



1034 *recht* **AKTUELL**

AKTUELLE JURISTISCHE INFORMATIONEN VON LOSCHELDER RECHTSANWÄLTE

- 2** DER INSOLVENTE GEWERBEMIETER
- 3** BUNDESARBEITSGERICHT ZUR ANRECHNUNG VON ZULAGEN AUF KOMMENDE TARIFERHÖHUNGEN
- 4** ÄNDERUNG DER MATERIALPREISE – Z.B. STEIGENDE STAHLPREISE
- 5** VERTRAGLICHE ABWEICHUNGEN VON DER VOB/B
- 6** GEOGRAPHISCHE HERKUNFTSANGABEN – EIN KARTELLRECHTLICHER UND BEIHILFE-RECHTLICHER FREIRAUM
- 7** FACHBEREICH:
GESELLSCHAFTSRECHT

DER INSOLVENTE GEWERBEMIETER

Gegenüber dem säumigen weil finanzschwachen Mieter greift zumal in Zeiten großer Leerstände kein Vermieter gerne schnell zur Kündigung. Man hofft auf eine Erholung des Mieters. Dabei möchte der Vermieter natürlich verhindern, das Mietobjekt einem insolventen Mieter zur Verfügung stellen zu müssen. Oft ermöglichen Gewerbemietverträge daher dem Vermieter die Kündigung des Mietvertrages aus wichtigem Grund bei Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Mieters. Solche Klauseln sind unwirksam. Gem. § 112 Insolvenzordnung (InsO) gilt eine Kündigungssperre wegen bis dahin eingetretenen Verzugs mit der Miete bzw. Verschlechterung der Vermögensverhältnisse des Schuldners. § 119 InsO verbietet hiervon abweichende Vereinbarungen. Auslöser ist der Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Mit diesem, über den der Vermieter nicht automatisch informiert wird, hat der Vermieter das Heft des Handelns also nicht mehr in der Hand.

Die harschen Folgen für den Vermieter dienen dem vorrangigen Interesse der Sanierung des insolventen Unternehmens. Das Mietobjekt soll für die Fortführung der Geschäfte erhalten bleiben. Dieses Ziel würde unterlaufen, wenn der Geschäftsbetrieb z.B. durch Entzug des Mietobjektes behindert würde. Den Ausgleich für das erhöhte Risiko des Vermieters sieht der Gesetzgeber in § 55 InsO, demnach Miete Masseverbindlichkeit sein kann, die in der Insolvenz vorrangig zu bedienen ist. Dies gibt dem Vermieter aber nur teilweise Entlastung.

Wird das Insolvenzverfahren tatsächlich eröffnet, kann der Insolvenzverwalter gem. § 109 Abs.1 InsO gewerblich genutzte Räume gesetzlich, also bis zum 3. Werktag eines Kalendervierteljahres zum Ablauf des nächsten Kalendervierteljahres kündigen

(§ 580a Abs. 2 BGB). Je nach Kündigungszeitpunkt beträgt die Frist also zwischen 6 und fast 9 Monaten.

Während dieser Zeit wird die Miete als Masseverbindlichkeit bevorzugt bedient. Dies hilft allerdings nur, solange auch tatsächlich genug Masse zur Verfügung bleibt. Zeigt der Insolvenzverwalter Masseunzulänglichkeit an, werden auch alle Massegläubiger nur mit einer Quote bedient.

Bis zur Entscheidung über die Eröffnung des Verfahrens vergehen aber in der Regel etliche Monate. Gem. § 55 Abs.2 InsO kann zwar grundsätzlich auch während dieser Zeit (Eröffnungsverfahren) Miete Masseverbindlichkeit werden. Dies setzt vor allem voraus, daß ein "starker" vorläufiger Insolvenzverwalter bestellt wird, auf den die Verfügungsbefugnis über das Vermögen des Schuldners übergegangen ist. Regelmäßig wird dem Schuldner aber die Verfügungsbefugnis über sein Vermögen belassen und er nur unter Zustimmungsvorbehalt eines vorläufigen und damit "schwachen" Insolvenzverwalters gestellt. Dies begründet keine Masseverbindlichkeit.

Die Kündigungssperre gilt nicht, wenn nach dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens und Bestellung eines schwachen Insolvenzverwalters aus neuerlichem Zahlungsverzug gekündigt werden kann. Auch kann der Vermieter einvernehmlich mit dem Schuldner und dem Verwalter andere Absprachen, etwa eine vorzeitige Beendigung des Mietverhältnisses, treffen.

In jedem Fall muss sich der Vermieter um zeitnahe Information über den Mieter in der Krise kümmern. Die Insolvenz des Mieters wird in der Regel zum Schaden des Vermieters sein. Der Schaden läßt sich aber mindern. Welches Verhalten hier zielführend ist, hängt von den Umständen des Einzelfalls ab.

KÜNDIGUNG BEI INSOLVENZ

- Vertragliche Kündigungsmöglichkeiten nach Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Gewerbemieters sind unwirksam.
- Der Vermieter bedarf zeitnaher Informationen über den Mieter in der Krise.
- Richtiges Handeln in der Insolvenz des Mieters kann den Schaden mindern.

Wenn Sie Fragen zum Thema „Der insolvente Gewerbemieter“ oder zu anderen Bereichen des Gewerblichen Miet- und Pachtrechts haben, wenden Sie sich gerne an:

Dr. Uwe Steingröver
Telefon +49 (0)221 650 65-284
uwe.steingroever@loschelder.net

BUNDESARBEITSGERICHT ZUR ANRECHNUNG VON ZULAGEN AUF KOMMENDE TARIFERHÖHUNGEN

Unternehmen vereinbaren oftmals, dass die Zahlung von übertariflichen Zulagen, Gratifikationen, Prämien oder sonstigen Sonderleistungen nicht nur freiwillig erfolgt, sondern auch auf kommende Lohnerhöhungen anrechenbar sein soll. Grundsätzlich sind solche Gestaltungen empfehlenswert und möglich, soweit die rechtlichen Rahmenbedingungen eingehalten werden.

Die Vereinbarung eines ausdrücklichen und eindeutigen Freiwilligkeitsvorbehaltes ermöglicht es, die Leistungen insgesamt oder teilweise einzuschränken. Hierbei empfehlen wir dringend, auf die Formulierung eines Widerrufsvorbehalts zu verzichten, da die Vereinbarung eines Widerrufsvorbehaltes zur Unwirksamkeit auch des Freiwilligkeitsvorbehaltes führen wird. Entsprechende Regelungen müssen klar, eindeutig und unmissverständlich für den Mitarbeiter sein, was seit dem 01.01.2002 aus dem auch im Arbeitsrecht geltenden Transparenzgebot des § 307 Abs. 1 Satz 2 BGB folgt. Die Widerruflichkeit einer freiwilligen Leistung ist aber ein Widerspruch in sich: Eine widerrufliche Leistung muss bestanden haben, bevor sie widerrufen werden kann. Eine freiwillige Leistung ist aber noch nicht entstanden. Die Kombination beider Vorbehalte ist somit undenkbar. In der praktischen Gestaltung raten wir hiervon dringend ab.

Auch für die Anrechnung von Tarifloohnerhöhungen auf Zulagen hat das BAG (Urteil vom 17.09.2003 – 4 AZR 533/02) nun Einschränkungen bei bestimmten Formulierungen vorgenommen. In der Klausel hieß es: "Sie (die Zulagen usw.) sind jederzeit ohne Einhaltung einer Frist widerrufbar und anrechenbar auf kommende Lohnerhöhungen."

Grundsätzlich bestätigt das BAG, dass die Anrechenbarkeit von Zulagen und sonstigen geldwerten übertariflichen Leistungen des Arbeitgebers vereinbart werden kann. Formuliert der Arbeitgeber jedoch ungeschickt in der hier zu bewertenden Art und Weise, indem er die Anrechenbarkeit auf "kommende" Lohnerhöhungen bezieht, nimmt das BAG eine restriktive Auslegung vor.

Das Anrechnungsrecht sei durch die Bezugnahme auf "kommende" Lohnerhöhungen einer zeitlichen Schranke unterworfen. Es könne dem Arbeitnehmer

gegenüber nur bis zur erstmöglichen Umsetzung der Lohnerhöhung ausgeübt werden.

Dies bedeutet im konkreten Fall, dass die Anrechnung durch den Arbeitgeber unmittelbar nach der Tarifloohnerhöhung beim nächst möglichen Lohnabrechnungszeitpunkt erfolgen muss. Dem genügt das Vorgehen des Arbeitgebers, der erst im übernächsten Monat nach der Tarifloohnerhöhung die Anrechnung vornahm, nicht. Aus Sicht des BAG ist eine solche Anrechnung rechtswidrig und unwirksam. Der Arbeitgeber könne monatelang keinen Gebrauch von dem vertraglich vorbehaltenen Anrechnungsvorbehalt machen und dann später einseitig und für den Arbeitnehmer nicht vorhersehbar handeln.

Fazit für die Praxis: Anrechnungsvorbehalte sollten eindeutig und unter Verzicht auf zeitliche Beschränkungen vereinbart werden. Bestehen zeitliche Beschränkungen, muss der Arbeitgeber unmittelbar nach einer Tarifloohnerhöhung beim nächsten Lohnabrechnungszeitraum, d.h. also im Monat nach der Tarifloohnerhöhung, die Anrechnung vornehmen. Werden weitere Vorbehalte vereinbart, sollte ausschließlich ein Freiwilligkeitsvorbehalt vereinbart werden.

Wenn Sie Fragen zum Thema „Bundesarbeitsgericht zur Anrechnung von Zulagen auf kommende Tarifierhöhungen“ oder zu anderen Bereichen des Arbeitsrechts haben, wenden Sie sich gerne an:

Dr. Detlef Grimm
Telefon +49 (0)221 650 65-129
detlef.grimm@loschelder.net

FAZIT FÜR DIE PRAXIS

Anrechnungsvorbehalte sollten eindeutig und unter Verzicht auf zeitliche Beschränkungen vereinbart werden.

Bestehen zeitliche Beschränkungen, muss der Arbeitgeber unmittelbar nach einer Tarifloohnerhöhung beim nächsten Lohnabrechnungszeitraum, d.h. also im Monat nach der Tarifloohnerhöhung, die Anrechnung vornehmen.

ÄNDERUNG DER MATERIALPREISE – Z.B. STEIGENDE STAHLPREISE

Die Baubranche sieht sich seit einiger Zeit mit stark steigenden Stahlpreisen konfrontiert. Dies gilt es, beim Abschluss von Verträgen zu berücksichtigen. Aber auch auf bereits abgeschlossene Verträge können sich stark verändernde Materialpreise auswirken.

Verträge sind so, wie sie abgeschlossen wurden, zu halten. Dementsprechend gilt auch der vereinbarte Preis als verbindlich. Es ist daher angezeigt, eine Gleitklausel zu vereinbaren, um auf steigende Materialpreise reagieren zu können. Eine solche Gleitklausel kann individuell oder im Rahmen allgemeiner Geschäftsbedingungen vereinbart werden.

Da Vertragsklauseln nach Urteil des Bundesgerichtshofes vom 27.11.2003 (BauR 2004, 488) bereits Allgemeine Geschäftsbedingungen darstellen, wenn sie allem Anschein nach für eine Mehrfachverwendung vorformuliert wurden, sollte eine Gleitklausel auch als Allgemeine Geschäftsbedingung zulässig sein.

Hierfür müsste eine Gleitklausel zunächst eine Bagatellgrenze aufweisen. Die für Verträge mit Verbrauchern geltende Frist von vier Monaten, in denen eine Preisanpassung in Allgemeinen Geschäftsbedingungen unzulässig ist, gilt im Rechtsverkehr zwischen Unternehmen nicht. Des Weiteren sollte eine "Selbstbeteiligung" vorgesehen werden. Es erscheint unangemessen, wenn der Auftragnehmer eine Erhöhung vollständig auf den Auftraggeber überwälzt.

Schließlich sollte für den umgekehrten Fall der Preissenkung bei der Materialpreisbeschaffung eine Anpassung der Vergütung (nach unten) vereinbart werden. Für die Fälle der erheblichen Änderung des Preises im Rahmen der Materialbeschaffung bilden Auftraggeber und Auftragnehmer eine Art "Risikogemeinschaft". Vor- und Nachteile müssen zwischen den Vertragsparteien angemessen verteilt werden. Es benachteiligt den Auftraggeber unangemessen, wenn er Nachteile aus einer Preiserhöhung

tragen muss, ohne dass ihm die Vorteile einer Preissenkung zugute kommen.

Bei Verträgen, die bereits abgeschlossen sind, und die keine Gleitklausel enthalten, stellt sich die Rechtslage grundsätzlich anders dar. Eine Anpassung der vereinbarten Vergütung wegen veränderter Preise bei der Materialbeschaffung kommt nur bei Störung der Geschäftsgrundlage, § 313 BGB, in Betracht. Dabei müssen sich die Umstände, die zur Grundlage des Vertrages geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert haben und die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt abgeschlossen haben, wenn sie diese Veränderung vorausgesehen hätten.

Ob eine Veränderung der Leistung schwerwiegend ist, lässt sich nur beurteilen, wenn die Kostenfolge dieser Veränderung betrachtet wird. Ob die Kostenfolge unzumutbar bzw. schwerwiegend ist, bleibt eine Frage des Einzelfalles. Es gibt keine starren Grenzen in Form eines bestimmten Prozentsatzes. Mehrkosten in einer Größenordnung von 20 % bezogen auf die gesamte Vergütung führen regelmäßig zu einer Störung der Geschäftsgrundlage.

Bei größeren Bauaufträgen ist in der Regel bei Abweichung nur einer Position keine Störung der Geschäftsgrundlage gegeben. Die starke Abweichung der "Stahlpreis-Position" wird sich regelmäßig auf die Gesamtvergütung nicht nachhaltig auswirken. Von daher sollte davon ausgegangen werden, dass aus Rechtsgründen kein Anspruch auf Anpassung des Vertrages wegen veränderter/gestiegener Materialpreise besteht. Es kann im Einzelfall entschieden werden, ob mit dem Auftraggeber auf dieser Basis Verhandlungen über eine Preisanpassung geführt werden.

Bei Verträgen mit öffentlichen Auftraggebern ist eine weitere Einschränkung zu beachten. Sind wesentliche Änderungen der Preisermittlungsgrundlagen zu erwarten, deren Eintritt oder Ausmaß ungewiss ist, kann eine angemessene Änderung der Vergütung in den Verdingungsunterlagen vorgesehen werden, § 15 VOB/A.

VERTRAG UND GLEITKLAUSEL

- Bei noch nicht abgeschlossenen Verträgen sollte eine Gleitklausel vereinbart werden. Diese Gleitklausel sollte eine Bagatellgrenze und eine Selbstbeteiligung beinhalten.
- Bei abgeschlossenen Verträgen ohne Gleitklausel kommt eine Preisanpassung nur unter der Voraussetzung der Störung der Geschäftsgrundlage in Betracht.

Wenn Sie Fragen zum Thema „Änderung der Materialpreise – z.B. steigende Stahlpreise“ oder zu anderen Bereichen des Baurechts haben, wenden Sie sich gerne an:

Dr. Walter Klein
Telefon +49 (0)221 650 65-283
walter.klein@loschelder.net

VERTRAGLICHE ABWEICHUNGEN VON DER VOB/B

In der Bau-Praxis wird regelmäßig die Geltung der VOB/B vereinbart. Darüber hinaus enthalten die regelmäßig umfangreichen Bauverträge weitere Vertragsbedingungen ("Besondere Vertragsbedingungen"), die wiederum Abweichungen von den Regelungen der VOB/B vorsehen. Dabei genießen die Vertragsbedingungen Vorrang, die VOB/B greift nur subsidiär ein (§ 1 Ziffer 2 VOB/B). In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob die einzelnen Regelungen der VOB/B wirksam sind. Hiermit beschäftigt sich die Entscheidung des Bundesgerichtshofes vom 22.01.2004. In dem Bauvertrag hatten die Parteien eine Abweichung von der Gewährleistungsregelung des § 13 Nr. 7 VOB/B vereinbart. Auf die Schlußrechnung des Auftragnehmers hat der Auftraggeber eine sog. Schlußzahlungserklärung gemäß § 16 Nr. 3 Abs. 2 VOB/B abgegeben. Diese kann dazu führen, dass weitere Nachforderungen kurzfristig ausgeschlossen sind. Erst zweieinhalb Jahre später machte der Auftragnehmer Restwerklohn geltend. Damit stellte sich für den Bundesgerichtshof die Frage, ob die Nachforderung nach § 16 Nr. 3 Abs. 2 VOB/B ausgeschlossen war.

Dies setzt voraus, dass § 16 Nr. 3 VOB/B wirksam ist. Bei der VOB/B handelt es sich um allgemeine Geschäftsbedingungen. Solche unterliegen grundsätzlich einer besonderen Inhaltskontrolle nach § 307 ff. BGB (früher: §§ 9 ff. AGB-Gesetz). Nach der bisherigen Rechtsprechung galt dies jedoch für die VOB/B nur dann, wenn sie nicht "als Ganzes" vereinbart worden war. War die VOB/B "als Ganzes", also ohne wesentliche Veränderung, vereinbart, hielt der Bundesgerichtshof die Regelungen der VOB/B für insgesamt ausgewogen. Eine Inhaltskontrolle war in diesem Fall nicht angezeigt. Hatten die Parteien indes in den Kernbereich der VOB/B eingegriffen, fehlte es an der angenommenen Ausgewogenheit. Dann wurden die einzelnen Klauseln einer Inhaltskontrolle unterzogen.

Nach ständiger Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes ist § 16 Nr. 3 Abs. 2 VOB/B eine Regelung, die den Auftragnehmer unangemessen benachteiligt. Haben die Parteien in den Kernbereich der VOB/B eingegriffen, kommt es zu einer Inhaltskontrolle, so dass die Regelung unwirksam ist. Ist die VOB/B "als Ganzes" vereinbart, kommt ein Ausschluss von Nachforderungen nach dieser Regelung in Betracht.

Hieran hält der Bundesgerichtshof nunmehr nicht mehr fest. Er weist in seiner Entscheidung vom Januar 2004 darauf hin, daß bisher klare Abgrenzungskriterien fehlen, wann ein Eingriff in den Kernbereich vorliegt. Diese müssen im Interesse der Rechtssicherheit gefunden werden. Von daher reicht nunmehr jede Abweichung von der VOB/B aus, dass

diese nicht "als Ganzes" vereinbart ist und alle Regelungen der VOB/B der Inhaltskontrolle unterliegen. Das Urteil des Bundesgerichtshofs stellt eine völlige Abkehr von der bisherigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes dar. Im zu entscheidenden Fall führte die Änderung von § 13 Nr. 7 VOB/B zu einer Abweichung von der VOB. Damit war § 16 VOB/B einer Inhaltskontrolle nach §§ 307 ff. BGB zu unterziehen. Dieser Inhaltskontrolle hält § 16 Ziffer 3 VOB/B nach ständiger Rechtsprechung nicht stand. Aufgrund dessen war der Auftragnehmer trotz vobehaltloser Annahme der Schlusszahlung noch berechtigt, Nachforderungen zu stellen.

Auf der Grundlage des Urteils des Bundesgerichtshofes sind eine Vielzahl von Vertragsmustern für Bauverträge, die in der Regel Abweichungen von der VOB/B vorsehen, neu zu erstellen. Es kann nur geraten werden, entweder die Geltung der VOB/B zu vereinbaren und sämtliche übrigen Vertragsklauseln dahingehend zu überprüfen, ob eine Abweichung von der VOB/B vorliegt. Die andere und zu bevorzugende Lösung besteht darin, die Geltung der VOB/B nicht als Ganzes zu vereinbaren, sondern ein Vertragsmuster auf der Grundlage des Bürgerlichen Gesetzbuches zu erstellen, das zum Teil die sinnvoll erscheinenden Regelungen der VOB/B übernimmt.

Wenn Sie Fragen zum Thema „Vertragliche Abweichungen von der VOB/B“ oder zu anderen Bereichen des Bau- und Immobilienrechts haben, wenden Sie sich gerne an:

Dr. Andreas Fink
Telefon +49 (0)221 650 65-195
andreas.fink@loschelder.net

VERTRAGSMUSTER PRÜFEN

Vertragsmuster, in denen die Geltung der VOB/B generell vereinbart wird, sind zu überprüfen.

Enthalten die Vertragsbestimmungen Abweichungen von der VOB/B, sind die Vertragsmuster zu ändern

Es empfehlen sich Vertragsmuster, in denen nicht die generelle Geltung der VOB/B vereinbart wird.

GEOGRAPHISCHE HERKUNFTSANGABE – EIN KARTELLRECHTLICHER UND BEIHILFERECHTLICHER FREIRAUM

Über Jahre, über Jahrzehnte haben geographische Herkunftsangaben in Deutschland ein kümmerliches Dasein gefristet. Ihre wirtschaftliche Bedeutung wurde von niemandem außer den Nachahmern erkannt. Die berühmte Lübecker Marzipanfirma Niederegger vertrieb ihre Produkte unter dem Zeichen der beiden Schwerter mit der Firmenschrift Niederegger. Dass es sich um Lübecker Marzipan handelte, fand man nur an versteckter Stelle.

Ganz anders die Franzosen: Seit Beginn des 19. Jahrhunderts finden sich dort diffizil gesetzliche Regelungen zum Schutze geographischer Herkunftsangaben. Die Bezeichnungen Cognac und Champagner, die Bezeichnungen zahlreicher Käsesorten sind nicht nur gesetzlich gegen jede Form der Nachahmung, gegen jede Form der Verwässerung geschützt. Nur in der Champagne darf Champagner zudem abgefüllt werden. Das bedeutet, dass auch die der Produktion nachfolgenden Wirtschaftsstufen in den betreffenden regionalen Bereich verlagert sind und dort Schutz genießen.

Unter französischem Einfluß erließen vor nunmehr zwölf Jahren Kommission und Rat der Europäischen Gemeinschaft die Verordnung 2081/92 zum Schutze geographischer Herkunftsangaben. Diese Verordnung gewährte für geographische Herkunftsangaben allen europäischen Produzenten und Vertreibern den Schutz, den Frankreich und Italien schon lange gesetzlich festgeschrieben hatten.

In zwei relativ neuen Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs zu Parmaschinken und Parmesan- käse ist nun auch festgeschrieben, dass nicht nur die Produktion, dass auch weitere Verarbeitungsstufen auf das bestimmte Gebiet festgelegt werden können, dass es untersagt ist, außerhalb der Region Parma Schinken zu schneiden und zu verpacken, außerhalb dieser Region Parmakäse zu reiben und als geriebenen Käse auf den Markt zu bringen.

Die Verordnung schafft damit denjenigen, die eine geographische Herkunftsangabe anmelden, einen Freiraum, der weder durch kartellrechtliche Bestimmungen noch durch die Bestimmungen des Beihilfe- rechts eingeschränkt werden kann. Alle, die außerhalb des geschützten Bereichs produzieren, können hieran gehindert werden. Auch vertikale Vereinbarungen mit den nachfolgenden Verarbeitungsstufen sind uneingeschränkt zulässig. Öffentliche Fördermittel können ohne Genehmigung von Brüssel in Anspruch genommen werden. Es ist dem Gesetzgeber sogar freigestellt – Italien und Frankreich exerzieren dies vor –, zusätzliche und weitere Schutzzäune zu errichten. So können Trittbrettfahrer gezwungen werden, Abgaben zu entrichten. Es können gemeinsame Marketingmaßnahmen beschlossen und finanziert werden.

Trotz dieser paradiesischen Möglichkeiten haben bislang lediglich ca. 35 deutsche Anmelder den Weg nach Brüssel gefunden. Dem stehen Hunderte von Anmeldungen aus Frankreich und Italien gegenüber. Dabei ist der Weg nach Brüssel in der Regel nicht einmal steinig. Nur diejenigen, die – zumeist wegen der deutschen Teilung – gegen Produzenten anzukämpfen haben, die dieselbe Bezeichnung über Jahrzehnte als Gattungsbezeichnung benutzt haben – Thüringer Rostbratwurst als Beispiel –, haben einen längeren und schwierigeren Weg vor sich. Wer immer eine geographische Bezeichnung für sich verwendet hat, kann für wenige hundert Euro einen umfassenden Schutz erhalten. Man muss nur einmal durch die neuen Bundesländer fahren, um in vielen größeren und kleineren Orten auf Produktionsstätten zu stoßen, in denen seit Jahrzehnten, manchmal seit Jahrhunderten Produkte unter einer Herkunftsbezeichnung hergestellt werden. Das gilt natürlich vor allem für landwirtschaftliche Produkte, für Wurstsorten, für Süßigkeiten. All diesen Produzenten kann nur dringend anempfohlen werden, die Anmeldung in Brüssel zu suchen. Sie gewährt einen ewigen Schutz der Bezeichnung sowie zusätzliche rechtliche und finanzielle Vorteile.

SCHUTZ MIT VORTEIL

- Für jegliche geographische Herkunftsangabe sollte in jedem Fall der Schutz der Verordnung 2081/92 (EWG) in Anspruch genommen werden.
- Sie gewährt ewigen Schutz der Bezeichnung und bietet rechtliche und finanzielle Vorteile.

Wenn Sie Fragen zum Thema „Geographische Herkunftsangabe“ oder zu anderen Bereichen Gewerblichen Rechtsschutzes und Urheberrechts haben, wenden Sie sich gerne an:

Dr. Michael Loschelder
Telefon +49 (0)221 650 65-124
michael.loschelder@loschelder.net

GESELLSCHAFTSRECHT

Neben der klassischen gesellschaftsrechtlichen Beratung bieten wir unseren Mandanten umfassende Expertise in den Bereichen M&A (Unternehmenskauf, Joint Venture) und Private Equity.

ALLGEMEINE GESELLSCHAFTSRECHTLICHE BERATUNG

Ein wesentlicher Aspekt unserer gesellschaftsrechtlichen Tätigkeit ist die Beratung mittelständischer Unternehmen. Wir beraten sowohl die Geschäftsführung als auch einzelne Gesellschafter und Gesellschafterstämme von Familienunternehmen bei allen gesellschaftsrechtlichen Fragen, insbesondere bei Konflikten im Gesellschafterkreis.

In diesem Rahmen kommt der Gestaltung der Gesellschaftsverträge, von Gesellschaftervereinbarungen, Stimmbindungsverträgen und ähnlichen Verträgen entscheidende Bedeutung zu. Oberste Priorität hat für uns jeweils die langfristige Sicherung und Entwicklung des Unternehmenserfolges sowie die (außergerichtliche) Vermeidung von Gesellschafterkonflikten. Bei Bedarf setzen wir die Positionen unserer Mandanten selbstverständlich auch gerichtlich durch.

Von erheblicher Bedeutung ist auch die rechtliche Beratung zur Unternehmensnachfolge für den Familienunternehmer. An den Schnittstellen zum Erbrecht und Steuerrecht arbeiten wir Hand in Hand mit unseren auf das Erbrecht spezialisierten Anwälten bzw. den steuerlichen Beratern unserer Mandanten.

UNTERNEHMENSKÄUFE UND -VERKÄUFE, JOINT VENTURES

Die rechtliche Beratung bei Unternehmenskäufen und -verkäufen spielt eine weitere zentrale Rolle in der Beratungspraxis von Loschelder Rechtsanwälte. Wir beraten unsere Mandanten umfassend von der grundlegenden Strukturierung einer Transaktion einschließlich der Durchführung einer umfassenden Due Diligence, über die Verhandlung der Verträge bis zum Vollzug der Transaktion. Sämtliche unserer im Gesellschaftsrecht tätigen Anwälte haben langjährige auch im Ausland erworbene Transaktionserfahrung.

Bei grenzüberschreitenden Transaktionen arbeiten wir – selbstverständlich auch in englischer Sprache

– eng mit ausländischen Anwälten zusammen, wählen diese gemeinsam mit den Mandanten aus und koordinieren deren Tätigkeiten.

In einer Welt der arbeitsteiligen Wirtschaft gewinnen Joint Ventures immer weiter an Bedeutung. Wir verfügen über umfassende Erfahrung bei der Gestaltung von Joint Ventures, von der auf einzelne Geschäftsbereiche beschränkten Zusammenarbeit verschiedener Unternehmen bis hin zur Vollfusion selbständiger Gesellschaften.

UMSTRUKTURIERUNGEN

Die Umstrukturierung von Gesellschaften, Konzernen bzw. Teilkonzernen bildet einen wesentlichen Tätigkeitsschwerpunkt. Hier geht es insbesondere um Maßnahmen nach dem Umwandlungsgesetz (Verschmelzung, Spaltung und Formwechsel etc.). In enger Abstimmung mit den steuerlichen Beratern unserer Mandanten sind wir bei der Planung, Gestaltung und Umsetzung derartiger Maßnahmen tätig. Fast immer stellen sich im Rahmen von Umstrukturierungen auch arbeitsrechtliche Probleme, die wir gemeinsam mit den im Bereich Arbeitsrecht spezialisierten Anwälten unserer Sozietät fachübergreifend lösen.

PRIVATE EQUITY, VENTURE CAPITAL

Wir verfügen über langjährige Erfahrung in der Beratung von Private Equity und VC-Gesellschaften, die sich an außerbörslichen Unternehmen beteiligen oder Start-Ups finanzieren.

Fokus unserer Tätigkeit ist die dabei insbesondere die Gestaltung von Beteiligungsverträgen und die Strukturierung von Start-Ups.

Wenn Sie Fragen zu einzelnen Bereichen des Gesellschaftsrechts haben, wenden Sie sich gerne an die Partner dieses Fachbereiches Herrn Dr. Henning Wahlers und Herrn Dr. Frank Heerstrassen. Weitere Informationen zum Fachbereich finden Sie unter www.loschelder.net



DR. HENNING WAHLERS
Telefon +49 (0)221 650 65-220
henning.wahlers@loschelder.net



DR. FRANK HEERSTRASSEN
Telefon +49 (0)221 650 65-180
frank.heerstrassen@loschelder.net

DER LOSCHELDER RECHTSANWÄLTE NEWSLETTER

Der Loschelder Rechtsanwälte Newsletter „Recht Aktuell“ informiert über allgemeine Rechtsfragen und aktuelle Änderungen. Bei Fragen oder Anregungen zum Newsletter wenden Sie sich bitte an:

Dr. Andreas Fink
Telefon +49 (0)221 650 65-195
andreas.fink@loschelder.net

Unter www.loschelder.net veröffentlichen wir den jeweils aktuellen Newsletter im PDF-Format. Außerdem bieten wir Ihnen im Newsletter-Archiv den Zugriff auf vorangegangene Newsletter.

LOSCHELDERRECHTSANWÄLTE

Hohenstaufenring 30-32
50674 Köln

Telefon +49 (0) 221 650 65-0
Facsimile+49 (0) 221 650 65-110

www.loschelder.net