

TOP-THEMA

Neues Datenschutzrecht verlangt Unternehmen einiges ab

COUNTDOWN ZUR UMSETZUNG LÄUFT — Ab dem 25. Mai werden mit der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) die Karten beim Datenschutz neu gemischt. Manager müssen bis dahin dafür sorgen, dass die strengeren EU-Regeln in ihren Betrieben eingehalten werden. Sonst drohen empfindliche Bußgelder. Ihnen bleiben also nur noch wenige Monate Zeit, um ihre Unternehmen fit für das neue Datenrecht zu machen. „Das gilt auch dann, wenn sie bisher schon über eine Datenschutzorganisation verfügen“, erläutert **Melanie Baltheiser**, Anwältin bei **CMS Hasche Sigle**. „Bestehende Prozesse müssen durchleuchtet sowie umfassend dokumentiert und an neuralgischen Punkten neue Prozessabläufe geschaffen werden.“

Aus Defiziten der Vergangenheit lernen

Die Beratungspraxis zeigt, dass die DSGVO Anlass bietet, den bisherigen Umgang mit personenbezogenen Daten im Unternehmen rechtlich auf den Prüfstand zu stellen. In den allermeisten Fällen treten dabei Defizite zu Tage, wie z. B. dass Datenschutzerklärungen nicht aktualisiert, Einwilligungen für Newsletter von Kunden nicht vollständig eingeholt wurden, Daten nicht ausreichend verschlüsselt versendet werden oder die IT gegen Cyber-Angriffe nicht vollständig geschützt wäre. Wer bisher die finanziellen Kosten scheute, die DSGVO in seinem Unternehmen umzusetzen, sollte durch den deutlich verschärften Bußgeldrahmen in Höhe von 4% des Jahresumsatzes oder bis zu 20 Mio. Euro ausreichend motiviert sein.

Was Unternehmen jetzt tun müssen

Unternehmen, die bislang untätig waren, sollten schnellstmöglich folgende Schritte umsetzen: Die Geschäftsführung sollte eine Task Force bilden bestehend aus Datenschutzbeauftragten, IT, HR und Vertretern ausgewählter Unternehmensabteilungen, die die Umsetzung der DSGVO koordinieren und überwachen. Um den konkreten Handlungsbedarf bestimmen zu können, sollte dann eine Bestandsaufnahme der Prozesse vorgenommen werden. Hierfür kann es erforderlich sein, in jeder Unternehmensabteilung abzufragen, welche personenbezogenen Daten dort zu welchen Zwecken verarbeitet und ob externe Dienstleister eingesetzt werden.

Die DSGVO macht es erforderlich, Prozesse anzupassen oder neu zu schaffen. So müssen die Meldepflichten gegenüber Aufsichtsbehörden bei Datenschutzverstößen in internen Abläufen des Unternehmens neu abgebildet werden und es muss vorab festgelegt werden, welche Schritte bei Verstößen einzuhalten sind. Mit der DSGVO steigen zudem die Anforderungen an die Dokumentation. So ist das Verarbeitungsverzeichnis (früher: Verfahrensverzeichnis), das personenbezogene Daten enthält, zu prüfen und bisher fehlende Verarbeitungsprozesse wie z. B. das dauerhafte Speichern von Bewerberdaten, zu

ergänzen. Schließlich sollten auch bestehende Verträge, die personenbezogene Daten verarbeiten, geprüft werden.

„Es bleibt nur noch wenig Zeit, die Vorgaben der DSGVO umzusetzen“, warnt Baltheiser. „Auch in Hinblick auf die drohenden empfindlichen Bußgelder ist daher jedem Unternehmenslenker zu raten, alle nötigen Kapazitäten zu mobilisieren und die Wichtigkeit des DSGVO-Projekts gegenüber Mitarbeitern im Unternehmen klar zu kommunizieren.“ ■

Noerr und Freshfields begleiten Puma-Loslösung von Kering

STREUBESITZ VERGRÖßERT SICH — Der französische Luxusgüterkonzern **Kering** will seinen Anteil am Sportartikelhersteller **Puma** von derzeit 86% auf künftig rd. 16% reduzieren (s. a. PLATOW v. 15.1.). Ein Team der Sozietät **Noerr** um die Partner **Alexander Ritvay** (Berlin) und **Michael Brellochs** (München, beide M&A/Kapitalmarktrecht) begleitet Kering bei diesem Schritt. Puma vertraut auf **Freshfields Bruckhaus Deringer**, hier liegt die Federführung bei den Partnern **Heiner Braun** und **Simon Schwarz** (beide Gesellschaftsrecht, Frankfurt).

Puma-Chef **Björn Gulden** begrüßt die neuen Freiheiten, die das Unternehmen durch den Rückzug der Konzernmutter erhält. Kering plant, den überwiegenden Teil seiner Beteiligung an Puma mittels einer Sachdividende an seine Aktionäre auszuschütten. Der Streubesitz bei Puma würde sich auf 55% erhöhen. Gulden verspricht sich davon, attraktiver für neue Investoren zu werden, die die zuletzt gute Entwicklung Pumas weiter beflügeln sollen. Kering selbst will sich künftig wieder stärker auf das Kerngeschäft mit Luxusmode, Schmuck und Uhren fokussieren. Die Kering-Aktionäre müssen der Abspaltung auf der HV am 26.4.18 noch zustimmen. ■

Wall erhält mit Hengeler Mueller Zuschlag für Werbeflächen in Berlin

15-JAHRES-VERTRAG UNTERZEICHNET — Das Vergabeverfahren des **Landes Berlin** über Außenwerbung auf öffentlichen Flächen der Hauptstadt konnte die zur **JCDecaux-Gruppe** gehörende **Wall GmbH** für sich entscheiden. Sie erhält das größte Los über 1 052 Werbeflächen. **Hengeler Mueller** unterstützte Wall bei dieser Ausschreibung, tätig war ein Team um die Partner **Jan D. Bonhage** (Vergaberecht, Berlin) und **Oleg de Lousanoff** (Gesellschaftsrecht, Frankfurt).

Der neue Vertrag beginnt am 1.1.19 und hat eine Laufzeit von 15 Jahren. Wall ist bereits seit Mitte der 1980er Jahre Vertragspartner des Landes Berlin und hat sich seitdem zum Marktführer für Außenwerbung in der Hauptstadt entwickelt. So ist Wall für den Betrieb von rd. 4 500 Haltestellen sowie rd. 250 öffentlichen Toilettenanlagen verantwortlich. Auch im Rest der Republik kommt an Wall mit mehr als 89 000 Werbeflächen keiner vorbei. Wall-Geschäftsführer **Patrick Möller** verspricht, die Außenwerbung der Hauptstadt in den kom-

menden Jahren auf ein „qualitativ neues Niveau“ zu heben. So werde mit dem Folgevertrag auch eine neue, speziell für Berlin entwickelte Designlinie umgesetzt. ■

Maschinenbauer Stoll baut mit GvW Engagement in Nordamerika aus

ALLIANZ MIT KANADISCHEM TECH-UNTERNEHMEN — Ein Team der Kanzlei **GvW Graf von Westphalen** um die Partner **Eric Messenzehl**, **Benjamin Schwarzfischer** (beide M&A, Frankfurt) und **Joachim Mulch** (IP, Düsseldorf) hat den Reutlinger Maschinenbauer **H. Stoll** bei Kooperationsverhandlungen mit dem kanadischen Technologieunternehmen **Myant** begleitet. Ziel ist die Zusammenarbeit im Bereich funktionaler und computergestützter Textilien, insbesondere für den US-amerikanischen und kanadischen Markt.

Die global agierende Stoll AG ist auf die Herstellung von Strickmaschinen spezialisiert und verfügt über Tochtergesellschaften in Bangladesch, Indien, Italien und den USA. Myant bringt nun entsprechendes Know-how bei der computerisierten Textilverarbeitung ein. Von der Allianz versprechen sich beide Unternehmen Vorteile im noch jungen, aber rasch wachsenden Markt für die so genannten Smart Textiles. ■

TRANSFERMARKT

Osborne Clarke baut das Berliner Büro mit einem Neuzugang auf Partnerebene aus. Zum 1.2.18 wechselt der Transaktionspezialist **Robin Eyben** von **Morrison & Foerster** und verstärkt künftig das Team Corporate & Venture Capital um Partner **Nicolas Gabrysch**. Eyben bringt Beratungserfahrung im Technologiesektor mit und begleitet Investoren aus den USA, Asien und Europa bei Unternehmenskäufen. Daneben berät der 39-Jährige Startups und Gründer von der Unternehmensgründung bis zum Ausstieg, insbesondere bei Finanzierungen und strategischen Akquisitionen. Mit dem Neuzugang sowie dem strategischen Ausbau des Berliner Standorts plant Osborne Clarke, seine laut **Thomson Reuters** marktbeherrschende Stellung bei Venture-Capital-Transaktionen weiter zu festigen. + + + Zum Jahreswechsel hat **SKW Schwarz** drei Anwälte aus den eigenen Reihen neu in die Partnerschaft aufgenommen. **Sabine Kröger** begleitet als Fachanwältin für Handels- und Gesellschaftsrecht sowie Bank- und Kapitalmarktrecht insbesondere Banken und Finanzdienstleister und ist zudem als Prozessanwältin tätig. **Florian Hensel** berät Plattformen, Diensteanbieter und digitale Medien im Digital Business, u. a. bei regulatorischen Fragen, Vertragsbeziehungen sowie im Verbraucherschutz und Werberecht. **Johann Heyde** ist spezialisiert auf Medien-, Verlags- und Entertainmentrecht und unterstützt u. a. nationale wie internationale Film- und Fernsehproduktionen bei Finanzierungsfragen und im Lizenzrecht. + + + Zum ersten Mal rückt ein Deutscher an die Spitze des Kontrollgremiums der Sozietät **Hogan Lovells**. Zum 1.5.18 übernimmt der Hamburger Partner **Leopold von Gerlach** den Vorsitz vom Londoner Partner **Nicholas Cheffings**, der nach zwei dreijährigen Amtszeiten nicht erneut kandidieren konnte. Gerlach ist seit 1995 bei Hogan Lovells

und gilt als einer der führenden Anwälte für gewerblichen Rechtsschutz. Zu seinen Mandanten zählen u. a. **Legu**, **eBay** und **PayPal**. Auch in den unteren Managementebenen baut Hogan Lovells um. Neben den von PLATOW bereits berichteten Führungswechseln bei den europäischen Praxisgruppen Gesellschaftsrecht und Arbeitsrecht steht seit Jahresbeginn auch die Praxisgruppe Corporate Capital Markets and Securities unter neuer Führung. Künftig steuert der Frankfurter Partner **Michael Schlitt** als Europa-Leiter neben dem deutschen nun auch die Teams in Frankreich, Italien, Spanien, den Niederlanden, Polen und Russland. Schlitt verfügt über langjährige Beratungserfahrung bei Börsengängen, Kapitalerhöhungen und Anleiheplatzierungen und begleitet regelmäßig große Finanzinstitute wie **Deutsche Bank**, **Commerzbank** und **UBS**.

ALLES, WAS RECHT IST

— **Wilkinson** darf für den Nassrasierer „Mach 3“ von Gillette keine Ersatzklingen vertreiben, entschied das **Oberlandesgericht Düsseldorf** mit Urteil vom 11.1.18. „Damit hat der Markenhersteller sein Patent zwar vorläufig gesichert“, erläutert **Magnus Hirsch** von **SKW Schwarz Rechtsanwälte**. „Allerdings endet die Laufzeit bereits am 18.2.18, danach können Nachahmerprodukte uneingeschränkt vertrieben werden“.

Unter der Marke Gillette stellt **Procter & Gamble** den Nassrasierer „Gillette Mach 3“ und dazu passende Ersatzklingen her. Der Wettbewerber Wilkinson produzierte bereits im Februar 2017 preiswertere Ersatzklingen. Dagegen ging Gillette vor und obsiegte vor dem OLG Düsseldorf nun in zweiter Instanz. Zudem lässt Wilkinson mit einer gesonderten Nichtigkeitsklage vor dem **Bundespatentgericht** klären, ob der Patentschutz selbst überhaupt gerechtfertigt war. „Nachdem sich das Verletzungsgericht ausführlich mit dem Rechtsbestand des Patents auseinandergesetzt und das Bundespatentgericht einen entsprechenden Hinweis erteilt hat, gehe ich davon aus, dass das Patent Bestand haben wird“, erwartet Hirsch.

Markenhersteller stecken regelmäßig hohen Aufwand in die Entwicklung und Vermarktung ihrer Produkte. Um sie zu schützen, werden zunehmend Alltagsprodukte mit Patenten vor Nachahmung gesichert. Dieses Prinzip greife laut Hirsch insbesondere dann, wenn Hersteller zur Vermarktung ihre Produkte günstig, die dazugehörigen Verbrauchskomponenten hingegen relativ teuer auf den Markt bringen. Bieten Wettbewerber darauf Kaffeekapseln, Druckerpatronen oder Schreibminen als Nachahmerprodukte günstiger an, gehen Markenhersteller regelmäßig vor Gericht. „Der Schutz von Markenprodukten beginnt bereits in der Entwicklung, wo selbst einzelne Komponenten umfassend, also nicht nur mit Marken und eingetragenen Designs, sondern auch mit Patenten gesichert werden sollten“, rät Hirsch. Einen unbefristeten Schutz bieten jedoch auch Patente nicht. Wenn die Laufzeit des streitigen Patents von Gillette im Februar 2018 endet, ist der Weg für die Konkurrenz frei. „Da Patent und Design nur eingetragen werden können, wenn sie neu sind, muss die Anmeldestrategie frühzeitig, vor allem vor der Veröffentlichung von z. B. Werbematerialien festgelegt werden.“

Brexit – Geschäftsbeziehungen auf dem Prüfstand

VERTRAGSRECHT – Derzeit verhandeln die EU und Großbritannien über die Folgen des Austritts aus der Europäischen Union. Dabei geht es nicht nur um politische, sondern vor allem um bedeutsame wirtschaftliche Fragen. Obwohl es wahrscheinlich eine zweijährige Übergangsphase geben wird, bevor neue Regelungen angewandt werden, müssen Unternehmer bereits jetzt alles daran setzen, die Folgen des britischen Austritts aus der EU abzumildern. Dies bedeutet, Geschäftsbeziehungen zu britischen Firmen und Kunden zu durchleuchten sowie Investitionen im Vereinigten Königreich auf den Prüfstand zu stellen, meint Rainer Bierwagen, Partner im Brüsseler Büro von Beiten Burkhardt.

Die Bandbreite der Risiken ist vielschichtig und kann je nach Art der Tätigkeit von reinen Handelsgeschäften über die grenzüberschreitende Dienstleistung bis hin zur Niederlassung gering bis sehr groß sein. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt kann man davon ausgehen, dass das Vereinigte Königreich zu einem Drittland wie beispielsweise Indien wird. Gemeinsame Produktregeln, freier Warenaustausch, freier Verkehr zwischen den Ländern für Personen, Unternehmen und Kapital wird es (so) nicht mehr geben. Drei Bereiche sind für Unternehmen nun von besonderer Bedeutung: Erstens die Verantwortlichkeit für die durch den Brexit herbeigeführten Risiken, zweitens die Frage der Rechtswahl nach dem Austritt und schließlich die Wahl des zuständigen Gerichtes im Streitfall.

Verantwortlichkeit für die herbeigeführten Risiken

Da der Austritt in der Zukunft liegt, werden die bis zu diesem Zeitpunkt erfüllten Verträge seltener zu Problemen Anlass geben. Längerfristige Verträge bzw. Verträge, die nach dem Austritt zu erfüllen sind, müssen jedoch auf die Verteilung der Risiken und Verantwortlichkeiten untersucht und gegebenenfalls angepasst werden. Es geht um Kosten für Verzögerungen, zusätzliche Leistungen, weitere Genehmigungen sowie die Unmöglichkeit der Vertragserfüllung.

Zumindest in der Anfangszeit nach dem Austritt ist mit Verzögerungen zu rechnen, etwa durch zusätzliche Kontrollen an der Grenze oder die Einholung weiterer Genehmigungen. Einige Zeit nach dem Austritt werden die Anforderungen an Produkte in Großbritannien und der EU divergieren. In wessen Verantwortlichkeit sollen die Folgen fallen? Sind diese Fragen bereits im Vertrag geregelt? Falls der Vertrag eine Anpassungsklausel enthält, muss geprüft werden, ob diese auch auf die Folgen des Austritts angewendet werden kann.

Manche Juristen raten dazu, eine „Brexit-Klausel“ oder eine „Material Adverse Change“-Schutzklausel in Verträge einzufügen; dies beugt künftigen Streitigkeiten aber nur vor, wenn die Risiken möglichst präzise angesprochen werden und deren Verteilung geregelt wird. Denn eine reine Anpassungsklausel sagt noch nichts darüber aus, wer zusätzliche Kosten übernehmen und weitere Schritte unternehmen soll. So werden z. B. zusätzliche Zölle oder Kosten für die zumindest zeitweise zu entrichtende Mehrwertsteuer bzw. Einfuhrumsatzsteuer anfallen. Personalkosten entstehen für die Erledigung zusätzlicher Aufgaben. Dies gilt auch für die Gewährung außerordentlicher Kündigungsrechte in derartigen Klauseln, denn sie können sich einseitig auswirken und daher

die Risiken unangemessen verteilen.

Die gesetzlichen Regelungen bieten nur in einigen wenigen Fällen eine Lösung der von Großbritannien und nicht von den Parteien herbeigeführten Probleme. Nur in Ausnahmefällen kommt ein Wegfall der Geschäftsgrundlage nach deutschem Recht bzw. im Common Law nach dem Grundsatz der „frustration“ infrage. Oder eine rechtliche Unmöglichkeit, wenn beispielsweise nach dem Austritt wichtige Genehmigungen für die Vertragspartner nicht mehr eingeholt werden können, da sich die gesetzliche Lage geändert hat. Dabei lohnt sich eine Auflistung der rechtlichen Erfordernisse, die die Vertragspartner derzeit erfüllen müssen und eine Untersuchung, ob diese zukünftig geändert werden können.

Schließlich sollten deutsche Lieferanten vertragliche Gebietsbegrenzungen, die bisher die Europäische Union umfassten, dahingehend überprüfen, ob das Gebiet des Vereinigten Königreichs auch nach dem Austritt vom Vertrag erfasst wird, und in diesem Fall, ob das sinnvoll ist. Ähnliche Fragen stellen sich für alle Schutzrechte.

Rechtswahl nach dem Austritt

Die Frage der Rechtswahl wird allzu häufig nicht gestellt oder falsch beantwortet, etwa beim Kauf beweglicher Güter. Dabei ist die Rechtswahl besonders wichtig für die Einschätzung und Abgrenzung der Risiken sowie die Begrenzung der Kosten im Streitfall. Aus deutscher Sicht ist es vorzuzugswürdig, entweder deutsches Recht oder bei Kaufverträgen UN-Kaufrecht zu vereinbaren. Dies erleichtert den Zugang zum Recht und dessen Verständnis. Es vermeidet aber auch die Einbeziehung englischer Anwälte mit hohen Honorarforderungen.

Gerichtliche Zuständigkeit

Auch über die künftige gerichtliche Zuständigkeit im Falle von Streitigkeiten sollte man sich immer Gedanken machen, gegebenenfalls längerfristige Verträge anpassen und künftige Verträge entsprechend verhandeln. Die Parteien können weitgehend die Zuständigkeit von (Schieds-)Gerichten bestimmen, soweit nicht Verbraucher und Arbeitnehmer betroffen sind. Gerichte auf dem Kontinent werden im Vergleich zu Großbritannien den Vorteil niedrigerer Kosten und der leichteren Vollstreckung in den verbleibenden EU-Ländern haben. ■



Rainer Bierwagen
Beiten Burkhardt

Novelliertes Kaufrecht birgt Risiken für Hersteller

GEWÄHRLEISTUNGSRECHT – Die zum 1.1.18 in Kraft getretene Novelle der kaufrechtlichen Mängelhaftung verändert das Gewährleistungsrecht bei Kaufverträgen im B2B-Bereich erheblich. Inhaltlich dehnt der Gesetzgeber damit **genuines Verbraucherrecht** bemerkenswert weit auf den unternehmerischen Bereich aus. Vor allem Endabnehmer sowie **Zwischenhändler profitieren von der Änderung**. Hersteller werden auf die zu ihren Lasten gehende neue Risikoverteilung voraussichtlich mit Preiserhöhungen reagieren, nicht zuletzt, um für einen ausreichenden Versicherungsschutz sorgen zu können. Sie werden zudem in Lieferverträgen nach zulässigen, haftungserleichternden Gestaltungsmöglichkeiten suchen, erwarten **Thomas Nägele und Alexander Stolz**, Anwälte bei **SZA Schilling, Zutt & Anschutz**.

Der Verkäufer ist fortan bei allen Kaufverträgen – auch bei reinen B2B-Geschäften – verschuldensunabhängig dafür verantwortlich, die „erforderlichen Aufwendungen für das Entfernen der mangelhaften und den Einbau oder das Anbringen der nachgebesserten oder gelieferten mangelfreien Sache“ zu tragen. Das gilt zumindest dann, wenn die Kaufsache gemäß ihrer Art und ihrem Verwendungszweck in eine andere Sache eingebaut oder sonst angebracht, angeschlossen, aufgehängt oder montiert wird (§ 439 Abs. 3 BGB). Einen gewissen Schutz vor übermäßiger Belastung des Verkäufers bietet das Kriterium der „Erforderlichkeit“: Es werden nur Aufwendungen ersetzt, die aus sachkundiger Sicht vernünftig und wirtschaftlich sind. Keinen Aufwendungsersatz gibt es zudem, wenn der Käufer im Einbauzeitpunkt die Mangelhaftigkeit kannte.

Vereinheitlichung der Rechtslage

Hintergrund dieser Rechtsänderung ist die angestrebte Vereinheitlichung der Rechtslage bei B2B- und B2C-Kaufverträgen. Lange Zeit galt, dass der wegen eines Mangels zur Nacherfüllung verpflichtete Verkäufer dabei nicht mehr schulde als ursprünglich vertraglich versprochen, also nur die Bereitstellung einer mangelfreien Sache. Der Ausbau einer mangelhaften und der Einbau einer mangelfreien Sache sowie die Übernahme dafür anfallender Kosten gehörten folglich nicht zur Nacherfüllung. Sie konnten vom Käufer allenfalls unter dem Gesichtspunkt eines Schadensersatzanspruchs geltend gemacht werden. Dieser setzt aber ein Verschulden voraus.

Konträr dazu urteilte jedoch der **Europäische Gerichtshof** 2011. Danach habe ein Verkäufer die Pflicht, den Aus- und Einbau zu besorgen oder jedenfalls die Aufwendungen hierfür zu tragen, wenn der mangelhafte Kaufgegenstand bestimmungsgemäß von einem gutgläubigen Verbraucher eingebaut wurde. Der an diese Vorgaben gebundene **Bundesgerichtshof** legte daraufhin die Nacherfüllungsvorschrift (§ 439 BGB) bei Verbrauchsgüterkaufverträgen richtlinienkonform in dieser Weise aus. Außerhalb des europarechtlich harmonisierten B2C-Bereichs galt jedoch weiterhin: Ein- und Ausbaurkosten können nur im Wege des Schadensersatzes verlangt werden. Das war mangels Verschuldens des Lieferanten häufig nicht durchsetzbar. Diese gespaltene Rechtslage wird durch die Novelle beseitigt. Nunmehr gilt in allen Bereichen die verschuldensunabhängige Ersatzfähigkeit der Ein- und Ausbaurkosten.

Gewissermaßen als Ausgleich für diese Ausweitung der Mängelhaftung kann der Verkäufer die bei der Nacherfüllung

anfallenden Aufwendungen fortan entlang der gesamten Lieferkette weiterreichen – bis zum Verursacher des Mangels. Wenn der vom Käufer geltend gemachte Mangel bereits bei der Übergabe vom Lieferanten an



Thomas Nägele und Alexander Stolz
SZA Schilling, Zutt & Anschutz

den Verkäufer vorhanden war, kann der Verkäufer von seinem Lieferanten verschuldensunabhängig den Ersatz der Aufwendungen verlangen, die er im Verhältnis zum Käufer im Rahmen der Nacherfüllung zu tragen hatte. Dadurch haftet der Lieferant gegebenenfalls auch für Ein- und Ausbaurkosten.

Dies gilt nunmehr ungeachtet dessen, ob der letzte Kauf ein Verbrauchsgüterkauf ist oder nicht. Bisher ließ das Gesetz einen verschuldensunabhängigen Regress eines unternehmerischen Zwischenhändlers gegen seinen Lieferanten mangels Verbraucherkaufgeschäft nicht zu, wenn die Sache zuletzt an einen Unternehmer verkauft oder im Rahmen einer Werkleistung verarbeitet wurde. Der Rückgriffsanspruch gegen den Lieferanten verjährt grundsätzlich erst zwei Monate nachdem der Verkäufer die Mängelansprüche des Käufers erfüllt hat. Längstens läuft die Frist bis zu fünf Jahre nach der Ablieferung der Sache beim Verkäufer.

Preise dürften steigen

Obwohl die Hintergründe der Reform einleuchten, wird sich zeigen müssen, ob diese aus Kosten-Nutzen-Sicht auch im Wirtschaftsleben sinnvoll ist. Die Risikoverteilung geht nun deutlich zu Lasten der Hersteller. Sie werden die möglichen Kosten in ihren Angebotspreisen einkalkulieren, nicht zuletzt, um für einen ausreichenden Versicherungsschutz sorgen zu können. Zudem werden sie in Lieferverträgen andere Zugeständnisse verlangen. Individualvertraglich sind Haftungserleichterungen ohne weiteres möglich. Noch nicht geklärt ist indes, ob die Möglichkeit eines vollständigen Ausschlusses oder wenigstens einer Modifizierung der neuen Regelungen durch allgemeine Geschäftsbedingungen besteht. Der Rechtsausschuss des **Bundestages** hat sich gegen solche Haftungserleichterungen in den AGB ausgesprochen. Ob die Rechtsprechung dieser – keineswegs unbestrittenen und wenig überzeugenden – Meinung folgen wird, bleibt abzuwarten. ■