

Beiträge

1. **Höhere Gewalt und Vertragsgestaltung**
2. **Hemmung der Verjährung**
3. **Pflicht zur Lieferung von Ersatzteilen**
4. **LoI, MoU und andere Erklärungen und Vereinbarungen vor Vertragsschluss**

1. Höhere Gewalt und Vertragsgestaltung

Es existiert keine gesetzliche Definition des Begriffs „höhere Gewalt“, obwohl er in verschiedenen gesetzlichen Bestimmungen verwendet wird. Die höchstrichterliche Rechtsprechung geht von einem Ereignis höherer Gewalt dann aus, wenn dieses „von außen kommt, nicht voraussehbar ist und auch durch äußerste vernünftigerweise zu erwartende Sorgfalt nicht abwendbar ist“. Nur sehr seltene Vorkommnisse erfüllen diese engen Voraussetzungen. Bereits das geringste Verschulden einer Partei schließt höhere Gewalt aus. Das Ereignis darf zudem keiner Risikosphäre einer Partei zuzuordnen sein. Typischer Anwendungsfall für Ereignisse höherer Gewalt sind Naturkatastrophen wie Erdbeben oder Vulkanausbrüche. Am Beispiel einer Überschwemmung wird aber deutlich, dass nicht jede Unbill der Natur in die Kategorie fällt: Tritt die Überschwemmung in regelmäßigen Abständen in einem hochwassergefährdeten Gebiet auf, kann es durchaus möglich und zumutbar sein, durch geeignete Maßnahmen Abhilfe zu schaffen. Dann liegt kein Fall höherer Gewalt vor.

Falls eine Partei wegen höherer Gewalt an der Erfüllung ihrer Vertragspflichten gehindert ist, scheidet eine Haftung, beispielsweise auf Schadensersatz, in der Regel aus. Wie in dieser Situation von den Parteien weiter zu verfahren ist, lässt das Gesetz aber offen. Deshalb kann ein solcher Fall leicht zu Auseinandersetzungen führen.

Besonders in Verträgen mit einer längeren Laufzeit empfiehlt es sich, detaillierte Regelungen zur höheren Gewalt aufzunehmen. Eine typische Klausel enthält zunächst eine Definition für das Vorliegen höherer Gewalt und regelt dann die Rechtsfolgen für die Vertragspartner.

Bereits bei der Definition ist Wachsamkeit gefordert. Bisweilen finden sich neben den bereits beschriebenen und von der Rechtsprechung anerkannten Fällen auch solche, die eigentlich nicht als höhere Gewalt einzuordnen sind. Beispiele hierfür sind Streik im Betrieb der gehinderten Vertragspartei oder Zulieferengpässe. Hier droht die Gefahr, dass eine Vertragspartei ein eigentlich ihr zugewiesenes Risiko (beispielsweise das Beschaffungsrisiko) auf die andere Vertragspartei abzuwälzen versucht.

Auf der Rechtsfolgenseite sollte ein vorübergehendes Aussetzen der Vertragspflichten für die Dauer der höheren Gewalt bestimmt werden. Beide Seiten müssen dann die schädlichen Auswirkungen des Ereignisses selbst tragen. Eine sorgfältig erstellte Klausel enthält zusätzlich noch Informationspflichten gegenüber dem Vertragspartner sowie – in Abhängigkeit von der Dauer des Anhaltens der Störung – ein Kündigungsrecht für beide Seiten. Falls der Vertrag nicht durch Kündigung endet, wird typischerweise das Wiederaufleben der suspendierten Pflichten bestimmt, sobald die höhere Gewalt entfällt.

Regelungen zur höheren Gewalt fristen häufig ein Schattendasein neben den übrigen vertraglichen Bestimmungen. Im Rahmen einer sorgfältigen Vertragsgestaltung sollte aber eine ausgewogene Risikoverteilung auch für den unwahrscheinlichen Fall des Eintritts solcher Ereignisse vorgesehen sein.

Dr. Tilo Jung

+49 6221 4340230

tilo.jung@adjuga.com

2. Hemmung der Verjährung

Das Recht, von einem anderen ein Tun oder Unterlassen zu verlangen, unterliegt der Verjährung. So steht es im deutschen Bürgerlichen Gesetzbuch; vergleichbare Bestimmungen sind in ausländischen Gesetzen zu finden. Ist ein Anspruch verjährt, fällt dieser nicht weg, der Schuldner kann jedoch die Erfüllung verweigern. Der Sinn der Verjährung ist vielfältig. So soll ein Schuldner ab einem bestimmten Zeitpunkt darauf vertrauen dürfen, dass der Gläubiger endgültig keine Leistung mehr von ihm verlangt, wenn eine bestehende Forderung lange nicht geltend gemacht wurde. Zudem soll er nicht einer Inanspruchnahme ausgesetzt sein, wenn sich durch Zeitablauf die Beweissituation verschlechtert hat oder wenn er keinen Rückgriff mehr bei Dritten nehmen kann.

Das Gesetz bestimmt je nach Fall unterschiedliche Verjährungsfristen. Die regelmäßige Verjährung beträgt in Deutschland drei Jahre. Die Beurteilung, ob die Frist abgelaufen ist, kann im Einzelfall schwierig sein, weil ihr Ablauf möglicherweise gehemmt ist oder war.

Eine Hemmung der Verjährung kann aus mannigfaltigen Gründen eintreten. Im Wirtschaftsverkehr sind die wichtigsten die gerichtliche Geltendmachung eines Anspruchs sowie das Schweben von Verhandlungen zwischen den Vertragsparteien über einen Anspruch oder die den Anspruch begründenden Umstände. Gerade der letztgenannte Grund kann in der Praxis eine große Rolle spielen, wird aber gelegentlich übersehen. Die Gerichte legen den Begriff der Verhandlung weit aus. Wenn der Schuldner dem Gläubiger berechtigten Grund zu der Annahme gibt, dass er verhandlungsbereit ist, schweben bereits Verhandlungen. Ein Verpflichteter kann das verhindern, indem er unverzüglich und deutlich zu erkennen gibt, dass er nicht zu Verhandlungen mit dem Gläubiger bereit ist. Die einverständliche Prüfung des Vorliegens von Mängeln oder die Durchführung von Nachbesserungsversuchen hemmen deshalb die Verjährung ebenso wie die Mitteilung eines Schuldners, er werde einen Mangel prüfen und sich darum kümmern. Sogar dann, wenn ein Verpflichteter auf eine konkrete Anfrage des Gläubigers einen späteren Bescheid in Aussicht stellt,

schweben bereits Verhandlungen. Da jeglicher Meinungs-austausch zwischen den Parteien ausreichen kann, um die Hemmungswirkung herbeizuführen, ist es nicht erforderlich, dass der Verhandlungspartner eine Vergleichsbereitschaft geäußert hat. Entscheidend sind die Umstände des Einzelfalls, die je und je gesondert zu würdigen sind.

Ist der Ablauf der Verjährungsfrist gehemmt, wird der Zeitraum, während dessen die Verjährung gehemmt ist, nicht in die Verjährungsfrist eingerechnet. Zudem bestimmt das Gesetz, dass die Verjährung frühestens drei Monate nach dem Wegfall der Hemmung eintritt. Letztgenannte Rechtsfolge kann dazu führen, dass die Verjährungsfrist zusätzlich zu der Zeit der Hemmung um bis zu drei weitere Monate verlängert wird. Auch diese Folge sollte vor allem von dem Schuldner im Umgang mit Ansprüchen im Auge behalten werden.

Dr. Markus R. Ackermann

+49 6221 4340210

markus.ackermann@adjuga.com

3. Pflicht zur Lieferung von Ersatzteilen

Ein Verkäufer muss in seiner Planung und Kalkulation berücksichtigen, in welchem Umfang und wie lange er über die Mängelhaftung hinaus zur Lieferung von Ersatzteilen für seine Produkte verpflichtet ist.

Zunächst muss der Verkäufer halten, was er in Verträgen bezüglich der Lieferung von Ersatzteilen verspricht. Solche Verpflichtungen ergeben sich beispielsweise aus länger laufenden Service-, Wartungs- oder Support-Verträgen, aber auch aus konkreten vertraglichen Zusagen, beispielsweise: „Der Verkäufer gewährleistet 7 Jahre Ersatzteillieferung“.

Falls keine ausdrückliche Zusage gegeben wird, kann sich eine Pflicht zu Ersatzteillieferungen für bestimmte Zeiträume durch Auslegung des Vertrages ergeben. Die Umstände des Vertragsabschlusses, der Sinn und Zweck des Vertrages oder die Pflicht zur allgemeinen Vertragstreue können diese Pflicht begründen. Beispielsweise muss der Kaufgegenstand den berechtigten Erwartungen des Käufers an die Ausstattung, Leistungsfähigkeit, Haltbarkeit sowie zeitliche Nutzungstauglichkeit entsprechen. Hierzu gehört meist auch die Reparaturfähigkeit des Produktes. Für diese ist die Verfügbarkeit von Ersatzteilen regelmäßig unverzichtbar.

Zur Bestimmung, ob und wie lange ein Verkäufer im Einzelfall Ersatzteile liefern können muss, werden mangels ausdrücklicher Regelungen in einem Vertrag häufig folgende Kriterien herangezogen:

- Die übliche Produktnutzungsdauer unter Berücksichtigung steigender Servicekosten im Verhältnis zu dem Restwert des Produktes, des Verhältnisses des Restwertes des Produktes zum Anschaffungspreis für ein neues Produkt sowie der steuerrechtlichen Abschreibungsdauer
- Der Preis des Produktes
- Die Länge der Innovationszyklen
- Die Verfügbarkeit der Ersatzteile aus anderen Quellen wie beispielsweise im freien Ersatzteilhandel.

Als Faustregel gilt, dass Ansprüche auf Lieferung von Ersatzteilen zumindest während der üblichen Nutzungs- und Betriebsdauer des Produktes geltend gemacht werden können. Dies betrifft insbesondere diejenigen Teile, mit deren Verschleiß oder Ausfall gerechnet werden muss und die nicht leicht anderweitig beschafft werden können.

Die Verpflichtungen zur Lieferung von Ersatzteilen treffen regelmäßig den Verkäufer eines Produktes gegenüber seinem Vertragspartner, dem Käufer. Jedoch kann auch ein Vorlieferant einem nachfolgenden Käufer zur Lieferung von Ersatzteilen verpflichtet sein. Dies mag sich im Einzelfall daraus ergeben, dass der Käufer seine Ansprüche gegen den Verkäufer an den Zweitkäufer abtritt. Auch können sich aus dem Kaufvertrag eines Herstellers mit dem ersten Käufer ausdrückliche oder durch Auslegung zu ermittelnde Verpflichtungen zugunsten nachfolgender Käufer ergeben. Des Weiteren kann ein Hersteller Ansprüche von nachfolgenden Käufern begründen, indem er beispielsweise bei der Vermarktung seiner Produkte Werbeaussagen wie „Mit unseren Produkten kaufen Sie Langlebigkeit“ an alle potentiellen Käufer richtet.

Besteht eine Pflicht zur Lieferung von Ersatzteilen und erfüllt der Verkäufer diese nicht, so kann er Schadensersatzansprüchen des Käufers ausgesetzt sein. Eine vertragliche Übernahme von Pflichten zur Bevorratung von Ersatzteilen sollte aus Sicht des Verkäufers nach Möglichkeit vermieden werden.

Andreas Dömkes

+49 6221 4340220

andreas.doemkes@adjuga.com

4. LoI, MoU und andere Erklärungen und Vereinbarungen vor Vertragsschluss

Während der Anbahnung eines Vertragsschlusses werden oft Erklärungen abgegeben oder Vereinbarungen geschlossen, die als „Letter of Intent“ (LoI), „Memorandum of Understanding“ (MoU), „Letter of Understanding“ (LoU), „Agreement on Principles“ (AoP), „Term Sheet“, „Heads of Agreement“ oder „Punktation“ bezeichnet werden. Sie enthalten im Grundsatz eine Beschreibung von geplanten Vertragsinhalten und zum Teil die Erklärung zumindest einer Partei, einen Vertrag mit dem entsprechenden Inhalt abschließen zu wollen.

In der Praxis werden die oben aufgeführten Begriffe nicht einheitlich verwendet; auch sind zusätzlich andere Bezeichnungen anzutreffen. Gemeinhin wird als LoI eine Erklärung der Absicht des Vertragsschlusses durch eine Partei verstanden. Ein MoU – synonym zu LoU und AoP – bezeichnet üblicherweise eine Vereinbarung zwischen den Parteien und entspricht im Übrigen dem LoI. Als „Term Sheet“ oder „Heads of Agreement“ werden Vereinbarungen zu einem frühen Verhandlungszeitpunkt überschrieben, mit denen die Parteien in Kurzform Regelungsthemen und Regelungsinhalte festhalten. In einem späteren Verhandlungsstadium können mit einer „Punktation“ konkretere Vertragsregelungen fixiert werden. Die Benennung der Dokumente ist lediglich ein Indiz für ihre rechtliche Qualität; maßgeblich hierfür ist stets der Regelungsinhalt.

Gemein ist den Erklärungen oder Vereinbarungen, dass sie typischerweise nur teilweise rechtlich verbindlich sind.

Rechtlich unverbindlich sind regelmäßig jene Formulierungen, die den Inhalt des zukünftigen Vertrages betreffen. Ebenfalls nicht rechtlich bindend sind meist die Beschreibungen der Modalitäten des geplanten Verhandlungsablaufs. Diese unverbindlichen Aspekte haben vor allem die Funktion, Vertrauen in die Ernstlichkeit der Absichten des Verhandlungspartners zu begründen und eine psychologische Bindungswirkung zu entfalten. Im Unterschied zu einem Vorvertrag begründen die Instrumente keinen Anspruch auf Abschluss des avisierten Vertrages. Trotz ihrer teilweisen oder gänzlichen rechtlichen Unverbindlichkeit können sie für die Auslegung des späteren Vertrages bedeutsam sein.

Rechtlich verbindliche Bestimmungen können ebenfalls aufgenommen werden. Sie beziehen sich häufig auf den Fall des Abbruchs der Verhandlung. Hierfür und für andere Umstände wird oft die Haftung beschränkt. Die Regelung der Aufteilung der Kostenlast ist ebenfalls üblich; Gleiches gilt für die Begründung von Geheimhaltungspflichten. Bisweilen verpflichten sich die Parteien auch zur Exklusivität der Verhandlung.

Die genannten Instrumente können hilfreich sein, um die Rechte und Interessen beider Vertragsparteien während der Vertragsanbahnung zu wahren und die Verhandlung zu einem interessengerechten Ergebnis zu führen. Es ist ratsam, den Inhalt eindeutig zu formulieren; insbesondere sollte klar geregelt sein, welche Bestimmungen verbindlich sein sollen und welche nicht.

Dr. Michael Keilpflug, M.C.L.

+49 6221 4340250

michael.keilpflug@adjuga.com

Die Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Gerne dürfen Sie die „information oktober 2011“ an weitere Interessierte weiterleiten. Jede andere Verwendung ist nur nach Zustimmung durch die adjuga Rechtsanwaltsgesellschaft mbH unter Nennung der Quelle zulässig. Diese Information ersetzt nicht die rechtliche Beratung. Trotz sorgfältiger Erstellung übernimmt die adjuga Rechtsanwaltsgesellschaft mbH für die Richtigkeit keine Haftung.