf Schadenersatz gewappnet sind. Als trügerisch erweist sich ein solches Vertrauen, wenn etwa der Käufer Ersatzansprüche geltend macht und diese (auch) deshalb begründet sind, da eine zusätzliche Vereinbarung, die von einer gesetzlichen Vorgabe abweicht, Bestandteil des Vertrages wurde. Ob und in welchem Umfang etwa ein Haftpflichtversicherer leistet, hängt nämlich im Ausgangspunkt davon ab, ob der Versicherungsfall überhaupt eingetreten ist. Dies beurteilt sich im Wesentlichen anhand der entsprechenden Definition innerhalb der Versiche-

rungsbedingungen. Haftpflichtversicherer formulieren hierzu im Kern, dass „Versicherungsschutz besteht [...], [wenn] der Versicherungsnehmer [...] aufgrund gesetzlicher Haftpflichtbestimmungen privatrechtlichen Inhalts von einem Dritten auf Schadensersatz in Anspruch genommen wird“. Mit dieser Formulierung stellt der Versicherer zweierlei klar. Einerseits, dass seine Einstandspflicht besteht, wenn der Versicherungsnehmer auf der Basis des Gesetzes in Anspruch genommen wird und andererseits, dass die Einstandspflicht nur soweit reicht, wie auch die Gesetzeslage es vorsieht.

Hieraus lassen sich folgende Erkenntnisse ableiten. Kommt es allein deshalb zu einer berechtigten Inanspruchnahme, weil vom Gesetz Abweichendes vereinbart wurde, ist der Versicherer vertraglich nicht zur Leistung verpflichtet. Rechtfertigt sich eine Geltendmachung von Forderungen dagegen bereits auf gesetzlicher Grundlage, führen also nicht erst abweichende Vereinbarungen hierzu, bleibt der Versicherer in der Pflicht. Lässt sich die Forderung „aufteilen“ (so etwa beim Verzicht auf den Mitverschuldenseinwand, dazu unter 2.), ist der Versicherer (nur) für den von der abweichenden Vereinbarung nicht betroffenen Teil einstandspflichtig.

Auf den ersten Blick liegt es nah, dass etwaige Deckungslücken sich lediglich zum Nachteil des Ersatzpflichtigen auswirken, da dieser ggf. keinen bzw. einen eingeschränkten Versicherungsschutz genießt und damit evtl. mit eigenen Mitteln die Forderung seines Vertragspartners bedienen muss. Bei näherer Betrachtung fällt indes auf, dass etwaige „Ausfälle des Versicherungsvertrages“ auch den Gläubiger treffen können. Namentlich kommt es auch für ihn zu einer ungünstigen Ausgangslage, wenn die Liquidität des Schuldners eine (vollständige) Schadenskompensation nicht ermöglicht.

Im Zusammenhang mit der aufgezeigten Problematik finden sich diverse Vertragsbedingungen, die oftmals vereinbart werden und ein gewisses „Risikopotential“ beinhalten.

1. Haftungsmodifikationen

Eine Schadenersatzpflicht hängt unter anderem davon ab, dass der Schuldner die Pflichtverletzung – abgesehen von den Fällen der Gefährdungshaftung, etwa nach dem Produkthaftungsgesetz (§ 1 ProdHaftG) – zu vertreten hat (§ 280 BGB). Ob dies der Fall ist, beurteilt sich danach, ob ihm mindestens fahrlässiges Verhalten vorzuwerfen ist (§ 276 BGB).

Vereinbaren die Parteien nun, dass der Schuldner darüber hinaus auch für Zufall haftet oder gar eine Garantieübernahme erklärt, weicht dies von der Gesetzeslage ab, sodass der Versicherer nicht in einer Leistungspflicht steht. Allenfalls ist er einstandspflichtig, wenn der Versicherungsnehmer nachweist, dass seine Haftung gegenüber dem Gläubiger auch auf der Basis der gesetzlichen Bestimmungen besteht.

2. Mitverschuldenseinwand

Eignet sich auf der Seite des Gläubigers ein Schaden, darf sich dieser nicht untätig zeigen. Er muss vielmehr aufgrund seiner gesetzlichen Obliegenheit (§ 254 BGB) Anstrengungen unternehmen, um den Schaden gering zu halten. Verstößt er hiergegen, berechtigt dieser Umstand den Ersatzpflichtigen zur Kürzung des Anspruchs.

Kann sich der Geschädigte wiederum auf eine vertragliche Vereinbarung berufen, wonach dem Schädiger eine Berufung auf den Mitverschuldenseinwand versperrt ist, ist der Versicherer in Höhe des Mitverschuldens nicht zur Leistung verpflichtet.

3. Rügeobliegenheit

Im kaufmännischen Geschäftsverkehr ist der Käufer gehalten, die gelieferte Ware unverzüglich nach der Ablieferung durch den Verkäufer, soweit dies nach ordnungsmäßigem Geschäftsgange tunlich ist, zu untersuchen und, wenn sich ein Mangel zeigt, dem Verkäufer unverzüglich Anzeige zu machen (§ 377 Abs. 1 HGB). Kommt er dieser Obliegenheit nicht nach, gilt die gelieferte Ware, so wie sie ist, als genehmigt (§ 377 Abs. 2 HGB); Gewährleistungsansprüche kann der Käufer sodann nicht mehr mit Erfolg geltend machen.

Verzichtet der Verkäufer auf den Einwand einer verspäteten Mängelrüge, vermag der Käufer auch im Falle einer Verletzung der aufgeführten Obliegenheit Gewährleistungsansprüche durchzusetzen. In dieser Konstellation droht eine vollständige Deckungslücke, soweit der Rügepflicht rein faktisch hätte nachgekommen werden können aber nicht wurde.

4. Persönliche Haftungserweiterung

Der Schuldner hat für Fehlverhalten seiner Erfüllungsgehilfen einzustehen (§ 278 BGB), worunter wiederum nicht der Hersteller bzw. der Vorlieferant fällt.

Erklärt der Veräußerer im Vertrag, sich Fehlverhalten von sonstigen Dritten zurechnen zu lassen, führt dieser Umstand zu einer Ausweitung auf Pflichten, denen er prinzipiell als Verkäufer nicht nachkommen muss. Schäden, die auf ein solches „freiwillig zugerechnetes“ Fehlverhalten zurückzuführen sind, lösen keine Einstandspflicht des Versicherers aus.

5. Vereinbarungen zur Verjährung

Im Kontext der Verjährung sind diverse vertragliche Vereinbarungen denkbar, die deckungsschädlich sind. Allgemein gilt im Rahmen des Kaufrechts eine 2-jährige Verjährungsfrist, die ab Übergabe der Sache anläuft (§ 438 Abs. 1, 2 BGB). Soll hingegen kraft rechtsgeschäftlicher Abrede die gesetzliche Verjährung maßgeblich sein, verändert sich sowohl der Beginn der Verjährung (§ 199 Abs. 1 BGB) als auch die Dauer (§ 195 BGB), sodass dem Gläubiger ein durchaus erheblich längerer Zeitraum zur Verfügung steht, seine Ansprüche geltend zu machen.

Ferner vermag auch ein Verjährungsverzicht zu einer Deckungsschädlichkeit führen. Eine Ausnahme, wonach eine entsprechende Erklärung die negative Wirkung des fehlenden Versicherungsschutzes nicht nach sich ziehen kann, ist dort zu erblicken, wo ein Verjährungsverzicht die Klageerhebung durch den Gläubiger aus Anlass einer Verjährungshemmung (§ 204 Abs. 1 Nr. 1 BGB) vermeidet; erfolgt die Erklärung in dieser Situation letztlich auch im Interesse des Versicherers.

Mit Vorsicht bleibt weiterhin Vereinbarungen zu begegnen, wonach jede Nacherfüllung durch Neulieferung oder Nachbesserung einen Neubeginn der Verjährung nach sich zieht. Immerhin greift die entsprechende gesetzliche Bestimmung

(§ 212 Abs. 1 Nr. 1 BGB) nur, wenn und soweit der Nacherfüllungsanspruch anerkannt wird. Bei reinen Kulanzhandlungen ist dies wiederum nicht der Fall.

Auswirkungen auf den Deckungsumfang scheiden wiederum in den genannten Konstellationen aus, werden Ansprüche innerhalb der vom Gesetz vorgesehenen Verjährungsfrist geltend gemacht.

Es bleibt abschließend zu empfehlen, bei Vertragsverhandlungen stets versicherungsvertragliche Besonderheiten nicht aus dem Blick zu verlieren. Sollten sich bestimmte Vereinbarungen nicht „vermeiden lassen“, so dient eine entsprechende Kontrollüberlegung doch letzten Endes wenigstens dazu, sich die realen wirtschaftlichen Risiken vor Augen zu führen, um diesen sodann auf anderen Wegen zu begegnen.



Dr. Siegfried Friesen
Rechtsanwalt
siegfried.friesen@brandi.net

Christian Rödding

Zwei Jahre Geschäftsgeheimnisgesetz – was hat sich geändert?

Am 26.04.2019 ist das neue Geschäftsgeheimnisgesetz (GeschGehG) in Kraft getreten. Es dient der Umsetzung einer EU-Richtlinie, durch die der Schutz von Geschäftsgeheimnissen europaweit harmonisiert werden soll.

Das Gesetz hat unmittelbare Auswirkungen darauf, wie Geschäftsgeheimnisse zu schützen sind. Denn während früher – vereinfacht gesprochen – praktisch jede geheime Information, die für den Inhaber von wirtschaftlichem Wert war, auch als Geschäftsgeheimnis geschützt war, muss dieser nun selbst aktiv werden, um seine Geheimnisse zu erhalten.

Denn anders als bisher ist nur noch das nach dem Gesetz als Geschäftsgeheimnis geschützt, was Gegenstand von „nach den Umständen angemessenen Geheimhaltungsmaßnahmen“ ist. Eine entsprechende Voraussetzung gab es bisher nicht, sodass hier Prüfungs- und Handlungsbedarf besteht. Was auf den ersten Blick wie eine ohnehin vernünftige Entscheidung klingt, entpuppt sich bei genauerem Hinsehen als gefährliche Stolperfalle. Denn verzichtet der Inhaber von Informationen auf angemessene Maßnahmen zur Geheimhaltung, ist dies fatal: Er hat dann keinerlei

rechtlichen Schutz mehr vor Zugriffen auf diese Information, die gegen seinen Willen erfolgen.

Auch nach zwei Jahren ist allerdings noch nicht endgültig geklärt, welche Maßnahmen als „angemessen“ gelten. Es muss nicht jede theoretisch denkbare Schutzmaßnahme ergriffen werden – denn jedes Unternehmen hat zwar ein Interesse daran, dass die eigenen Geheimnisse auch geheim bleiben, zu strenge Schutzmaßnahmen sind jedoch weder wirtschaftlich noch verhältnismäßig. Anders ausgedrückt: Es muss stets zwischen den Kosten und dem Nutzen der Maßnahmen abgewogen werden. Nach der Rechtsprechung können hier als Faktoren beispielsweise der Wert des Geschäftsgeheimnisses und dessen Entwicklungskosten, die Natur der Information, die Bedeutung für das Unternehmen, aber auch die Größe des Unternehmens herangezogen werden.

Die Rechtsprechung musste sich bislang nur in wenigen Fällen mit dem neuen Geschäftsgeheimnisgesetz befassen. So hatte das LAG Düsseldorf in seiner Entscheidung vom 03.06.2020 zu prüfen, welche Maßnahmen als „angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen“ gelten. Ein ehemaliger Arbeitnehmer hatte hier Unterlagen seines früheren Arbeitgebers für seinen neuen Arbeitgeber genutzt, sein früherer Arbeitgeber wollte ihm dies untersagen. In Streit stand hier eine Verschwiegenheitsvereinbarung, die den klagenden Arbeitnehmer zur „absoluten Verschwiegenheit über geheimhaltungsbedürftige Vorgänge“ verpflichtete. Das LAG entschied, dass diese Klausel zu weitgehend und damit unwirksam sei. Zudem hatte der Kläger darauf verzichtet, die beim Beklagten verbliebenen Unterlagen herauszufordern und dadurch den Schutz seines „Geheimnisses“ noch weiter verwässert (Az.: 12 SaGa 4/20).

Ebenfalls um „angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen“ ging es in einem Verfahren vor dem OLG Stuttgart. Ein ehemaliger Geschäftsführer und ehemalige Mitarbeiter der Klägerin hatten in einem neuen Unternehmen Rezepturen und chemische Produktionsvorschriften verwendet, die bei der Klägerin zum Einsatz gekommen waren. Diese wollte dies ebenfalls untersagen. Auch hier hatte das Gericht jedoch erhebliche Zweifel am Vorliegen angemessener Schutzmaßnahmen. Insbesondere wurde bemängelt, dass die Klägerin nicht nachgewiesen hatte, die sensiblen Informationen entgegen des „Need-to-know“-Prinzips nur denjenigen zur Verfügung gestellt zu haben, die diese unbedingt für ihre Arbeit benötigten (Az.: 2 U 575/19).

Man sieht: Oftmals scheitert der Geheimnisschutz daran, dass angemessene Maßnahmen nicht ergriffen worden sind.

Was ist nun zu tun?

Es empfiehlt sich dringend, zunächst den aktuellen Status der eigenen Geschäftsgeheimnisse festzustellen, Maßnahmen zu prüfen bzw. zu ergreifen und diese regelmäßig zu aktualisieren. Man sollte sich zunächst einen Überblick darüber verschaffen, um welche Informationen es insoweit geht, welchen Personen darauf Zugriff haben und wie die aktuellen Schutzmaßnahmen aussehen. Zur Festlegung, welche – angemessenen – Maßnahmen erforderlich sind, bietet sich sodann eine Einteilung der Geschäftsgeheimnisse in unterschiedliche Kategorien an (existenziell, zentral, sonstige). Je wichtiger ein Geheimnis für das Unternehmen ist, desto stärker muss es geschützt werden.

Die gebotenen Schutzmaßnahmen betreffen sodann im wesentlichen organisatorische Vorkehrungen, die IT-Sicherheit und insbesondere vertragliche Vereinbarungen mit Arbeitnehmern und Geschäftspartnern. Organisatorisch empfiehlt sich die Bestellung eines Geheimschutzbeauftragten. Der Zugang zu Geschäftsgeheimnissen sollte auf das Notwendige begrenzt („Need to know“) und Mitarbeiter für Fragen des Geheimnisschutzes sensibilisiert werden. In technischer Hinsicht sollte der Zugang zu Geschäftsgeheimnissen mit personalisierter Benutzerkennung und Passwortschutz ebenso eine Selbstverständlichkeit sein wie die Trennung von beruflich und privat genutzten Geräten. Wichtig sind schließlich geeignete Geheimhaltungsvereinbarungen mit Mitarbeitern und Geschäftspartnern. Hier muss man der Verlockung widerstehen, pauschal jede Information für geheimhaltungsbedürftig zu erklären. Insbesondere bei Vereinbarungen mit Mitarbeitern gelten hohe Wirksamkeitsanforderungen an eine ausreichend bestimmte Regelung, was geheim zu halten ist. Ist eine Geheimhaltungsvereinbarung jedoch zu pauschal oder zu weitgehend, ist sie unwirksam und damit keine Geheimhaltungsmaßnahme mehr. Zur Absicherung der Verpflichtungen des Vertragspartners sind Vertragsstrafenvereinbarungen sinnvoll.

Insbesondere für technische Geschäftsgeheimnisse gibt es eine weitere – entscheidende – Neuerung: Das „Reverse Engineering“, also das „Entschlüsseln“ von Geheimnissen durch Rückbau von Produkten war früher verboten und ist nun ausdrücklich erlaubt. Auch dadurch besteht eine Gefahr, dass Geheimnisse ohne Konsequenzen aufgedeckt und damit wertlos werden. Es ist allerdings möglich, dies seinem Vertragspartner zu untersagen, was in der Regel auch empfehlenswert sein dürfte.

Ausdrücklich geregelt sind nun zudem Ausnahmen, bei denen es erlaubt ist, ein Geschäftsgeheimnis aufzudecken. Dies ist beispielsweise der Fall, bei Ausübung der freien Meinungsäußerung und Informationsfreiheit, Aufdeckung von Missständen zum Schutz des öffentlichen Interesses (sog. Whistleblowing) und – im begrenzten Umfang – Erfüllung der Aufgaben der Arbeitnehmervertretungen. Inwieweit diese Regelungen den Geheimnisschutz beeinflussen, muss sich noch zeigen.

Wichtig: Nach einer ersten Entscheidung sollen für gerichtliche Verbote im Eilverfahren die wettbewerbsrechtlichen Kriterien entsprechend gelten. Nach Kenntnis von „Ross und Reiter“ eines Gesetzesverstößes muss ein entsprechender Antrag somit spätestens innerhalb von einem Monat bei Gericht gestellt werden.

Fazit:

Es ist wichtiger denn je, sich um einen angemessenen Geheimnisschutz zu bemühen. Denn solange dieser nicht vorliegt, gibt es kein Geheimnis, was geschützt werden kann – der Betroffene steht dann rechtlich weitgehend schutzlos da. Zwar bleibt im Einzelfall abzuwarten, welche Voraussetzungen die Gerichte an angemessene Schutzmaßnahmen stellen werden; einige Maßnahmen (z. B. wirksame Verschwiegenheitsverpflichtung, „Need-to-know“-Prinzip, technische Zugangsbeschränkungen) sind jedoch unabdingbar.

Darüber hinaus bleibt abzuwarten, wie sich die recht unbestimmten gesetzlichen Verbotsausnahmen (Handeln zum Schutz eines berechtigten Interesses, insbesondere Meinungsfreiheit

und Whistleblowing) und der Ausschluss der eigentlich bestehenden Ansprüche bei deren Unverhältnismäßigkeit im Einzelfall in der praktischen Anwendung des Gesetzes auswirken werden. Das gilt auch für die erstmals sehr detailliert geregelten Geheimhaltungsmöglichkeiten der betroffenen Geschäftsgeheimnisse in einem Rechtsstreit.



Christian Rödding
Rechtsanwalt
christian.roedding@brandi.net

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

Rathenaustraße 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
Choayang
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.