

Aus der Produktfamilie Deutscher AnwaltSpiegel

DisputeResolution

Das Online-Magazin für Streitbeilegung

→ unter anderem mit folgenden Themen:



→ 3
Die Finanzierung privater
Rechtsstreitigkeiten durch Dritte



→ 8
Vorprozessuales Dispute Management
aus Sicht des Inhouse-Counsels



→ 12
Im Blickpunkt: Steuerberaterhaftung



→ 15
Produktivitätsänderung in gestörten
Bauprojekten



Prof. Dr.
Thomas Wegerich
Herausgeber
DisputeResolution

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Möglichkeit der Prozessfinanzierung durch Dritte gibt es in Europa seit Jahrzehnten. Viele große (Kartellschadensersatz-)Prozesse wären ohne dieses Instrument gar nicht durchführbar gewesen. Nun stellt die europäische Richtlinie über kollektive Rechtsdurchsetzung die Prozessfinanzierung auf den Prüfstand. Es steht eine (zu) strenge Regulierung im Raum. Dr. Katharina Kolb nennt viele Gründe, weshalb sie das für den falschen Weg hält.

Effektives Konfliktmanagement gehört zur den Kernaufgaben jeder Rechtsabteilung, schreiben Florian Haugeneder und Patrizia Netal in ihrem lesenswerten Beitrag. Sie berichten, worauf es in dieser Königsdisziplin ankommt, wenn die Umsetzung in der Praxis gelingen soll. Sie werden sehen: Konfliktvermeidende Vertragsgestaltung, konfliktvermeidende Vertragsabwicklung und vorprozessuales Konfliktmanagement sind die entscheidenden Stellschrauben.

Die Coronapandemie tritt zunehmend in den Hintergrund, nicht aber deren juristische Aufarbeitung. Dr. Christoph Scheuing kommentiert zwei BGH-Urteile, die sich mit den streitigen Themen der Regelungen in Betriebsschließungsversicherungen und den finanziellen Folgen von Coronalockdowns beschäftigen. Als Unternehmensvertreter oder als deren Berater sollten Sie seine Einordnung kennen.

Ihr

Thomas Wegerich

PROZESSFINANZIERUNG

- 3 **Die Finanzierung privater Rechtsstreitigkeiten durch Dritte**
Aktuelle Entwicklungen in Europa
Von Dr. Katharina Kolb

KONFLIKTMANAGEMENT

- 8 **Vorprozessuales Dispute Management aus Sicht des Inhouse-Counsels**
Bereit für den Streit?
Von Florian Haugeneder und Patrizia Netal

SCHADENSERSATZRECHT/ZIVILPROZESSRECHT

- 12 **Im Blickpunkt: Steuerberaterhaftung**
Zur Darlegungs- und Beweislast von Vorteilsanrechnungen bei der Schadensbemessung
Von Dr. Florian Weichselgärtner und Valerie Hoffmann

KONTAKTE UND ANSPRECHPARTNER

- 28 **Fachbeirat**
30 **Strategische Partner**
31 **Kooperationspartner**
32 **Impressum**

BAUPRAXIS

- 15 **Produktivitätsänderung in gestörten Bauprojekten**
Produktivität ermitteln, Projektfrieden schaffen
Von Andre Maiwald

VERSICHERUNGSRECHT/BGH-RECHTSPRECHUNG

- 19 **Betriebsschließungsversicherungen und Coronalockdowns**
Zur Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs
Von Dr. Christoph Scheuing, Maître en droit (Paris 1)

VERBANDSKLAGE/GESETZGEBUNG

- 23 **Die Verbandsklage kommt**
BMJ veröffentlicht Referentenentwurf
Von Dr. Katharina Klenk-Wernitzki und Daniel Latta

Besuchen Sie unsere Website:
www.disputeresolution-magazin.de

Die Finanzierung privater Rechtsstreitigkeiten durch Dritte

Aktuelle Entwicklungen in Europa

Von Dr. Katharina Kolb



Dr. Katharina Kolb

Lieff Cabraser Heimann & Bernstein, LLP, München
Rechtsanwältin, Managing Partner

kkolb@lieffcabraser.com
www.lieffcabraser.com



Bei den Kartellschadensersatzprozessen im Anschluss an das europäische Lkw-Kartell, das die Europäische Kommission 2016 und 2017 mit einer Geldbuße von rund 4 Milliarden Euro belegte, griff die Mehrzahl der größeren Kläger in verschiedener Weise auf Möglichkeiten der Prozessfinanzierung zurück.

Einführung

Die Prozessfinanzierung durch Dritte (sogenannte Third Party Litigation Funding, TPLF) ist in Kontinentaleuropa seit Jahrzehnten verfügbar und wird von Klägern insbesondere im Zusammenhang mit dem Anstieg privater Kartellschadensersatzprozesse seit Mitte der 2000er Jahre zunehmend ernsthaft in Betracht gezogen. Bei den Kartellschadensersatzprozessen im Anschluss an das europäische Lkw-Kartell, das die Europäische Kommission 2016 und 2017 mit einer Geldbuße von rund 4 Milliarden Euro beleg-

te, griff die Mehrzahl der größeren Kläger in verschiedener Weise auf Möglichkeiten der Prozessfinanzierung zurück. Diese Klagen stellen wohl den bisherigen Kulminationspunkt der TPLF-Aktivitäten in Kontinentaleuropa dar.

TPLF ist auch im Zusammenhang mit der europäischen Richtlinie über kollektive Rechtsdurchsetzung (siehe [hier](#)) stärker in den Fokus gerückt, welche vorsieht, dass die EU-Mitgliedstaaten TPLF in kollektiven Klagen in Bezug auf Verbraucheransprüche zulassen oder verbieten können. Die Bedeutung des Themas zeigt sich zudem in der jüngst er-

folgten Gründung der European Litigation Funders Association (ELFA). Bisher sind im Zusammenhang mit Prozessfinanzierungsvorgängen in Europa keine ernstzunehmenden Probleme bekannt geworden. Dennoch hält sich teilweise die Auffassung, dass TPLF einer Regulierung bedürfe.

Entwicklungen in der Gesetzgebung

Das „European Added Value Assessment“ durch den Forschungsdienst des Europäischen Parlaments

Im März 2021 veröffentlichte der Forschungsdienst des Europäischen Parlaments seinen Bericht „Responsible private funding of litigation – European added value assessment“ (siehe [hier](#)).

Der Bericht kommt zu dem Schluss, dass eine verantwortungsvolle Gesetzgebung zur Finanzierung von Rechtsstreitigkeiten die Kosten senken, unnötige Verfahren vereinfachen und die Vorhersehbarkeit der mit der Finanzierung von Rechtsstreitigkeiten verbundenen Kosten erhöhen könnte.

Er argumentiert, dass ein Mangel an gesetzgeberischen Maßnahmen zu übermäßigen wirtschaftlichen Kosten und zur Finanzierung von opportunistischen und unberechtigten Klagen führen könnte. Die Autoren bringen diese Gefahr insbesondere mit einer Zunahme von sogenannten Portfolio-Prozessfinanzierung in Verbindung. Hierbei würden die Geldgeber ihre Prozessfinanzierungsaktivitäten diversifizieren und somit die Risiken auf mehrere Fälle verteilen, was nach Ansicht der Autoren auch zu Investitionen

in zweifelhafte Fälle mit geringen Erfolgsaussichten führen könnte, die sonst nicht den Weg vor die Gerichte fänden. Dabei werden diese Befürchtungen nur hypothetisch geäußert und keinerlei Belege dafür genannt, dass solche Probleme bisher in nennenswertem Umfang aufgetreten sind.

Die Autoren erklären, dass derzeit ein Mangel an Rechtssicherheit für Gerichte, Prozessfinanzierer, Anwälte, Kläger und Beklagte bestehe. Dies führe zu Widerständen gegen TPLF seitens der Gerichte, die sich nicht sicher seien, wie sie in TPLF-Fällen verfahren sollen. Auch Anspruchsinhaber könnten sich vor TPLF scheuen aus Sorge, dabei möglicherweise die Kontrolle über ihre Ansprüche zu verlieren. Diese Widerstände führen dem Bericht zufolge dazu, dass die Anwendungsmöglichkeiten von TPLF derzeit eingeschränkt seien. Die Autoren gehen daher davon aus, dass gesondert zugelassene Prozessfinanzierer ein erhebliches Wachstum erfahren würden.

Der Voss-Bericht

Am 17.07.2021 veröffentlichte Axel Voss, Mitglied des Europäischen Parlaments für die konservative Europäische Volkspartei (EVP) und rechtspolitischer Sprecher der EVP-Fraktion, den Entwurf eines Berichts mit Empfehlungen an die Kommission zur verantwortungsvollen privaten Finanzierung von Rechtsstreitigkeiten (der „Voss-Bericht“, siehe [hier](#)). Voss hatte sich in der Vergangenheit bereits gegen kollektive Rechtsdurchsetzungsverfahren für europäische Verbraucher ausgesprochen.

Der Voss-Bericht plädiert für die Schaffung eines einheitlichen europäischen Rechtsrahmens für TPLF und stützt sich

dabei auf mehrere Argumente. Unter anderem befürchtet der Voss-Bericht, dass Prozessfinanzierer ihre eigenen Gewinne zum Nachteil der Kläger in den Vordergrund stellen. Die Gewinnbeteiligung der Geldgeber sei daher oft unverhältnismäßig hoch. Der Voss-Bericht verweist ferner auf Studien in anderen Ländern, insbesondere Australien, wonach Prozessfinanzierer nicht zu gerechteren Ergebnissen beigetragen hätten. Er behauptet, dass Prozessfinanzierer nach den derzeitigen Vorschriften weitgehend undurchsichtig arbeiten würden. Das Fehlen eines unionsweiten Rechtsrahmens ermögliche ein „forum shopping“ der Geldgeber und untergrabe damit den europäischen Binnenmarkt.

Der Voss-Bericht geht jedoch nicht ernsthaft auf die relevanten Argumente für die politische Daseinsberechtigung von TPLF ein (etwa die Überwindung des rationalen Desinteresses von Klägern an der Durchsetzung von Ansprüchen mit geringem Streitwert und der Beitrag zur Schaffung gleicher Bedingungen für Kläger und Beklagte). Darüber hinaus berücksichtigt der Voss-Bericht nicht, dass zwar ein gewisses Maß an Verbraucherschutz erforderlich sein mag (der indes bereits durch die Richtlinie über kollektive Rechtsdurchsetzung [[hier](#)] abgedeckt ist), eine Regulierung von TPLF-Vereinbarungen zwischen Investoren und Unternehmen aber möglicherweise gar nicht notwendig ist. In Anbetracht des Grundsatzes der Vertragsfreiheit sollten Unternehmen ungeregelt entscheiden können, ob und unter welchen Bedingungen sie TPLF nutzen wollen. Der Voss-Bericht trifft indes keinerlei Unterscheidung zwischen Verbrauchern und Unternehmen. Aufgrund dieses unausgewogenen Ansatzes gelingt es dem Voss-Bericht insgesamt nicht, die angebliche Notwendigkeit eines Schutzes vor missbräuchlichen TPLF-Praktiken einerseits und dem

TPLF als Instrument für den Zugang zum Recht andererseits angemessen abzuwägen.

Die Schärfe der vorgebrachten Kritik an den angeblichen Praktiken von Prozessfinanzierern steht in Kontrast zum Mangel an angeführten Beispielen oder Erfahrungen, die eine derart restriktive Regulierung plausibel machen würden. Am Ende des Voss-Berichts wird dies deutlich, denn dort heißt es: „Die Europäische Union sollte diese Angelegenheit nutzen, um ihren Bürgern zu zeigen, dass die Organe der EU nicht nur in der Lage sind, nach einer Krise, die bereits schwere Schäden verursacht hat, eine Lösung zu finden, sondern auch vorsorglich zu einem frühen Zeitpunkt handeln zu können.“ Hier wird also zugegeben, dass es sich bei der TPLF-Regulierung um eine Lösung ohne akutes Problem handelt. Allein die Behauptung angeblicher Gefahren soll genügen, damit der europäische Gesetzgeber einem international grundsätzlich etablierten Instrument der Rechtsdurchsetzung die Flügel stützt.

Einen erhellenden Einblick in diese Denkweise, die das scharfe Schwert der Gesetzgebung ohne jeden konkreten Anlass zücken möchte, gibt auch ein Artikel von Axel Voss (siehe [hier](#)) in „The Parliament“. Nachdem Voss auch hier die angeblichen Verfehlungen von Prozessfinanzierern ausführlich erwähnt, stellt er seine vorgeschlagene Regulierung als eine Initiative des Verbraucherschutzes dar. Das verschweigt nicht nur, dass eine Mehrzahl der Anspruchsinhaber bei den großen TPLF-Verfahren keine Verbraucher, sondern etwa kartellgeschädigte Unternehmen sind. Es wirft darüber hinaus auch die Frage auf, warum Voss sich zuvor entschieden gegen die Einführung des kollektiven Rechtsschutzes für europäische Verbraucher einsetzte. Es liegt nahe, dass

seine TPLF-Initiative nicht primär von Verbraucherinteressen getrieben ist.

Verabschiedung durch das Europäische Parlament

Nichtsdestotrotz wurden viele der im Voss-Bericht vorgeschlagenen Maßnahmen vom Europäischen Parlament in der „Resolution mit Empfehlungen an die Kommission zur verantwortungsvollen privaten Finanzierung von Rechtsstreitigkeiten“ (siehe [hier](#)) am 13.09.2022 (die „Resolution“) übernommen. Die Resolution wurde mit 80% der Stimmen verabschiedet.

Im Vergleich zum Voss-Bericht zeigen die Erwägungsgründe der Resolution jedoch einen etwas ausgewogeneren Ansatz. Während der Voss-Bericht nur auf die von TPLF angeblich ausgehenden Gefahren hinweist, werden hier ausdrücklich auch die Vorteile des TPLF hervorgehoben. Bei entsprechender Regulierung könnte TPLF demnach „häufiger als Instrument zur Unterstützung des Zugangs zur Justiz eingesetzt werden“, insbesondere in Gerichtsbarkeiten mit hohen Gerichtskosten und nicht zuletzt für marginalisierte Gruppen, die systematische Barrieren bei der Finanzierung überwinden müssen. In der Resolution wird auch auf die weite Verbreitung des TPLF in Australien, den USA, Kanada, dem Vereinigten Königreich und den Niederlanden hingewiesen und hervorgehoben, dass TPLF ein „zentraler Aspekt kollektiver Rechtsbehelfe ist und eine wichtige grenzüberschreitende Dimension aufweist“. Nichtsdestotrotz erwähnt die Resolution das Risiko potentiell missbräuchlicher TPLF-Praktiken und zielt daher darauf ab, einen Rahmen zu schaffen, der

die Beaufsichtigung und Regulierung zugelassener Prozessfinanzierer ermöglicht und gleichzeitig den Zugang der Kläger zum Recht nicht behindert.

Gemäß der Resolution soll es den Mitgliedstaaten freistehen, TPLF zuzulassen oder auszuschließen. Entscheiden sie sich für die Zulassung von TPLF, müssen sie ein System für die Registrierung und Zulassung von Prozessfinanzierern einrichten. Die Aufsichtsbehörde soll befugt sein, Prozessfinanzierern eine Erlaubnis zu erteilen oder eine solche zu verweigern, und soll mindestens einmal jährlich überprüfen, ob die Voraussetzungen für die Zulassung noch erfüllt sind.

Nach den Vorschlägen der Resolution müssen die Geldgeber mehrere Anforderungen erfüllen:

- Der Investor muss seinen eingetragenen Sitz in dem Mitgliedstaat haben, in dem er die Zulassung beantragt. Außerdem muss er eine ausreichende Kapitalausstattung für die angestrebte Tätigkeit nachweisen und zeigen, dass er angemessene Compliance-Strukturen eingerichtet hat. Weiterhin soll von Prozessfinanzierern verlangt werden, dass sie die Interessen von Klägern entsprechend einer treuhänderischen Fürsorgepflicht durchsetzen. Sobald ein Prozessfinanzierer in einem Mitgliedstaat zugelassen ist, sollen die anderen Mitgliedstaaten diese Zulassung anerkennen.
- Die vorgeschlagenen Regelungen sehen mehrere Anforderungen an Prozessfinanzierungsverträge vor. Unter anderem muss der Vertrag eine Erklärung über das Nichtvorhandensein von Interessenkonflikten enthalten. Außerdem sollen Klauseln unwirksam sein, die dem Prozessfinanzie-

rer die Entscheidung über die Wahl der verfolgten Ansprüche, den Abschluss eines Vergleichs oder die Verwaltung der Kosten überlassen. Gleiches gilt für Klauseln, die dem Prozessfinanzierer einen Mindestanteil einräumen, bevor die Klagepartei ihren Anteil erhält. Grundsätzlich soll eine Prozessfinanzierungsvereinbarung nicht zulässig sein, nach der der Anteil der Klagepartei unter 60% des Bruttoerlöses fallen würde.

- Darüber hinaus soll das Bestehen eines Prozessfinanzierungsvertrags dem Gericht gegenüber offengelegt werden müssen und die Beklagten sollen über das Bestehen der TPLF-Vereinbarung und die Identität des Prozessfinanzierers informiert werden.

Alles in allem sind die vorgeschlagenen Regelungen ein durchwachsendes Ergebnis für Unternehmen, Finanzierer und Anspruchsinhaber. Hier wäre vor Verabschiedung der Resolution ein transparenter und öffentlicher Konsultationsprozess zu wünschen gewesen, in den die relevanten Stakeholder ihre Perspektiven hätten einbringen können. Der Text der Resolution ist jedenfalls nicht der solide Rahmen, den der Bericht des Forschungsdienstes des Europäischen Parlaments versprochen hatte und welcher alle bestehenden Zweifel bei Gerichten ausräumen, die Investitionsgelegenheiten erweitern und dem TPLF-Sektor einen Aufschwung ermöglichen sollte. Der voraussichtliche bürokratische Aufwand für die vorgeschlagenen Aufsichtsverfahren dürfte erheblich sein. Außerdem würde die vorgeschlagene Gesetzgebung entgegen der erklärten Absicht der Resolution ein „forum shopping“ ermöglichen, indem sie den Mitgliedstaaten die Wahl lässt, TPLF zuzulassen oder zu verbieten. Darüber hinaus erscheint die vorgeschlagene Gesetzgebung insofern

inkonsistent, als die Mitgliedstaaten TPLF in ihrem Hoheitsgebiet verbieten können, aber offenbar unter Umständen gleichwohl Prozessfinanzierer anerkennen müssen, die in anderen, liberaleren Mitgliedstaaten zugelassen sind. Das geht aus Art. 5 Nr. 1 lit. b) der vorgeschlagenen Richtlinie hervor. Demnach sollen Prozessfinanzierer unter anderem nur dann anerkannt werden, wenn sie sich verpflichten, „Prozessfinanzierungsvereinbarungen zu schließen, die auf dem Recht des Mitgliedstaats beruhen, in dem das beabsichtigte Verfahren stattfindet, oder, in Ermangelung dessen (englische Version: „if different“), auf dem Recht des Mitgliedstaats, in dem die Antragsteller oder vorgesehenen Begünstigten ihren Wohnsitz haben“. Der Wortlaut der Resolution legt also nahe, dass das Recht desjenigen Mitgliedstaats gelten soll, in dem Antragsteller oder Begünstigte residieren – auch wenn der Mitgliedstaat, in dem das Verfahren stattfinden soll, kein TPLF erlaubt.

Andererseits schlägt die Resolution aber auch nicht den prohibitiven Rechtsrahmen vor, den der Voss-Bericht ins Auge gefasst zu haben scheint. Während der Voss-Bericht ausschließlich Gefahren in der TPLF-Praxis sieht, betrachtet die Resolution des Europäischen Parlaments TPLF als ein wichtiges Instrument, um kollektiven Rechtsschutz und Zugang zur Justiz zu ermöglichen.

Nächste gesetzgeberische Schritte

Da das Europäische Parlament nicht über ein Gesetzesinitiativrecht verfügt, hat es die Europäische Kommission aufgefordert, einen eigenen Vorschlag einzubringen. Bisher ist nicht bekannt, ob die Europäische Kommission plant, den

Vorschlägen des Europäischen Parlaments zu folgen oder ob sie einen alternativen Vorschlag vorlegen wird. Berichtet worden ist bisher lediglich über ein allgemeines Statement eines Sprechers der Kommission, wonach diese die Sorgen des Parlaments im Hinblick auf TPLF teile und die Marktentwicklung aufmerksam überwacht und analysiert werden müsse.

„Zum jetzigen Zeitpunkt ist nicht abzusehen, ob Prozessfinanzierer in Zukunft in der Lage sein werden, unter einem vernünftigen EU-weiten Rahmen Zugang zu einem wachsenden Markt zu erhalten, oder ob eine zu strenge Regulierung das weitere Wachstum behindern wird.“

Die Vorgehensweise der Europäischen Kommission könnte von der Umsetzung der Richtlinie über kollektive Rechtsdurchsetzung (siehe [hier](#)) durch die EU-Mitgliedstaaten beeinflusst werden, die zwangsläufig Aspekte des TPLF in kollektiven Rechtsdurchsetzungsverfahren für Verbraucher berühren wird. Die Europäische Kommission könnte daher zunächst abwarten wollen, wie sich diese Richtlinie auf den TPLF-Markt auswirkt, bevor sie eine mögliche ganzheitliche Regulierung von TPLF über die Welt der Verbraucheransprüche hinaus in Angriff nimmt.

Ausblick

Zum jetzigen Zeitpunkt ist nicht abzusehen, ob Prozessfinanzierer in Zukunft in der Lage sein werden, unter einem vernünftigen EU-weiten Rahmen Zugang zu einem wachsenden Markt zu erhalten, oder ob eine zu strenge Regulierung das weitere Wachstum behindern wird. Eine unausgewogene Regulierung von TPLF wird sich nicht nur auf Fragen des Verbraucherschutzes, sondern auch auf TPLF für Unternehmen auswirken. Sie kann insbesondere die Möglichkeiten privater Kartellschadensersatzklagen und damit die Wirksamkeit der europäischen Kartellschadensersatzrichtlinie (siehe [hier](#)) beeinträchtigen, die auf dem Grundsatz beruht, dass sowohl die öffentliche als auch die private Durchsetzung notwendig ist, damit das europäische Wettbewerbsrecht seine volle Wirksamkeit entfalten kann. Eine voreilige Einschränkung der Prozessfinanzierung kann auch dazu führen, dass Kläger und Investoren auf andere Gerichtsbarkeiten ausweichen. Es gilt, den Rechts- und Gerichtsstandort Europa und Deutschland zu stärken und nicht durch übermäßige Regulierung unattraktiv zu machen.

Doch nicht nur in der Europäischen Union sehen Prozessfinanzierer derzeit einer ungewissen Zukunft entgegen. Im Vereinigten Königreich sind Prozessfinanzierungsverträge im Rahmen einer Schadensersatzklage infolge des Lkw-Kartells als „Damages-Based Agreements“ gerügt worden. Diese sind nach britischem Recht in bestimmten Sammelklagen-Konstellationen unzulässig. Nachdem der Court of Appeal diese Ansicht zurückgewiesen hat, wird nun der Supreme Court (Fall UKSC-2021/0078 R) zu entscheiden haben.

Die Alternative zum TPLF ist die Abtretung von (zum Beispiel Verbraucher- oder Kartell-) Schadensersatzansprüchen an ein Inkassounternehmen oder der Verkauf solcher Ansprüche an Investoren und die Eigenfinanzierung des Rechtsstreits durch diese Investoren. Denn eine Finanzierung gilt nur dann als TPLF, wenn der Geldgeber nicht selbst Partei des Rechtsstreits ist. Die Option des sogenannten Echten Forderungskaufs hat in den letzten Jahren insbesondere bei Kartellschadensersatzprozessen an Bedeutung gewonnen, erfordert jedoch eine wesentlich höhere Vorabinvestition und Risikobereitschaft als traditionelles TPLF. Ein vollständiger Ankauf von Ansprüchen der Geschädigten ist daher aus Sicht eines Investors möglicherweise nicht in allen Fällen geeignet, in denen eine Finanzierung für die Geschädigten erforderlich wäre.

Mit Blick auf das traditionelle europäische Prinzip, wonach der im Rechtsstreit Unterliegende die Kosten zu tragen hat, kann eine zu strenge Regulierung des TPLF das rationale Desinteresse von Geschädigten an der Erhebung von Klagen ohne Finanzierung erhöhen, die volle Wirksamkeit des europäischen Verbraucherschutz- und Wettbewerbsrechts verringern und den Zugang zum Recht erheblich einschränken. ←

Hinweis der Redaktion:

Der Beitrag beruht auf einem Artikel, den die Autorin als Vice-Chair des Global Private Litigation Committee der American Bar Association verfasst hat. Die Autorin dankt ihrem studentischen Mitarbeiter David Fuchs für die Mithilfe bei der Erstellung des Beitrags. (tw)

ANZEIGE

Das Online-Magazin für Nachhaltigkeit in der Unternehmenspraxis



Jetzt kostenfrei abonnieren!

SustainableValue richtet sich an Nachhaltigkeitsbeauftragte, Unternehmensjuristen, Complianceverantwortliche, Geschäftsführer, Vorstände und all diejenigen, die sich regelmäßig über nationale und internationale Entwicklungen in diesem Segment informiert halten müssen. Das redaktionelle Konzept sieht praxisrelevante Beiträge zu den für die Unternehmenspraxis und den Rechtsmarkt wesentlichen Fragen der Nachhaltigkeit vor.

www.sustainablevalue-magazin.de

Herausgeber



Strategische Partner



Kooperationspartner



Verantwortung

F.A.Z. BUSINESS MEDIA GmbH – Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe
Pariser Str. 1 • 60486 Frankfurt am Main

Vorprozessuales Dispute Management aus Sicht des Inhouse-Counsels

Bereit für den Streit?

Von Florian Haugeneder und Patrizia Netal



Florian Haugeneder

KNOETZL, Wien
Rechtsanwalt, Partner

florian.haugeneder@knoetzl.com
www.knoetzl.com



Patrizia Netal

KNOETZL, Wien
Rechtsanwältin, Partner

patrizia.netal@knoetzl.com
www.knoetzl.com



Einem Konflikt kann bereits durch konfliktvermeidende Vertragsgestaltung, zum Beispiel durch Verwendung klarer Sprache im Vertrag, vorgebeugt werden.

Konflikte gehören zur unternehmerischen Tätigkeit und können auch bei bestem Bemühen nicht vollständig vermieden werden. Sie sind Teil der laufenden Managementaufgaben, für die geeignete Strukturen geschaffen werden müssen. In einem Unternehmen ist das effektive Konfliktmanagement („Dispute Management“) eine der Kernaufgaben der Rechtsabteilung, die zur effizienten Erledigung dieser Aufgabe in jede Phase eines Projekts – von der Vertragsgestaltung bis zur Abwicklung – eingebunden werden sollte. Dispute Management hat selten das Ziel, den Konflikt bis zum Rechtsstreit eskalieren zu lassen. Dessen Notwendigkeit kann allerdings auch bei bester Unternehmensführung nicht ausgeschlossen werden, da die Motive und Strategie des Konfliktgegners nicht kontrolliert werden können.

Konfliktvermeidende Vertragsgestaltung

Einem Konflikt kann bereits durch konfliktvermeidende Vertragsgestaltung, zum Beispiel durch Verwendung klarer Sprache im Vertrag, vorgebeugt werden. Eine offensichtliche, aber dennoch oft nicht berücksichtigte Grundregel ist: Ein Vertragstext sollte auch von nicht involvierten Dritten verstanden werden. Unverständliche, zweideutige oder widersprechende Bestimmungen sind oft das Resultat von fehlenden oder widersprüchlichen Vorstellungen der Vertragsverfasser über den Vertragsinhalt. Um eine konfliktvermeidende Vertragsgestaltung durchzusetzen, sollte der Inhouse-Counsel innerhalb eines Unternehmens bereits frühzeitig in Vertragsverhandlungen eingebunden werden. Wird der Inhouse-Counsel erst zu einem Zeitpunkt eingeschaltet, bei dem die wesentlichen Parameter des Vertrags bereits fertig ausverhandelt sind, ist es für die Rechtsabteilung oft schwer, Änderungen durch-

zusetzen. Werden externe Rechtsberater zugezogen, ist es oft hilfreich, wenn diese auch Prozessenerfahrung mitbringen, um mit Erfahrung für problematische Vertragsbestimmungen potentielle Konfliktfelder frühzeitig zu identifizieren und zu vermeiden.

„Lässt sich ein Konflikt nicht lösen, ist es Aufgabe der Inhouse-Abteilung, eine faktenbasierte, rationale Streitlösung voranzutreiben.“

Vertragliche Streitbeilegungsklauseln, die regeln, wie die Parteien im Konfliktfall vorzugehen haben, sind ein essentieller Bestandteil jedes Vertrags. Oft werden auch einvernehmliche Streitbeilegungsverfahren aufgenommen. Die Durchsetzung eigener Ansprüche erfordert allerdings, dass Ansprüche in letzter Konsequenz mit Hilfe staatlicher Zwangsgewalt durchgesetzt werden können. Nur Entscheidungen von Gerichten und Schiedsgerichten können Streitigkeiten auch gegen den Willen einer oder sämtlicher Parteien bindend entscheiden. Die Vereinbarung einvernehmlicher Streitbeilegungsverfahren muss daher immer mit der Möglichkeit gekoppelt sein, im Fall des Scheiterns einvernehmlicher Lösungen, Ansprüche notfalls auch gerichtlich oder schiedsgerichtlich zwangsweise durchzusetzen. Andernfalls kann eine Partei aufgrund der fehlenden Durchsetzbarkeit von Ansprüchen konsensuale Lösungen sabotieren und letztlich ihre Maximalposition durchsetzen.

Die Wahl zwischen Schiedsgericht und den staatlichen Gerichten ist dabei eine zentrale strategische Weichenstellung bei der Vertragsgestaltung. Unterschiede zwischen Gerichten und Schiedsgerichten bestehen etwa bei der Vollstreckbarkeit von Entscheidungen, den Kosten, der Fachkompetenz der Richter oder Schiedsrichter und der Verfahrensdauer. Für simple Forderungsbeitreibungen ist das Schiedsverfahren weniger geeignet. Je größer und komplexer ein Verfahren ist, desto kosteneffizienter ist die Schiedsgerichtsbarkeit im Vergleich zur staatlichen Gerichtsbarkeit. Bestehen Zweifel über die Wahl der Verfahrensart, sollte vom Inhouse-Counsel jedenfalls der Rat von Spezialisten eingeholt werden.

Konfliktvermeidende Vertragsabwicklung

Auch während der Vertragsabwicklung nimmt der Inhouse-Counsel wichtige Aufgaben im Zusammenhang mit Disputes Management wahr. In vielen Verträgen sind Rückpflichten, Anzeigen und andere Formalitäten vorgesehen. Die Einbindung der Inhouse-Counsels ist hier oft essentiell, um die Geltendmachung der eigenen Ansprüche zu wahren. Zu einem strukturierten Konfliktmanagement zählt auch, dass klar definiert ist, welche Mitglieder des Projektteams Entscheidungskompetenzen im Vertrags- und Konfliktmanagement haben. Sind diese nicht definiert, besteht die Gefahr, dass sämtliche Entscheidungen von der Unternehmensleitung getroffen werden müssen, wodurch Verzögerungen entstehen können. Inhouse-Counsels nehmen in dieser Phase idealerweise die Rolle von Koordinatoren ein, die dafür sorgen, dass der Informationsaustausch innerhalb des Unternehmens funktioniert. Die einzelnen mit einem

Projekt befassten Unternehmensabteilungen (Verkauf, Vertragsabwicklung, Technik, Rechtsabteilung etc.) sollten dieselben Vorstellungen haben, welche Konfliktlösungen im Interesse des Unternehmens sind. Dabei sind Realismus und Pragmatismus oft mehr im Interesse des Unternehmens als das Durchsetzen von Maximalpositionen.

Vorprozessuales Konfliktmanagement

Lässt sich ein Konflikt nicht lösen, ist es Aufgabe der Inhouse-Abteilung, eine faktenbasierte, rationale Streitlösung voranzutreiben. Die Einleitung eines Gerichts- oder Schiedsverfahrens muss in dieser Phase zumindest als mögliche Option in Betracht gezogen werden.

Prozessrisikoanalyse

Am Anfang steht eine Prozessrisikoanalyse, deren Ziel es einerseits ist, die Erfolgchancen einer juristischen Auseinandersetzung realistisch abzuschätzen und andererseits die Erfolgchancen in Relation zu den erwarteten Kosten zu setzen. Dafür ist die Sach- und Rechtslage umfassend aufzuarbeiten. Die Sichtung der relevanten Unterlagen ist dabei eine der zentralen Aufgaben des Inhouse-Counsels. Die Qualität der Risikoanalyse hängt wesentlich davon ab, ob die entscheidenden Dokumente vorhanden sind und bei der Analyse berücksichtigt werden. Die Prozessrisikoanalyse hat nicht nur den Zweck, die Entscheidung über die Einleitung eines Prozesses zur Durchsetzung oder Verteidigung von Ansprüchen zu unterstützen. Auch zwischenparteiliche Vergleichsgespräche bedürfen einer objektiven Einschätzung des Kräfteverhältnisses und der verfügbaren

Optionen, um evaluieren zu können, ob ein Vergleichsangebot gemacht oder welches Vergleichsangebot vernünftigerweise angenommen werden soll.

Wird ein Verfahren erwogen, sollten realistische Verfahrensziele festgelegt werden. Diese stimmen oft nicht mit den im Verfahren gestellten Anträgen überein. Ist zu erwarten, dass ein Verfahren mediale Aufmerksamkeit erregt, kann etwa die Einleitung eines streitigen Verfahrens kontraproduktiv sein, wenn das Unternehmen negative Publizität jedenfalls abwenden will. Die klare Definition von Zielen hilft dem Inhouse-Counsel, dass die Erwartungen an ein Verfahren im Unternehmen von allen Entscheidungsträgern geteilt werden. Um klare Strukturen zu schaffen, sollten bereits am Anfang der Streitigkeit die Kommunikationswege im Unternehmen festgelegt werden.

Monitoring der Kommunikation

Eine der sensibelsten Aufgaben des Inhouse-Counsels während einer laufenden Konfliktsituation ist das Monitoring der Kommunikation mit dem Gegner. In dieser Phase sind oft entscheidende Wahlrechte auszuüben. So stellt sich etwa oft die Frage, ob weiter auf Erfüllung beharrt werden soll oder ob ein Vertragsrücktritt das Vertragsverhältnis beenden soll. Dies kann auch schlüssig geschehen. Unbedachte oder konstruktiv gemeinte Äußerungen des Projektmanagements könnten etwa auch als Zugeständnisse angesehen werden und haben manchmal prozessentscheidende Bedeutung. Inhouse-Counsels und allenfalls bereits tätige externe Rechtsberater sollten daher in jede Kommunikation mit dem Gegner eingebunden werden und mit Hinblick auf ein mögliches (Schieds-) Gerichtsverfahren genau auf die Wortwahl achten.

Beweissicherung

Zu Beginn eines Konflikts ist es wesentlich, Beweise zu sichern, die andernfalls verloren gehen könnten. Dabei ist einerseits an Prozesse zu denken, die Beweise zerstören (zum Beispiel die automatische Löschung von E-Mails) und die gestoppt werden müssen. Andererseits könnten Beweise später nicht mehr zugänglich sein (etwa Bauteile, die verbaut werden). Bei der Sicherung von Beweisen ist auf eine minutiöse Dokumentation zu achten, da diese im Verfahren vorgelegt werden sollen. Bei Gegenständen, die im Besitz des Gegners sind, sollte die Beweissicherung frühzeitig erfolgen, da im Laufe des Konflikts die Kooperationsbereitschaft sinkt. Technische Beweissicherung sollte grundsätzlich durch einen unabhängigen Experten durchgeführt werden, der die Ergebnisse nachvollziehbar dokumentiert.

Aufbau eines Streitbeilegungsteams

Zeichnet sich die Möglichkeit eines Rechtsstreits ab, empfiehlt es sich, ein Team für die Lösung der Streitigkeit aufzubauen. Die richtige Zusammensetzung und die gute Zusammenarbeit des Streitbeilegungsteams ist einer der wesentlichsten Erfolgsfaktoren in einem Rechtsstreit.

Eine der zentralen Aufgaben des Inhouse-Counsels ist die Wahl des geeigneten externen Rechtsvertreters, da die wenigsten Rechtsabteilungen auf die Führung größerer Streitigkeiten ausgerichtet sind. Für Gerichtsverfahren ist die Vertretung durch einen Rechtsanwalt meist obligatorisch.

Zusätzlich zum externen Rechtsberater besteht das Streitbeilegungsteam in der Regel aus einem oder mehreren Vertre-

tern der Geschäftsleitung, Vertretern der Rechtsabteilung, den Verfahrensanwälten und Vertretern aus den betroffenen Unternehmensabteilungen. Dazu können technische Berater und Local-Counsels kommen, wenn eine weitere Rechtsordnung relevant ist. Der Inhouse-Counsel nimmt in diesem Team idealerweise eine zentrale Stelle ein, die koordiniert, Aufgaben verteilt, Entscheidungen für die Geschäftsleitung aufbereitet und für die nötige Unterstützung und Akzeptanz von Entscheidungen im Unternehmen sorgt. Die Koordination von Zeugeninterviews und Interviews mit internen Experten liegt ebenfalls im Aufgabenbereich des Inhouse-Counsels. Sollte ein Verfahren erforderlich sein, sorgt das Streitbeilegungsteam mit dem Inhouse-Counsel an zentraler Stelle, dass die Verfahrensanwälte das aus dem Unternehmen bekommen, was sie zum Gewinnen des Verfahrens benötigen. ←

ANZEIGE

Deutscher AnwaltSpiegel

Produktfamilie Deutscher AnwaltSpiegel
Buch- und Zeitschriftenverlage · Frankfurt · Follower:innen

Follower:in

Über uns

Der Deutsche AnwaltSpiegel ist ein Online-Magazin, das sich seit 2009 an die Unternehmenspraxis sowie an den Rechtsanwaltsmarkt richtet. Namhafte Autoren aus der Anwaltschaft, aber auch aus Unternehmen sowie nicht zuletzt praxisorientierte Wissenschaftler berichten 14-täglich

Mehr anzeigen

Hauptsitz
Frankfurt

Unternehmensgröße
51-200

Branche
Buch- und Zeitschriftenverlage

Produktfamilie Deutscher AnwaltSpiegel · Fol...
81 Follower:innen
4 Tage

**Zu Recht nichts mehr verpassen:
Folgen Sie uns
auch auf LinkedIn!**

<https://www.linkedin.com/company/produktfamilie-deutscher-anwaltspiegel/>

Im Blickpunkt: Steuerberater- haftung

Zur Darlegungs- und Beweislast von Vorteilsanrechnungen bei der Schadensbemessung

Von Dr. Florian Weichselgärtner und Valerie Hoffmann



Dr. Florian Weichselgärtner

ADVANT Beiten, München
Rechtsanwalt, Wirtschaftsmediator (CVM)

florian.weichselgaertner@advant-beiten.com
www.advant-beiten.com



Valerie Hoffmann

ADVANT Beiten, München
Rechtsanwältin

valerie.hoffmann@advant-beiten.com
www.advant-beiten.com

In den vergangenen Jahren hat die Inanspruchnahme von Steuerberatern wegen angeblicher Beratungsfehler merklich zugenommen. Eine Verschärfung der Steuerberaterhaftung durch die Rechtsprechung, insbesondere im Bereich der Hinweispflichten, dürfte diese Entwicklung maßgeblich gefördert haben. Dass für die Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen gegenüber Steuerberatern gleichwohl hohe Hürden zu überwinden sind, bestätigte das Landgericht Kiel mit Urteil vom 16.06.2022 (Az. 6 O 315/21).

Das Urteil insoweit bemerkenswert, als es die Darlegungs- und Beweislast hinsichtlich etwaiger erlangter Vorteile dem geschädigten Mandanten und nicht dem Steuerberater auferlegt. Dies verwundert vor dem Hintergrund, dass nach allgemeinen Haftungsgrundsätzen der Schädiger (und nicht der Geschädigte) den Vorteilsausgleich im Sinne eines Einwands darzulegen und zu beweisen hat. In der Realität ver schwimmt aber oftmals die Abgrenzung zwischen der Darlegung des Schadens durch den Geschädigten einerseits und



Im vorliegenden Sachverhalt beauftragte die vermeintlich geschädigte Gesellschaft eine Steuerberatergesellschaft mit der Erstellung von Steuererklärungen und Jahresabschlüssen.

dem Einwand der Vorteilsanrechnung durch den Schädiger andererseits. So entschied das Landgericht Kiel mit seinem Urteil, dass die geschädigte Gesellschaft bei der Nichtabführung von Sozialversicherungsbeiträgen zur Darlegung des Schadens nicht nur die finanziellen Nachteile, sondern auch die Vorteile substantiiert darlegen und beziffern muss. Da der Gesellschaft dieser Nachweis nicht gelang, ist die Klage abgewiesen worden.

Sachverhalt

Die vermeintlich geschädigte Gesellschaft beauftragte eine Steuerberatergesellschaft mit der Erstellung von Steuererklärungen und Jahresabschlüssen. Im September 2010 ist zusätzlich die Tochtergesellschaft der Steuerberatergesellschaft mit der Lohn- und Finanzbuchhaltung beauftragt worden. Zu diesem Zeitpunkt hatte die Gesellschaft zwei Gesellschafter, Herrn S und Herrn R. Herr S hielt 50,39% und Herr R hielt 49,68% der Gesellschaftsanteile. Die Gesellschaft behandelte das Beschäftigungsverhältnis des Gesellschafters R bis zu seinem Ausscheiden Ende 2016 als sozialversicherungsfrei und führte dementsprechend keine Sozialversicherungsbeiträge an die Rentenversicherung ab.

Die Steuerberatergesellschaft übernahm zunächst die Einstufung des Gesellschafters R von dem vorigen Steuerberater, erteilte aber im Februar 2011 der Gesellschaft den Hinweis, dass bisher kein Sozialversicherungsabzug für die Gesellschafter vorgenommen worden sei. Die Gesellschaft sollte klären, ob ein sozialversicherungsrechtliches Prüfungsverfahren durchgeführt worden ist. Zugleich wurden der Gesellschaftsvertrag sowie Protokolle zu Gesellschaftsver-

sammlungen angefordert. Die Geschäftsführung übersandte lediglich den Gesellschaftervertrag, der allein die Höhe des Stammkapitals auswies, aber keine Beteiligungsverhältnisse oder Stimmrechte der Gesellschafter. Auf erneute Nachfrage der Steuerberatergesellschaft im Jahr 2011 erhielt sie die Information, dass die Gesellschafter wohl hälftig beteiligt und damit sozialversicherungsfrei seien, aber nochmals erneut Rücksprache mit der Geschäftsführung erfolgen solle. Das Thema wurde im Oktober 2011 erneut bei der Geschäftsführung angesprochen. Bei der Erstellung des Entwurfs für den Jahresabschluss 2010 nahm die Steuerberatergesellschaft bei den „Gesellschaftlichen Grundlagen“ auf, dass die Gesellschafter hälftig das Stammkapital hielten. Die Geschäftsführung äußerte diesbezüglich keine Änderungswünsche.

„Bemerkenswert ist die Entscheidung des Landgerichts Kiel insoweit, dass sie die Darlegungs- und Beweislast hinsichtlich erlangter Vorteile dem Geschädigten und nicht dem Schädiger aufbürdet.“

Im Jahr 2019 führte die Rentenversicherung bei der Gesellschaft für die Jahre 2015 bis 2018 Betriebsprüfungen durch. Die Rentenversicherung stellte dabei fest, dass der Gesellschafter R sich mangels Sperrminorität in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis bei der Gesellschaft befand, und forderte für die Jahre 2015 und 2016 eine Nachzahlung von Sozialversicherungsbeiträgen in Höhe von rund 18.000 Euro.

Die Gesellschaft warf der Steuerberatergesellschaft nun vor, den Status des Geschäftsführers R nicht geprüft und nicht die Einholung eines sozialversicherungsrechtlichen Beraters empfohlen zu haben. Sie forderte deshalb die Steuerberatergesellschaft zur Zahlung der nachzuzahlenden Arbeitnehmeranteile auf.

Urteil des Landgerichts Kiel

Das Landgericht Kiel verneinte die Haftung der Steuerberatergesellschaft mit Urteil vom 16.06.2022 (Az. 6 O 315/21) mit der Begründung, die Gesellschaft habe den Schaden nicht ausreichend substantiiert dargelegt.

Das Landgericht ließ dabei das Vorliegen einer Pflichtverletzung offen, stellte jedoch klar, dass eine Pflichtverletzung grundsätzlich in Betracht komme. Stellen sich bei der Lohnbuchhaltung rechtliche Schwierigkeiten, so muss ein Steuerberater dem Mandanten empfehlen, sich rechtliche Beratung zu suchen. Dies ist der Fall, wenn der Steuerberater konkrete Anhaltspunkte erkennt oder ein besonderer Anlass besteht, die Richtigkeit der Lohnbuchhaltung zu hinterfragen. Vorliegend erkannte die Steuerberatergesellschaft die Problematik mit der sozialversicherungsrechtlichen Einstufung des Gesellschafters R richtig. Sie wies die Geschäftsführung darauf hin, dass bisher bei der Lohnbuchhaltung kein Sozialversicherungsabzug vorgenommen wird und die Gesellschaft daher prüfen muss, ob ein Überprüfungsverfahren diesbezüglich bereits stattgefunden hat. Ferner forderte sie Unterlagen von der Gesellschaft an und thematisierte mehrmals die mögliche Sozialversicherungspflicht des Gesellschafters R.

Bei der Entscheidung des Landgerichts Kiel blieb letztlich offen, ob ein Steuerberater explizit die Einholung eines Rechtsrats empfehlen muss oder ob bei einem Wirtschaftsunternehmen davon ausgegangen werden darf, dass dieses sich nach dahingehenden Hinweisen ihres Steuerberaters ohne eine solche ausdrückliche Empfehlung eigenverantwortlich um eine entsprechende rechtliche Klärung kümmert.

Für das Landgericht Kiel bedurfte es allerdings keiner abschließenden Entscheidung hinsichtlich der Pflichtverletzung. Der Anspruch gegen die Steuerberatergesellschaft scheiterte nach Ansicht des Gerichts bereits daran, dass die Gesellschaft den Schaden nicht hinreichend substantiiert dargelegt hat.

Im Schadensrecht gilt die Differenzhypothese gemäß § 249 Abs. 1 BGB. Dabei wird die Vermögenslage des Geschädigten mit und ohne das schadensbegründende Ereignis verglichen. Bei diesem Gesamtvermögensvergleich werden nicht einzelne Rechnungsposten gegenübergestellt. Vielmehr ist die (gesamte) tatsächliche Vermögenslage des Geschädigten, wie sie sich aufgrund des angeblichen Beratungsfehlers darstellt, mit derjenigen (hypothetischen) Vermögenslage zu vergleichen, wie sie sich bei einer ordnungsgemäßen Beratung ergeben hätte. Nach allgemeinem Schadensrecht ist der Geschädigte dabei für den Schaden darlegungs- und beweisbelastet; der Schädiger ist hingegen grundsätzlich für einen etwaigen Vorteilsausgleich darlegungs- und beweisbelastet.

Die Abgrenzung von Vorteilsausgleich und Schadensberechnung gestaltet sich in der Praxis oftmals schwierig. Im vorliegenden Fall entschied das Landgericht Kiel, dass der geschädigte Mandant nicht nur die finanziellen Nach-, son-

dern auch die Vorteile, für die im Rahmen der Schadensberechnung vorzunehmenden Saldierung darzustellen hat. Die Gesellschaft legte als Schaden lediglich die nachzuzahlenden Arbeitnehmeranteile dar, welche sie nicht mehr vom Gesellschafter R fordern konnte und daher selbst an die Rentenversicherung nachzahlen musste. Die finanziellen Vorteile, die der Gesellschaft durch die Nichtabführung der Sozialversicherungsbeiträge entstanden sind, sind hingegen nicht dargelegt und beziffert worden. So minderte die Nachzahlung der Sozialversicherungsbeiträge als Betriebsaufwand die Steuerlast der Gesellschaft. Weiter legte die Gesellschaft nicht die ersparten Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung für die Jahre 2010 bis 2014 dar. Diese wurden aufgrund der angeblichen Pflichtverletzung nicht abgeführt und mussten wegen der Verjährung von Rückforderungsansprüchen der Rentenversicherung auch nicht mehr nachgezahlt werden.

Die Nichtzahlung von Arbeitgeberanteilen ist laut der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) als kongruenter Vorteil bei der Schadensberechnung miteinzubeziehen. Arbeitnehmer- und Arbeitgeberanteile bei der Sozialversicherung stehen in einem engen inneren Zusammenhang. Beide Rechnungsposten sind daher als Rechnungseinheit zu betrachten. Vorliegend zahlte die Gesellschaft fünf Jahre keine Arbeitgeberbeiträge und musste rund zwei Jahre Arbeitnehmeranteile an die Rentenversicherung nachzahlen. Da die Gesellschaft keine andere Schadensberechnung darlegte, ging das Landgericht Kiel davon aus, dass bei der Berechnung überhaupt kein Schaden für die Gesellschaft entstanden sein kann und wies die Klage infolgedessen ab.

Fazit

Die Entscheidung zeigt, dass es für die Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen häufig hohe Hürden zu überwinden gilt. Auch wenn sich wegen einer Verschärfung von Neben- oder Hinweispflichten eine Pflichtverletzung in den meisten Fällen sehr schnell bejahen lässt, so gestaltet sich die Darlegung und der Nachweis eines hieraus entstandenen Schadens in der Praxis allerdings häufig als sehr schwierig.

Bemerkenswert ist die Entscheidung des Landgerichts Kiel insoweit, dass sie die Darlegungs- und Beweislast hinsichtlich erlangter Vorteile dem Geschädigten und nicht dem Schädiger aufbürdet. Denn nach allgemeinen Haftungsgrundsätzen obliegt es grundsätzlich dem Schädiger im Sinne eines Einwandes darzulegen und zu beweisen, dass der Geschädigte durch das Fehlverhalten des Schädigers neben Nachteilen auch Vorteile erlangt hat und daher der Schaden geringer ausfällt. Das Landgericht Kiel bewertete dies – in Anlehnung an BGH-Rechtsprechung – bei nachzuzahlenden Sozialversicherungsbeiträgen anders: mit der Nachzahlung verbundene Vorteile gehören noch zur Darlegung des Schadens durch den Geschädigten. ←

Produktivitäts- änderung in gestörten Bauprojekten

Produktivität ermitteln,
Projektfrieden schaffen

Von Andre Maiwald



Kommt es bezüglich des geplanten Bauablaufs zu Änderungen oder Störungen, lässt sich das durch den Auftragnehmer kalkulierte Kosten-Leistungsverhältnis mitunter nicht mehr realisieren.

Eines der komplexesten Themen bei der Auseinandersetzung mit gestörten Bauabläufen ist die Feststellung und Quantifizierung von Produktivitätsänderungen. In Bauverträgen mit fest vereinbartem Preis für das bestellte Werk und die damit verbundene Leistung, wie Einheitspreis- oder Pauschalvertrag, ergeben sich regelmäßig Streitigkeiten, da das Vorliegen von Produktivitätsverlusten zwar meist evident, jedoch nicht konkret in ihrer Höhe im Rahmen der vertraglichen Parameter bestimmbar ist.

Aus Sicht des Auftraggebers (AG) äußert sich ein Produktivitätsverlust üblicherweise in Verzug und aus der Sicht des

Auftragnehmers (AN) in der Unterdeckung der Kosten. Dabei kommt es häufig zu einseitigen Darstellungen der beteiligten Akteure, die bei Uneinigkeit über die zu Grunde liegenden Sachverhalte zu Streit führen.

Was ist eine Produktivitätsminderung?

Die Wirtschaftswissenschaften definieren Produktivität als Leistung je Produktionseinheit oder auch als Verhältnis von Output zu Input. Angewandt auf Bauprojekte steht vorwiegend das Verhältnis von produktiven Arbeitskräften und Geräten



Andre Maiwald

PwC GmbH, Essen
Manager, Prokurist

andre.maiwald@pwc.com
www.pwc.com

als Produktionseinheit zur Dauer der Leistungserbringung bei der Beschreibung der Produktivität im Vordergrund.

Kommt es bezüglich des geplanten Bauablaufs zu Änderungen oder Störungen, lässt sich das durch den AN kalkulierte Kosten-Leistungsverhältnis mitunter nicht mehr realisieren. Dabei treten Faktoren auf, die sich sowohl aus der Risikosphäre des AG, als auch aus der Risikosphäre des AN ergeben können.

AN-induzierte Faktoren sind in erster Linie die nicht Verfügbarkeit oder der Ausfall der notwendigen Produktionsmittel. Der AG beeinflusst die Produktivität meist durch das Unterlassen der rechtzeitigen Bereitstellung von Baufreiheit oder der Planung sowie durch Änderungswünsche. Hinzu kommen Störungen, die weder AG, noch AN beeinflussen können, wie das Wetter oder zuletzt pandemiebedingte notwendige Anpassungen der Bautätigkeit.

Wie kann die Produktivität ermittelt werden?

Um Produktivitätsverluste zu prognostizieren und zu berechnen, muss zunächst eine Methode gewählt werden, anhand derer man die Produktivität bestimmt. Zur Quantifizierung der tatsächlichen Produktivität können verschiedene Methoden herangezogen werden:

- Measured-Mile-Methode
- Earned-Value-Analyse-Methode
- Total-Labour-Cost-Methode
- Modified-Total-Labour Cost-Methode

Measured-Mile-Methode

Als Beispiel zur Anwendung dieser Methode dient ein fiktiver Straßenbau (lineare Baustelle), wobei man die Produktivität an einem Teilstück (einer Meile) fertiggestellter Straße misst und die gemessene Produktivität als Faktor für die tatsächliche Produktivität im Gesamtprojekt verwendet.

Earned-Value-Analyse-Methode

In einem Bauprojekt wird das Projektbudget aufgestellt und ein Projektzeitplan festgelegt. Das Budget wird in einzelne Aufgaben und Meilensteine unterteilt, und der Wert jeder Aufgabe wird bestimmt. Während der Ausführung der Arbeiten wird der tatsächliche Wert der geleisteten Arbeit erfasst und mit dem geplanten Wert verglichen. Die Differenz zwischen dem tatsächlichen Wert und dem geplanten Wert wird als „Earned Value“ bezeichnet. Dieser Wert stellt die erbrachte Leistung bzw. den Wert der abgeschlossenen Leistung dar. Durch den Vergleich des Earned Value mit den tatsächlichen Kosten der geleisteten Arbeit kann festgestellt werden, ob das Projekt über oder unter dem Budget liegt.

Total-Labour-Cost-Methode

Die Bestimmung der „Gesamtarbeitskosten“ erfolgt hier durch die Berechnung der Arbeitskosten als Produkt aus den geleisteten Stunden und den Kosten für eine Arbeitsstunde (Stundenlohn) zuzüglich der indirekten Lohnkosten (Kosten für die Organisation und den Verbleib der Arbeitskräfte am Leistungsort).

Modified-Total-Labour Cost-Methode

Zusätzlich zur „Total-Labour-Cost-Methode“ wird hier noch ein Faktor zur Bewertung der geltenden Bauumstände hinzugerechnet, der zum Beispiel das Wetter oder andere projektspezifische Parameter berücksichtigt. Diese Faktoren sind Erfahrungswerte für den jeweiligen Parameter.

Kompensation von Produktivitätsminderungen – eine streitbehaftete Aufgabe

Produktivitätsminderungen infolge von Störungen können, basierend auf der jeweiligen Methode zur Berechnung der Produktivität, als Differenz zwischen Soll-Produktivität und der Ist-Produktivität ermittelt werden. Dabei wird regelmäßig festgestellt, dass diese Differenz lediglich geschätzt, nicht aber konkret berechnet werden kann. Insbesondere ist die Vorhersage der tatsächlichen Produktivität ungenau. Deshalb ergibt sich die Forderung nach Kompensation von Produktivitätsminderungen durch den AN häufig im Zuge einer ex-post Betrachtung des Bauablaufs.

Die ex-post Sichtweise mit der Logik „Ist-Kosten abzüglich Soll-Kosten gleich Mehrkosten“ scheidet dabei in der Auseinandersetzung zwischen AG und AN regelmäßig daran, dass Zweifel an der korrekten Aufstellung der Soll-Kosten gehegt werden und dass ein Verschweigen von Eigenverschulden bei den Ist-Kosten vermutet wird. Dabei ist die Darstellung der Plausibilität der Soll-Kosten und die Validität der Ist-Kosten schwierig zu belegen.

Darüber hinaus existieren weitere Methoden zur Ermittlung der Folgen aus Produktivitätsverlusten. Zu nennen wären hier zum Beispiel:

- 1. Zeit-Kosten-Analyse:** Bei dieser Methode wird die zusätzliche Zeit geschätzt, die zur Erledigung einer Aufgabe aufgrund von Produktivitätsverlusten erforderlich ist, und diese Zeit dann in zusätzliche Kosten umgerechnet.
- 2. Analyse der Kosten der Verzögerung:** Hier werden die Kosten der Verzögerung aufgrund von Produktivitätsverlusten geschätzt, einschließlich erhöhter Materialkosten, Auswirkungen auf den gesamten Projektzeitplan und eventuell anfallende Schadensersatzzahlungen.
- 3. Analyse der Kosten verlorener Gelegenheiten:** Es werden die potentiellen Kosten für entgangene Gelegenheiten, wie zum Beispiel entgangene Einnahmen oder entgangene Geschäftsmöglichkeiten, geschätzt, die sich aus der Verzögerung eines Projekts aufgrund von Produktivitätsverlusten ergeben können.
- 4. Analyse der Auswirkungen:** Bei dieser Methode werden die Auswirkungen des Produktivitätsverlusts auf das Gesamtprojektbudget und den Zeitplan abgeschätzt und die Kosten für etwaige Abhilfemaßnahmen ermittelt, die zum Ausgleich des Verlusts erforderlich sind.

Im Zuge der immer stärker werdenden Bedeutung für die im Nachtragsfall anzusetzenden „tatsächlich erforderlichen Kosten“ erscheint das grundlegende Misstrauen des AG bei der Forderung des AN nach der Kompensation der Mehrkosten aus AG induzierten Produktivitätsverlusten

nachvollziehbar. Die Berechnungsmethoden 1-4 beziehen sich größtenteils auf Schätzungen, die tatsächlich erforderlichen Kosten nicht unbedingt gleichkommen. Das Schätzen beginnt mitunter schon bei der Angebotskalkulation/Uralkulation, bei der die im Wettbewerb getroffenen Annahmen unter Umständen zu optimistische Ausprägungen der erreichbaren Produktivität enthalten. Die hypothetisch ungestörte Produktivität als Grundlage einer Berechnung von Mehrkosten nach jedweder Methode zu ermitteln, ist in diesem Zusammenhang weitestgehend unabdingbar, aber häufig nicht konkret ermittelbar, oder, da spekulative Teile der Urkalkulation und Preisgestaltung dann evident werden, vom AN häufig nicht erwünscht.

So bleibt noch eine weitere Methode, und zwar

- 5. Analyse der Grundursache:** Bei dieser Methode werden die Hauptursachen für den Produktivitätsverlust ermittelt und analysiert und die mit jeder Ursache verbundenen Kosten bestimmt, zum Beispiel die Kosten für Nacharbeit, zusätzliche Arbeitskräfte und die Miete von Geräten. Dieser Ansatz stellt insbesondere im Zusammenhang mit Stillständen infolge von Behinderungen oder gut abgrenzbaren Verschiebungen eine sinnvolle Vorgehensweise dar, ist aber für den Verlangsamungsfall weniger geeignet.

Das Produktivitätsverlust-Kosten-Vergütungs-dilemma

Somit ergibt sich das streitträchtige Dilemma dadurch, dass sich AG und AN zwar über das Vorliegen von Produktivitätsverlusten einig sein können, die Quantifizierung aber scheitert oder die Positionen zu weit auseinander liegen.

Eine prozessuale Auseinandersetzung über die Forderung von Mehrkosten aus Produktivitätsverlusten scheidet häufig schon an der notwendigen konkret Bauablauf bezogenen Darstellung der Ursachen für diese Art von zusätzlichen Kosten. Je nachdem von welcher Rechtsvorschrift ausgehend Mehrkosten aus Produktivitätsverlusten argumentiert werden (Behinderung, Annahmeverzug, zusätzliche Leistung etc.) ergeben sich umfangreiche Möglichkeiten, Zweifel an der Forderung zu formulieren. Die Prozesse in solchen Fällen sind dann nicht selten zeit- und kostenintensiv für beide Seiten mit unvorhersehbarem Ausgang.

Wie kann Projektfrieden geschaffen werden?

Neben der von Baurechtlern und Baubetrieblern sinnvoller Weise geforderten akribischen baubegleitenden Dokumentation des tatsächlichen Bauablaufs zur Schaffung einer „Single Source of Truth“ für die Aufbereitung des tatsächlichen Bauablaufs, ist die nachvollziehbare Auswertung der Folgen von Störungen bereits während des Bauens und die regelmäßige Kommunikation über die sich einstellenden Effekte ein Modus Vivendi, von dem AG und AN profitieren können. So kann das in Bauverträgen angestrebte partnerschaftliche Verhalten gelingen. Voraussetzung ist, dass ein AN einsieht, dass Produktivitätsverluste durch Fehlkalkulation oder Eigenverschulden entstehen können, und dass der AG nicht zuletzt im Budget berücksichtigt, dass seine unter Umständen notwendigen Eingriffe in den Bauablauf im Allgemeinen nicht nur direkte Mehrkosten sondern auch Sekundärfolgen mit sich bringen, die es zu vergüten gilt.

Nach Meinung des Verfassers liefert der Ansatz der US-amerikanischen Mechanical Contractors Association of America mit ihren „Factors Affecting Labor Productivity“ eine Grundlage zur Bemessung der Folgen von Produktivitätsminderungen die auch für Bauverträge im BGB/VOB Zusammenhang ein gangbarer Weg ist. Diese Faktoren liefern für die Berechnung der Folgen standardisierter Sachverhalte Faktoren, die auf die Produktionsmittel der jeweiligen Arbeits- oder Betriebsstunden angewendet werden, die in Folge einer Störung eine „Verlangsamung“ in der Leistungserbringung erfahren. Hier könnte beispielsweise die Vereinbarung über die Anwendung solcher Faktoren schon im Vertrag erfolgen und so eine einheitliche Grundlage zur Ermittlung der Folgekosten aus Produktivitätsminderungen geschaffen werden. Bedingung wäre ein gemeinschaftlich dokumentierter Bauablauf mit frühzeitiger Reaktion auf die sich ändernden Umstände sowie eine sich einstellende Kostentransparenz, um einen dauerhaften Projektfrieden zu gewährleisten. ←

ANZEIGE

ADVANT Beiten



KONFLIKT?

MIT DER RICHTIGEN STRATEGIE SICHERN WIR IHREN UNTERNEHMERISCHEN ERFOLG.

Konflikte gehören zum Wirtschaftsleben. Für jede Geschäftsbeziehung von Bedeutung ist daher die Fähigkeit, Chancen und Risiken einer Auseinandersetzung nach sachgerechten Kriterien zu beurteilen.

ADVANT BEITEN verfügt für diese oftmals sehr komplexen Fälle über die notwendigen erfahrenen Prozessanwälte. Wir beraten und vertreten Sie mit dem erforderlichen Fingerspitzengefühl bei der Konfliktvermeidung und -lösung in allen wirtschaftlichen Streitigkeiten: vor staatlichen Gerichten, in Schiedsverfahren, bei Mediationen oder behördlichen Ermittlungsverfahren, in Massenverfahren sowie im Rahmen interner Untersuchungen.

advant-beiten.com

Betriebs- schließungs- versicherungen und Corona- lockdowns

Zur Rechtsprechung des
Bundesgerichtshofs

Von Dr. Christoph Scheuing, Maître en droit (Paris 1)



Dr. Christoph Scheuing, Maître en droit (Paris 1)

SIEGMANNPartnerschaft Rechtsanwaltsgesellschaft mbB,
Karlsruhe
Rechtsanwalt

scheuing@siegmann-partnerschaft.de
www.siegmann-partnerschaft.de



Das Infektionsschutzgesetz enthält in den § 6, § 7 IfSG neben umfangreichen Katalogen auch Auffangtatbestände für nicht ausdrücklich genannte Krankheiten und Krankheitserreger.

Infolge der beiden großen Coronalockdowns vom Frühjahr 2020 sowie vom Herbst 2020 bis zum Frühjahr 2021 hat die Betriebsschließungsversicherung als ein bis dahin wenig beachteter Zweig der gewerblichen Versicherungen neue Bedeutung erlangt. Insbesondere für Betreiber von Hotels und Gaststätten stellte sich die Frage, ob ihnen für die staatlich angeordneten Schließungszeiträume Leistungen aus ihren Betriebsschließungsversicherungen zustanden. Wer die von Teilen der Politik und der Versicherungswirtschaft favorisierte „Bayerische Lösung“, ohne weitere Rechtsstreitigkeiten im Vergleichswege umgehend 15% der vereinbarten Versicherungssumme ausgezahlt zu bekommen, nicht akzeptieren wollte, musste auf eine höchstrichterliche Klärung dieser Frage länger warten.

Inzwischen hat der Bundesgerichtshof mit einer Entscheidung vom Januar 2022 (BGH, Urteil vom 26.01.2022 – IV ZR 144/21, BGHZ 232, 344) und einer weiteren vom Januar 2023 (BGH, Urteil vom 18.01.2023 – IV ZR 465/21) die klassische Juristenantwort gegeben: „Es kommt drauf an.“

Inhalt der Versicherungsbedingungen

Die in Betriebsschließungsversicherungen verwendeten Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) basieren auf – vor der Coronazeit ob ihrer geringen Relevanz nur stiefmütterlich gepflegten – Musterbedingungen des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV). Versichert ist danach das Risiko, dass die zuständige Behörde aufgrund des Infektionsschutzgesetzes (IfSG) beim Auftreten meldepflichtiger Krankheiten oder

Krankheitserreger den Betrieb schließt. Näher definiert werden diese meldepflichtigen Krankheiten und Krankheitserreger in den AVB auf unterschiedliche Weise.

In zahlreichen AVB („Katalog-AVB“) heißt es dazu:

„Meldepflichtige Krankheiten und Krankheitserreger im Sinne dieser Zusatzbedingungen sind die folgenden, im Infektionsschutzgesetz in den §§ 6 und 7 namentlich genannten Krankheiten und Krankheitserreger:“

Es folgen dann zwei lange Kataloge von Krankheiten und Krankheitserregern. In einer weiteren Klausel werden regelmäßig Prionenerkrankungen vom Versicherungsschutz ausgenommen.

Andere AVB („kataloglose AVB“) enthalten keine Kataloge von Krankheiten und Krankheitserregern und die zur Definition verwendete Klausel lautet lediglich:

„Meldepflichtige Krankheiten und Krankheitserreger im Sinne dieser Bedingungen sind die im Infektionsschutzgesetz in den §§ 6 und 7 namentlich genannten Krankheiten und Krankheitserreger, ausgenommen sind jedoch humane spongiforme Enzephalopathien nach § 6 (1) 1. d) IfSG.“

Inhalt des Infektionsschutzgesetzes

Das Infektionsschutzgesetz enthält in den § 6, § 7 IfSG neben umfangreichen Katalogen auch Auffangtatbestände für nicht ausdrücklich genannte Krankheiten und Krankheitserreger. Zudem kann bei einer epidemischen Lage das

Bundesgesundheitsministerium den Kreis meldepflichtiger Krankheiten und Krankheitserreger durch eine Rechtsverordnung nach § 15 IfSG erweitern. Mit einer solchen Rechtsverordnung wurden zum 01.02.2020 die Meldepflichten auf COVID-19 und auf SARS-CoV-2 ausgedehnt. Zum 23.05.2020 hat der Bundesgesetzgeber COVID-19 und SARS-CoV-2 in die Kataloge der § 6, § 7 IfSG aufgenommen.

Auslegung der Versicherungsbedingungen durch den Bundesgerichtshof

In seinen beiden Hauptentscheidungen zu Betriebsschließungsversicherungen hat der BGH zunächst wichtige Einzelfragen im Sinne der Versicherungsnehmer geklärt (kein Erfordernis einer betriebsinternen Gefahr; Irrelevanz der Rechtmäßigkeit der staatlichen Schließungsanordnung; weites Verständnis des Begriffs der Behörde und Erfassung von Betriebsschließungen aufgrund von Allgemeinverfügungen und Rechtsverordnungen). Zur zentralen Frage der Einbeziehung von COVID-19 und SARS-CoV-2 in den Versicherungsschutz hat der BGH zunächst bekräftigt, dass AVB so auszulegen sind, wie ein durchschnittlicher, um Verständnis bemühter Versicherungsnehmer sie bei verständiger Würdigung, aufmerkamer Durchsicht und unter Berücksichtigung des erkennbaren Sinnzusammenhangs versteht. Dabei kommt es auf die Verständnismöglichkeiten eines Versicherungsnehmers ohne versicherungsrechtliche Spezialkenntnisse und damit auch auf seine Interessen an. In erster Linie ist vom Bedingungswortlaut auszugehen. Der mit dem Bedingungswerk verfolgte Zweck und der Sinnzusammenhang der Klauseln sind zusätzlich zu

berücksichtigen, soweit sie für den Versicherungsnehmer erkennbar sind.

In Anwendung dieser Grundsätze hat der BGH angenommen, dass die in Katalog-AVB enthaltenen Kataloge von Krankheiten und Krankheitserregern abschließend seien. Der Verweis auf § 6, § 7 IfSG erläutere nur die Herkunft dieser Kataloge, führe aber zu keiner Erweiterung des Versicherungsschutzes über die Kataloginhalte hinaus. Auch Sinn und Zweck der Regelung geböten kein anderes Verständnis, zumal die Abdeckung auch erst künftig entstehender Krankheiten und Krankheitserreger dem Versicherer eine sachgerechte Prämienkalkulation unmöglich mache. AGB-rechtlich sei die Beschränkung des Versicherungsschutzes auf die ausdrücklich genannten Krankheiten und Krankheitserreger nicht zu beanstanden. Bei AVB mit Katalogen der versicherten Krankheiten und Krankheitserreger seien die Coronalockdowns daher nicht vom Versicherungsschutz umfasst.

Hingegen könne bei kataloglosen AVB der Verweis auf § 6, § 7 IfSG zwar einerseits als statischer Verweis auf den Inhalt jener Normen im Zeitpunkt des Abschlusses des Versicherungsvertrags verstanden werden. Andererseits könne die Klausel aber auch als dynamischer Verweis auf den im Zeitpunkt der Betriebsschließung maßgeblichen Gesetzesstand ausgelegt werden. Angesichts der fehlenden Eindeutigkeit habe nach der Unklarheitenregelung des § 305c Abs. 2 BGB die letztgenannte als für den Versicherungsnehmer günstigere Auslegungsmöglichkeit zu gelten. Der Verweis erfasse allerdings nur die im Gesetz namentlich genannten Krankheiten und Krankheitserreger, sodass weder die Auffangtatbestände jener Normen noch eine Rechtsverord-

nung nach § 15 IfSG zu einer Erweiterung des Versicherungsschutzes führen könnten. Bei kataloglosen AVB stelle folglich der vor Änderung der § 6, § 7 IfSG zum 23.05.2020 verordnete erste Coronalockdown keinen Versicherungsfall dar, wohl aber seien Betriebsschließungen im Rahmen des zweiten Coronalockdowns vom Versicherungsschutz umfasst.

Kritik der höchstrichterlichen Rechtsprechung

Diese höchstrichterliche Rechtsprechung mit ihrer restriktiven Auslegung von Katalog-AVB vermag nicht in vollem Umfang zu überzeugen. Zwar scheint der Wortlaut von Katalog-AVB auf den ersten Blick klar zu sein, auf den zweiten Blick erweisen sich indessen auch die Argumente für einen nicht abschließenden Charakter der AVB-Kataloge als durchaus gewichtig. So ist kaum nachzuvollziehen, weshalb in diesen AVB an späterer Stelle ein Ausschluss von Prionenerkrankungen formuliert wird, wenn der Umfang des Versicherungsschutzes ohnehin abschließend durch die zuvor dort enthaltenen Kataloge bestimmt sein sollte. Auch leuchtet es nicht recht ein, warum der auch in diese AVB aufgenommenen ausdrücklichen Bezugnahme auf die § 6, § 7 IfSG letztlich jede Relevanz aberkannt werden soll. Das vom BGH angeführte Preisargument, wonach eine Begrenzung des versicherten Risikos zu einer niedrigeren Prämienhöhe führe und daher auch im Interesse der Versicherungsnehmer liege, steht zudem in Widerspruch zu sonstigen AGB-rechtlichen Entscheidungen.

Nicht ganz konsistent sind weiterhin die höchstrichterlichen Ausführungen zur Kalkulierbarkeit des Risikos. Während der BGH in seiner Entscheidung vom Januar 2022 bei Übernahme der Haftung für den künftigen Inhalt der § 6, § 7 IfSG eine sachgerechte Prämienkalkulation als unmöglich erachtet hat, hat er im Januar 2023 auch die Annahme eines dynamischen Verweises auf den jeweiligen Inhalt der § 6, § 7 IfSG für berechtigt gehalten.

„Infolge der beiden großen Coronalockdowns vom Frühjahr 2020 sowie vom Herbst 2020 bis zum Frühjahr 2021 hat die Betriebsschließungsversicherung als ein bis dahin wenig beachteter Zweig der gewerblichen Versicherungen neue Bedeutung erlangt.“

Selbst wenn man mit dem BGH die Bejahung des abschließenden Charakters von AVB-Katalogen als vorzugswürdig ansehen wollte, ist die entscheidende Frage doch, ob auch bei Katalog-AVB die Annahme eines dynamischen Verweises auf den jeweiligen Inhalt der § 6, § 7 IfSG zumindest vertretbar ist. Sofern man diese Frage – was geboten erscheint – bejaht, greift zugunsten der Versicherungsnehmer die AGB-rechtliche Unklarheitenregelung des § 305c Abs. 2 BGB und hilfsweise die Transparenzschranke des § 307 Abs. 1 Satz 2 BGB. Vor dem Hintergrund, dass die Versiche-

rer ihrer Verantwortung für eine möglichst klare und verständliche Formulierung ihrer AVB ersichtlich nur unzureichend nachgekommen sind, wirkt es doch recht hart, wenn die höchstrichterliche Rechtsprechung durchschnittlichen, um Verständnis bemühten Betriebsschließungsversicherungsnehmern bei Katalog-AVB die Befugnis abspricht, auch diesen AVB einen dynamischen Verweis auf § 6, § 7 IfSG zu entnehmen.

Fazit

Ungeachtet der möglichen inhaltlichen Kritik daran ist es zu begrüßen, dass die Frage, ob Betriebsschließungsversicherungen bei den Coronalockdowns der letzten Jahre greifen, knapp drei Jahre nach dem ersten Coronalockdown im Sinne eines „Es kommt drauf an“ höchstrichterlich weitgehend geklärt ist: Waren die versicherten Krankheiten und Krankheitserreger in Katalog-AVB im Einzelnen aufgelistet, ist dies als abschließend zu verstehen und es ist keine Versicherungsleistung geschuldet. Ist hingegen in kataloglosen AVB für die versicherten Krankheiten und Krankheitserreger lediglich auf § 6, § 7 IfSG verwiesen worden, stellt dies einen dynamischen Verweis dar, sodass coronabedingte Betriebsschließungen nach dem 23.05.2020 vom Versicherungsschutz umfasst sind.

Je nach konkretem Inhalt der AVB wäre es für die Versicherungsnehmer sinnvoller gewesen, auf die „Bayerische Lösung“ einzugehen und 15% der Versicherungssumme zu erhalten. Wie stets bei Vergleichen angesichts noch ungeklärter Rechtslage gilt hier die weitere Binsenweisheit: „Hinterher ist man schlauer.“ ←

Frankfurter Allgemeine
Konferenzen

Steuerkonferenz
der deutschen
Wirtschaft

vorm. HAARMANN Steuerkonferenz

27.–28.4.2023
Hotel Adlon Kempinski, Berlin

Sprecher:innen u.a.:



Prof. Dr. Clemens Fuest
Präsident
ifo-Institut,
München



Prof. Dr. Johanna Hey
Universität zu Köln,
Köln



Prof. Dr. Markus Jäger
Vors. Richter am
Bundesgerichtshof,
Leipzig



Dr. Achim Pross
OECD, Paris,
Frankreich



Prof. Dr. Dr. h.c. Wolfgang Schön
Max-Planck-Institut
für Steuerrecht
und öffentliche
Finanzen,
München



Dr. Monika Winnemann
Bundesverband
der deutschen
Industrie (BDI),
Berlin



Veranstalter:



Ein Unternehmen der FAZ-Gruppe

Bundesverband der Steuerverantwortlichen in Unternehmen e.V.

Steuerinstitut der deutschen Wirtschaft e.V.

In Kooperation mit:



Medienpartner:




Fachliche Leitung:



Prof. Dr. Wilhelm Haarmann

Anmeldung und weitere Informationen unter:
www.faz-konferenzen.de/steuerkonferenz-der-deutschen-wirtschaft

22

Die Verbandsklage kommt

BMJ veröffentlicht Referentenentwurf

Von Dr. Katharina Klenk-Wernitzki und Daniel Latta



Katharina Klenk-Wernitzki

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln
Rechtsanwältin, Regionalwissenschaftlerin Ostasien (China),
Partnerin, Complex Disputes

katharina.klenk@luther-lawfirm.com
www.luther-lawfirm.com



Daniel Latta

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft, Berlin
Rechtsanwalt, Wirtschaftsjurist (Universität Bayreuth),
Partner

daniel.latta@luther-lawfirm.com
www.luther-lawfirm.com



Durch das Verbraucherrecht durchsetzungsgesetz soll nun in Form der sogenannten Abhilfeklage eine kollektive Leistungsklage eingeführt werden, mit der ein Unternehmer zu einer Leistung verurteilt werden kann.

Mit einiger Verzögerung hat das Bundesministerium der Justiz am 16.02.2023 den mit Spannung erwarteten Referentenentwurf des Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2020/1828 über Verbandsklagen zum Schutz der Kollektivinteressen der Verbraucher und zur Aufhebung der Richtlinie 2009/22/EG (Verbandsklagenrichtlinienumsetzungsgesetz, VRUG; „Referentenentwurf“) veröffentlicht.

Zentraler Teil des Referentenentwurfs ist das geplante Gesetz zur gebündelten Durchsetzung von Verbraucherrechten (Verbraucherrecht durchsetzungsgesetz, VDuG), mit dem die bereits bestehenden Instrumente des kollektiven Rechtsschutzes erweitert und erstmals eine kollektive Leistungsklage in das deutsche Recht eingeführt werden. Zudem werden die Regelungen der Zivilprozessordnung über die bereits bekannte Musterfeststellungsklage in das VDuG integriert.

Daneben sieht der Referentenentwurf Änderungen von Vorschriften etwa des Bürgerlichen Gesetzbuchs, der Zivilprozessordnung und dem Unterlassungsklagegesetz vor.

Der Referentenentwurf enthält eine Fülle von offenen und rechtspolitisch umstrittenen Fragen. Nachfolgend geben wir einen Überblick über einige zentrale Aspekte des Entwurfs.

Die Abhilfeklage als neue Form der Verbandsklage

Als Instrumente des kollektiven Rechtsschutzes standen in Deutschland bislang Verfahren nach dem Kapitalanleger-Musterverfahrensgesetz (KapMuG), nach dem Unterlassungsklagegesetz sowie die Musterfeststellungsklage zur Verfügung. Eine kollektive Leistungsklage hingegen war dem deutschen Recht fremd. Durch das VDuG soll nun in Form der sogenannten Abhilfeklage, die vor dem örtlich zuständigen Oberlandesgericht zu erheben ist, eine solche kollektive Leistungsklage eingeführt werden, mit der ein Unternehmer zu einer Leistung verurteilt werden kann. Als Leistung, die begehrt werden kann, kommt nicht nur die Zahlung eines Geldbetrags (zum Beispiel Schadensersatz- oder Rückerstattungsansprüche), sondern etwa auch die Nachbesserung oder eine Ersatzlieferung in Betracht.

Weiterer Anwendungsbereich: Bürgerliche Rechtsstreitigkeiten

Der Referentenentwurf sieht im Vergleich zu den Vorgaben der Richtlinie (EU) 2020/1828 über Verbandsklagen zum

Schutz der Kollektivinteressen der Verbraucher und zur Aufhebung der Richtlinie 2009/22/EG („Verbandsklagen-Richtlinie“) einen merklich erweiterten Anwendungsbereich von Verbandsklagen vor. Während nach den Vorgaben der Verbandsklagen-Richtlinie der Anwendungsbereich auf Verstöße gegen enumerativ aufgeführte Rechtsakte, etwa aus dem allgemeinen Verbraucherrecht, den Bereichen Datenschutz, Finanzdienstleistungen, Reiseverkehr und Tourismus sowie Energie und Telekommunikation beschränkt war, erstreckt sich der Anwendungsbereich einer Abhilfeklage nach dem Referentenentwurf auf sämtliche bürgerliche Rechtsstreitigkeiten. Damit können auch Kartellschadensersatzansprüche oder deliktische Ansprüche im Wege der Abhilfeklage gegen betroffene Unternehmen geltend gemacht werden.

„Eine Prozessfinanzierung von Abhilfe- und Musterfeststellungsklagen durch Dritte ist nach dem Referentenentwurf grundsätzlich möglich.“

Nach dem Wortlaut des Referentenentwurfs fallen auch Ansprüche wegen fehlerhafter Kapitalmarktinformationen in den Anwendungsbereich des VDuG und können damit Gegenstand einer Abhilfeklage sein. Für die betroffenen Unternehmen droht damit das Risiko, parallel sowohl mit einer kollektiven Leistungsklage als auch mit einem Verfahren nach dem Kapitalanleger-Musterverfahrensgesetz (KapMuG), das noch bis zum 31.12.2023 in Kraft ist, konfrontiert zu werden. Es überrascht daher nicht, dass in den

bislang veröffentlichten Stellungnahmen das unklare Verhältnis zwischen Abhilfeklage und Verfahren nach dem KapMuG kritisiert und für den weiteren Fortgang des Gesetzgebungsverfahrens eine Klarstellung gefordert wird.

Klageberechtigte Stellen

Hinsichtlich der Klagebefugnis ist der Referentenentwurf indes strenger als die Vorgaben der Richtlinien. Nach § 2 Abs. 1 VDuG-E sind sowohl für inländische als auch für grenzüberschreitende Verbandsklagen nur solche qualifizierte Verbraucherverbände klagebefugt, die bestimmte, kumulativ zu erfüllende Voraussetzungen erfüllen: Sie müssen

- Mitglieder mindestens zehn Verbände, die im gleichen Aufgabengebiet tätig sind, oder mindestens 350 natürliche Personen haben, die mindestens vier Jahre in der Liste nach § 4 des Unterlassungsklagegesetzes eingetragen sind,
- in Erfüllung ihrer satzungsmäßigen Aufgaben, Verbraucherinteressen weitgehend durch nicht gewerbsmäßige, aufklärende oder beratende Tätigkeiten wahrnehmen,
- Verbandsklagen nicht zum Zwecke der Gewinnerzielung erheben und
- nicht mehr als 5% ihrer finanziellen Mittel durch Zuwendungen von Unternehmen beziehen.

Damit werden die bislang für die Musterfeststellungsklage geltenden Anforderungen auch auf die Abhilfeklage über-

tragen. Ad-hoc gegründete Verbraucherverbände sind damit nicht klagebefugt.

Zudem können auch qualifizierte Einrichtungen aus anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Union, die in einem bestimmten Verzeichnis eingetragen sind, Verbandsklagen erheben. Allerdings müssen sie gemäß den Vorgaben der Richtlinie (vgl. Art. 4 Abs. 3 lit. a)) ebenfalls mindestens zwölf Monate zum Schutz von Verbraucherinteressen öffentlich tätig gewesen sein.

Gleichartigkeit der Ansprüche

Eine Abhilfeklage soll nach § 15 Abs. 1 VDuG-E nur dann zulässig sein, wenn die von der Klage betroffenen Ansprüche „gleichartig“ sind. Dies soll dann der Fall sein, wenn (1) die Ansprüche auf demselben Sachverhalt oder auf einer Reihe vergleichbarer Sachverhalte beruhen und (2) für sie die gleichen Tatsachen- und Rechtsfragen entscheidungserheblich sind (vgl. § 15 Abs. 1 Satz 2 VDuG-E).

Im Gerichtsalltag wird aller Voraussicht nach über das für den Anwendungsbereich der Abhilfeklage zentrale Kriterium der Gleichartigkeit der Ansprüche erheblich gestritten werden. Es bleibt abzuwarten, wie die Gerichte dieses Kriterium auslegen werden. Nach der Begründung des Referentenentwurfs ist ein Grad von Ähnlichkeit der Ansprüche erforderlich, der eine schablonenhafte Prüfung der Anspruchsvoraussetzungen in tatsächlicher und rechtlicher Hinsicht durch das Gericht zulässt und ihm keine individuell abweichende Einzelfallprüfung abverlangt. Durch die Gleichartigkeit der Ansprüche soll dem Gericht ermöglicht werden, einheitlich zu bestimm-

men, welche Beweise die Verbraucher zum Nachweis ihrer Anspruchsberechtigung zu erbringen haben. Paradigmatisch sind etwa Ansprüche von Verbrauchern bei annullierten Flügen. Bei Ansprüchen, die sich der Höhe nach unterscheiden, soll es erforderlich sein, dass die Forderungshöhe sich anhand derselben Formel berechnen lässt. Der Referentenentwurf hat insoweit Rückforderungsansprüche gegen Kreditinstitute aufgrund unwirksamer Vertragsbedingungen im Blick.

Opt-In Modell

Ebenso wie bei der Musterfeststellungsklage sieht der Referentenentwurf hinsichtlich der Teilnahme der Verbraucher an einer Verbandsklage das sog. Opt-In Modell vor. Vermeintlich betroffene Verbraucher werden also nicht automatisch Teil der Verbandsklage, sondern müssen die Ansprüche oder Rechtsverhältnisse, die Gegenstand einer Verbandsklage sind, zur Eintragung in das Verbandsklageregister anmelden (§ 46 VDuG-E). Die Anmeldung hat dabei bis zum Ablauf des Tages vor Beginn des ersten Termins zu erfolgen.

Indes können nicht nur Verbraucher ihre Ansprüche oder Rechtsverhältnisse zur Eintragung in das Verbandsklageregister anmelden, sondern nunmehr auch Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von bis zu 10 Millionen Euro. Solche Unternehmen werden gemäß § 1 Abs. 2 VDuG-E „für die Zwecke dieses Gesetzes [...] Verbrauchern gleichgestellt“. Auch insoweit geht der Referentenentwurf über die Vorgaben der Richtlinie hinaus, die den Anwendungsbereich auf Verbraucher beschränkte. Da der Referentenentwurf zudem nicht zwischen eigenen und abgetretenen Ansprüchen unterscheidet, sehen viele diese Er-

weiterung des Anwendungsbereichs kritisch und befürchten Umgehungsmöglichkeiten etwa durch Ausgliederungen oder durch Abtretungen von Ansprüchen an solch kleine Unternehmen. Es bleibt abzuwarten, ob und in welchem Umfang Gerichte solche Umgehungsmöglichkeiten zulassen. In der Begründung des Referentenentwurfs wird diese Thematik nicht näher behandelt.

Rechtspolitisch umstritten ist zudem, bis zu welchem Zeitpunkt Ansprüche zum Verbandsklageregister angemeldet werden können. Zum Teil wird gefordert, dass eine Anmeldung auch noch nach Vergleichsschluss oder nach Erlass eines sogenannten Abhilfegrundurteils erfolgen können soll. Diese Diskussion wird auch noch innerhalb der Bundesregierung geführt; sie wird sicher auch während der nun anstehenden parlamentarischen Beratungen weitergeführt werden.

Quorum

Anders als nach bisherigem Recht in Bezug auf die Musterfeststellungsklage (vgl. § 606 Abs. 3 Nr. 3 ZPO) ist nach dem Referentenentwurf für die Zulässigkeit einer Verbandsklage nicht mehr erforderlich, dass ein Quorum von mindestens 50 Verbrauchern ihre Ansprüche oder ihr Rechtsverhältnis zur Eintragung in ein Klageregister eingetragen hat. Stattdessen soll eine Verbandsklage bereits dann zulässig sein, wenn glaubhaft gemacht wird, dass von dieser mindestens 50 Verbraucher betroffen sind. Die entsprechende Glaubhaftmachung hat bereits in der Klageschrift zu erfolgen (vgl. § 5 VDuG-E), damit die Klage nicht als unzulässig abgewiesen wird.

Prozessfinanzierung durch Dritte

Eine Prozessfinanzierung von Abhilfe- und Musterfeststellungsklagen durch Dritte ist nach dem Referentenentwurf grundsätzlich möglich. Dieser sieht freilich besondere Zulässigkeitsvoraussetzungen vor, mit denen insbesondere die Vorgaben von Art. 10 der Verbandsklagen-Richtlinie umgesetzt und sichergestellt werden soll, dass Interessenkonflikte vermieden werden und der Schutz der Interessen der Verbraucher nicht aus dem Fokus gerät, wenn die Abhilfeklage von dritter Seite finanziert wird.

So ist gemäß § 4 Abs. 2 VDuG-E eine Verbandsklage dann unzulässig, wenn sie von einem Dritten finanziert wird, der (1) ein Wettbewerber des verklagten Unternehmers ist oder (2) von dem verklagten Unternehmer abhängig ist oder (3) von dem zu erwarten ist, dass er die Prozessführung der klageberechtigten Stelle, einschließlich Entscheidungen über Vergleiche, zu Lasten der Verbraucher beeinflussen wird. Sofern das Gericht wegen der Finanzierung der Verbandsklage durch einen Dritten Zweifel an der Zulässigkeit der Verbandsklage hat, so kann das Gericht von der klagenden Stelle verlangen, dass sie die Herkunft der Mittel, mit der die Klage finanziert wird, und eine mit finanzierenden Dritten getroffene Vereinbarung offenlegt.

Offenlegung von Beweismitteln

Der Referentenentwurf enthält im Vergleich zu den bislang geltenden Vorschriften der ZPO keine erweiterten Offenlegungspflichten. Wie bisher auch kann das Gericht die Vorlage von Urkunden oder sonstigen Unterlagen (§ 142 ZPO),

von Akten (§ 143 ZPO) oder von sonstigen Gegenständen (§ 144 ZPO) anordnen.

Eine fehlende Vorlage von Beweismitteln soll aber nach dem Entwurf nicht nur, wie im deutschen Zivilprozess üblich, die Folgen aus dem Beibringungsgrundsatz nach sich ziehen, wonach die fehlende Vorlage zu Lasten der vorlagepflichtigen Partei und ihrer Erfolgsaussichten gewertet wird. Stattdessen ist die Nichtvorlage im Falle einer Verbandsklage durch Androhung und Festsetzung eines Ordnungsgelds von bis zu 250.000 Euro sanktionsbewehrt. Ein solches Ordnungsgeld kann auch mehrfach verhängt werden, wenn eine Partei ihrer gerichtlich angeordneten Vorlagepflicht nicht nachkommt.

Die Phasen der Abhilfeklage

Die Abhilfeklage lässt sich in insgesamt drei Phasen unterteilen:

- **Abhilfegrundurteil:** Das zuständige OLG erlässt ein Abhilfegrundurteil, wenn es die Abhilfeklage dem Grunde nach für gerechtfertigt hält. Anderenfalls weist es die Abhilfeklage ab. Das Urteil kann mit der Revision angefochten werden.
- **Vergleichsphase:** Nach Verkündung des Abhilfegrundurteils schließt sich die Vergleichsphase an, in der die Parteien durch das Gericht aufgefordert werden sollen, einen schriftlichen Vergleichsvorschlag zu unterbreiten.

- **Abhilfeendurteil:** Wird das Verfahren nicht durch einen wirksamen Vergleich beendet und ist das Abhilfegrundurteil rechtskräftig, setzt das Gericht das Abhilfeverfahren fort und erlässt ein Abhilfeendurteil, gegen das ebenfalls die Revision zulässig ist. In dem Abhilfeendurteil kann das Unternehmen zur Zahlung eines kollektiven Gesamtbetrags zu Händen eines Sachwalters verurteilt werden. Die Höhe des Gesamtbetrags kann vom Gericht unter Würdigung aller Umstände nach freier Überzeugung bestimmt werden; eine Schätzung des Zahlungsbetrags ist in entsprechender Anwendung von § 287 ZPO möglich.

Das Umsetzungsverfahren

Dem Abhilfeendurteil schließt sich das Umsetzungsverfahren an, das im Abhilfeendurteil anzuordnen ist. Die Umsetzung erfolgt dabei im Wesentlichen durch einen vom Gericht bestellten Sachwalter. Dieser hat etwa einen Umsetzungs fonds zu errichten, in dem der vom Gericht ausgeurteilte kollektive Gesamtbetrag einzuzahlen ist.

Der Sachwalter hat ferner die Aufgabe, die jeweilige Anspruchsberechtigung der einzelnen, am Umsetzungsverfahren teilnehmenden Verbraucher zu prüfen. Das ist vor dem Hintergrund, dass die Entscheidungen des Sachwalters von den Parteien nicht angefochten werden können, nicht unproblematisch. Hinzu kommt, dass während des Umsetzungsverfahrens die Unternehmen keine Einwendungen gegen den zur Eintragung in das Verbandsklageregister angemeldeten Anspruch geltend machen können. Sie werden insoweit auf eine gegen den Verbraucher zu richtende Individualklage verwiesen (§ 40 Abs. 1 VDuG-E). Auch Verbraucher können bei einer Ablehnung durch den Sachwalter eine

Individualklage gegen das Unternehmen erheben, sodass Aufwand und Prozessrisiken auszufern drohen.

„Anders als nach bisherigem Recht in Bezug auf die Musterfeststellungsklage ist nach dem Referentenentwurf für die Zulässigkeit einer Verbandsklage nicht mehr erforderlich, dass ein Quorum von mindestens 50 Verbrauchern ihre Ansprüche oder ihr Rechtsverhältnis zur Eintragung in ein Klageregister eingetragen hat.“

Der Referentenentwurf stellt indes keine besonderen Anforderungen an die Person des Sachwalters. Er spricht vielmehr nur davon, dass zum Sachwalter eine geeignete und von den Parteien unabhängige Person zu bestellen ist. Nach der Begründung kommen als Sachwalter insbesondere Rechtsanwälte, Steuerberater, Betriebswirte, Insolvenzverwalter oder Wirtschaftsprüfer in Betracht.

Der Sachwalter untersteht der Aufsicht des Gerichts. Es kann seine Entscheidungen aber nicht aufheben. Das Gericht hat lediglich die Möglichkeit, ein Zwangsgeld gegen den Sachwalter festzusetzen, sofern er seinen Pflichten nicht nachkommt; zudem kann das Gericht den Sachwalter aus wichtigem Grund entlassen. Ein Regelbeispiel, wann ein

wichtiger Grund vorliegt, enthält der Referentenentwurf allerdings nicht.

Verjährung

Nach § 204a Abs. 1 Nr. 3 und 4 BGB-Ref-E hemmt die Erhebung einer Musterfeststellungsklage beziehungsweise einer Abhilfeklage die Verjährung für Ansprüche, die Gegenstand der Verbandsklage sind, wenn die Verbraucher ihren jeweiligen Anspruch zum Verbandsklageregister anmelden.

Dem Wortlaut nach ist § 204a Abs. 1 BGB-Ref-E auf Ansprüche von Verbrauchern beschränkt. Allerdings soll nach dem in der Begründung zum Referentenentwurf zum Ausdruck gekommenen Willen die Verjährungshemmung indes auch für kleine Unternehmen im Sinne des § 1 Abs. 2 VDuG-E gelten, so dass die Norm entsprechend erweiternd ausgelegt werden dürfte.

Dem Wortlaut von § 204a Abs. 1 BGB-Ref-E lässt sich ebenfalls nicht klar entnehmen, ob eine Verjährungshemmung auch für solche Ansprüche eintritt, die zwar noch nicht bei Erhebung der Verbandsklage durch eine klageberechtigte Stelle, aber zum Zeitpunkt der Anmeldung des Anspruchs in das Verbandsklageregister an sich bereits verjährt wären. Diese Frage stellte sich auch bei der Musterfeststellungsklage und ist vom Bundesgerichtshof dahingehend entschieden, dass es allein auf die Erhebung der Musterfeststellungsklage ankommt. Die Anspruchsanmeldung zum Klageregister kann auch später erfolgen. Es ist daher zu erwarten, dass die Gerichte dem auch für die Abhilfeklage folgen werden, sofern sich in den nun anstehenden parlamentarischen Be-

ratungen kein gegenteiliger Wille des Gesetzgebers ermitteln lässt.

Ausblick

Nach den Vorgaben der Richtlinie muss die Erhebung einer Verbandsklage spätestens ab dem 25.06.2023 möglich sein. Es ist daher sehr bedauerlich, dass sich die Bundesregierung über zentrale rechtspolitische Weichenstellungen noch immer nicht hat verständigen können. Es bleibt abzuwarten, welche Änderungen am Referentenentwurf die nun anstehenden parlamentarischen Beratungen ergeben. Zeit für eine intensive Debatte bleibt freilich nicht. Die Unternehmen werden sich daher auf ein Gesetz mit vielen offenen Fragen und auf neue Herausforderungen einzustellen haben. ←

Dem Fachbeirat von „DisputeResolution“ gehören 20 namhafte nationale und internationale Persönlichkeiten sowie Unternehmensjuristen aus den wichtigen Branchen der deutschen Wirtschaft an. Sie unterstützen „DisputeResolution“ publizistisch und tragen so zum Erfolg dieses Online-Magazins bei.



**Prof. Dr. Dr. h.c.
Carl Baudenbacher**

EFTA Gerichtshof,
Luxemburg, Institute of
European and International
Business Law, St. Gallen
Ex-Präsident (EFTA),
Professor (IE&IB)

carl.baudenbacher@unisg.ch



**Dr. Christoph G.
Benedict**

Watson Farley & Williams LLP,
Düsseldorf
Rechtsanwalt & Solicitor
(England & Wales)

chben@me.com



Florian Cahn

Framatome GmbH,
Nürnberg
Legal Patents & Insurance
General Counsel

florian.cahn@framatome.com



Dr. iur. Meike Fabian

Nordex SE,
Hamburg
Counsel/Rechtsanwältin
Legal Department

mfabian2@nordex-online.com



**Alexander Foerster,
M.C.L.**

AdvokatFoerster AB,
Stockholm

alexander@advokatfoerster.com



Dr. Ralph Greb, LL.M.

LEONI Bordnetz-Systeme
GmbH, Kitzingen
Head of Legal Group
Automotive (Syndikusrechts
anwalt), Corporate Legal)

ralph.greb@leoni.com



Dr. Ulrich Hagel

Bombardier Transportation
GmbH, Berlin
Senior Expert Dispute
Resolution

ulrich.hagel@de.transport.bombardier.com



**Hans David Hahn, LL.M.
(Kent)**

AREVA GmbH,
Buckenhof
Head of Legal, Compliance
& Insurance OGL

hans.hahn@areva.com



**Dr. Clemens-August
Heusch**

Nokia,
München
VP, Head of Global Litigation
and Disputes

clemens.heusch@nokia.com



Dr. Jürgen Klowitz

Ratingen
Rechtsanwalt und
Mediator

j.klowitz@hotmail.de



**Jan Heiko Köhlbrandt,
LL.M.**

Archer Daniels Midland Co.,
Hamburg
Senior Legal Counsel
Germany

janheiko.koehlbrandt@adm.com



Dan-Alexander Levien

Audi Electronics
Venture GmbH,
Gaimersheim
Rechtsanwalt/Mediator Leiter
Rechtsservice

dan-alexander.levien@audi.de



Dr. Tilman Makatsch

Deutsche Bahn AG,
Berlin
Head of Competition
Litigation

tilman.makatsch@deutschebahn.com



James Menz, J.D.

rothorn legal, Zürich
Rechtsanwalt, Partner



**Dr. Miriam Nabinger,
LL.M.**

Fresenius Medical Care AG
& Co. KGaA, Bad Homburg
Rechtsanwältin/
Senior Legal Counsel

miriam.nabinger@fmc-ag.com



Greg Schuetz

The Linde Group,
New Jersey
Head of Global Litigation
and Dispute Resolution

greg.schuetz@linde.com



Dr. Anke Sessler

Skadden,
Frankfurt am Main
Rechtsanwältin,
Partnerin



**Almuth Vorndran,
LL.M. (London)**

EON.SE, London
Legal Counsel/
Syndikusrechtsanwältin

almuth.vorndran@eon.com



**Prof. Dr.
Matthias Weller**

Rechts- und Staats-
wissenschaftliche Fakultät
Rechtswissenschaft,
Bonn

sekretariat.weller@jura.uni-bonn.de



Marius Welling

Rechtsanwalt, Mainz



**Dr. André Depping,
M.L.E.**

ADVANT BEITEN
Ganghoferstraße 33
80339 München
Telefon: (089) 350 65-13 31

andre.depping@advant-beiten.com

www.advant-beiten.com



Thomas Northoff

CLASSREACTION
Rechtsanwalts GmbH
Rosenheimer Platz 4
81669 München
Telefon: (089) 290 36-85 66

tnorthoff@classreaction.com

www.classreaction.com



Bettina Knoetzl

KNOETZL
Herrngasse 1
A-1010 Wien
Telefon: (+43) 134 34 00 02 00

bettina.knoetzl@knoetzl.com

www.knoetzl.com



Dr. Katharina Kolb

Lieff Cabraser Heimann &
Bernstein, LLP
Frauenplatz 2
80331 München
Telefon: (089) 25 55-23 61

kkolb@lchb.com

munich.lieffcabraser.com



Dr. Stephan Bausch

Luther Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH
Anna-Schneider-Steig 22
(Rheinauhafen)
50678 Köln
Telefon: (02 21) 993 72
57 82

stephan.bausch@luther-lawfirm.com

www.luther-lawfirm.com



Dr. Michael Hammes

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Friedrich-Ebert-Anlage 35-37
60327 Frankfurt am Main
Telefon: (069) 95 85-59 42

michael.hammes@de.pwc.com

www.pwc.de



Thomas Claus Ludwig, LL.M.

SIEGMANNPartnerschaft
Rechtsanwaltsgesellschaft mbB
Rechtsanwalt, Partner
Hübschstraße 21
76135 Karlsruhe
Telefon: (07 21) 57 04 38-0

ludwig@siegmann-partnerschaft.de

www.siegmann-partnerschaft.de



**Prof. Dr. Matthias
Siegmann**

Rechtsanwalt beim BGH
Hübschstraße 21
76135 Karlsruhe
Telefon: (07 21) 57 04 38 10

bgh@forensik-boutique.de

www.forensik-boutique.de



Guido Althaus

Accuracy Deutschland GmbH
Neue Mainzer Str. 46-50
60311 Frankfurt am Main
Telefon: (069) 977 88-73 30

guido.althaus@accuracy.com

www.accuracy.com



Dina Komor

OMNI BRIDGEWAY
Gereonstr. 43-65
50670 Köln
Telefon: (0221) 80 11 55-24

dkomor@omniBridgeway.com

www.omnibridgeway.com



**Dr. Hans-Uwe
Neuenhahn**

EUCON
Europäisches Institut für
Conflict Management e.V.
Brienner Straße 9
80333 München
Telefon: (089) 57 95 18 34

info@eucon-institut.de

www.eucon-institut.de



Dr. Jürgen Klowait

Round Table Mediation und
Konfliktmanagement der
deutschen Wirtschaft
Kieselei 12
40883 Ratingen
Telefon: (021) 027 32-78 07

j.klowait@hotmail.de

Strategische Partner

ADVANT Beiten

CLASSREACTION

KNOETZL

**Lieff
Cabraser
Heimann &
Bernstein**
Attorneys at Law

Luther.



Rechtsanwalt beim BGH
Prof. Dr. Matthias Siegmann

Kooperationspartner



DIS



„Strategische Partner“ und „Kooperationspartner“

Die Strategischen Partner von „DisputeResolution“ sind führende Anwaltssozialitäten; die Kooperationspartner von „DisputeResolution“ sind anerkannte wissenschaftliche Organisationen oder Unternehmen mit inhaltlichen Bezügen zum Rechtsmarkt. Alle Strategischen Partner und Kooperationspartner respektieren ohne Einschränkung die Unabhängigkeit der Redaktion, die sie fachlich und mit ihren Netzwerken unterstützen. Sie tragen damit zum Erfolg von „DisputeResolution“ bei.

Impressum

Herausgeber: Prof. Dr. Thomas Wegerich

Redaktion: Thomas Wegerich (tw, V.i.S.d.P.), Michael Dörfler, Karin Gangl, Mareike Theisen

Verlag:

F.A.Z. BUSINESS MEDIA GmbH –
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe
Geschäftsführung: Dominik Heyer, Hannes Ludwig
Pariser Straße 1, 60486 Frankfurt am Main
HRB Nr. 53454, Amtsgericht Frankfurt am Main

German Law Publishers Verleger:

Prof. Dr. Thomas Wegerich
Stalburgstraße 8, 60318 Frankfurt am Main
Telefon: (069) 95 64 95 59
E-Mail: redaktion@deutscheranwaltspiegel.de

Internet: www.disputeresolution-magazin.de

Jahresabonnement:

Bezug kostenlos, Erscheinungsweise: 4-mal pro Jahr

Projektmanagement:

Karin Gangl
Telefon: (069) 75 91-22 17

Layout: Mi Young Youn

Strategische Partner: ADVANT Beiten; CLASSREACTION; Knoetzl; Luther Rechtsanwaltsgesellschaft; PricewaterhouseCoopers; Rechtsanwalt beim BGH Dr. Matthias Siegmann

Kooperationspartner: Accuracy; Bucerus Center on the Legal Profession; Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. (DIS); eucon; OMNI BRIDGEWAY; RTMKM

Haftungsausschluss: Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts von „DisputeResolution“ übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.

Genderhinweis: Wir streben an, gut lesbare Texte zu veröffentlichen und in unseren Texten alle Geschlechter abzubilden. Das kann durch Nennung des generischen Maskulinums, Nennung beider Formen („Unternehmerinnen und Unternehmer“ bzw. „Unternehmer/-innen“) oder die Nutzung von neutralen Formulierungen („Studierende“) geschehen. Bei allen Formen sind selbstverständlich immer alle Geschlechtergruppen gemeint – ohne jede Einschränkung. Von sprachlichen Sonderformen und -zeichen sehen wir ab.

Eine Gemeinschaftspublikation von:

