MOBILITY

reusch law

MOBILITY

EDITORIAL

Editorial

LIEFERSTOPPS, VERTRAGSANPASSUNG UND VERTRAGSBEENDIGUNG IN ZULIEFERERKONSTELLATIONEN
Delivery stops, contract adjustments and contract termination in supplier constellations 4

HAFTUNGSRECHTLICHE VERANTWORTLICHKEIT FÜR KUNDENVORGABEN AUS SICHT EINES AUTOMOTIVEZULIEFERERS
Liability for customer specifications from the perspective of an automotive supplier 12

PRODUKTREGULATORIK ALS TEIL EINES TECHNOLOGISCHEN DECOUPLINGS?
Product regulation as part of a technological decoupling? 22

VERTRAGSGESTALTUNG IN KRISENZEITEN IN DER AUTOMOBILZULIEFERERINDUSTRIE
Drafting contracts in times of crisis in the automotive supply industry 26

ERSATZFÄHIGKEIT VON PERSONALKOSTEN BEI MÄNGELN
Compensability of personnel costs in the event of defects 34

AUTOREN */ Authors*

Daniel Wuhrmann
Equity Partner | Rechtsanwalt
Head of Mobility bei reuschlaw
in Saarbrücken

Equity Partner | Attorney-at-law
Head of Mobility at reuschlaw
in Saarbruecken

Thorsten Deeg
Wirtschaftsjurist und Counsel
im Team Mobility bei reuschlaw
in Saarbrücken

Business Lawyer and Counsel
in the Mobility Team at reuschlaw
in Saarbruecken

Dr. Volker Hartmann
Rechtsanwalt und Of Counsel
im Team Mobility bei reuschlaw
in Berlin

Attorney-at-law and Of Counsel
in the Mobility Team at reuschlaw
in Berlin

INTRO

Das Mobility-Department von reuschlaw unterstützt Unternehmen aus dem Mobilitätssektor in allen operativen Belangen rund um Produktsicherheit und Produkthaftung über den gesamten Lebenszyklus eines Produktes.

Das umfasst insbesondere die Beratung zu Anforderungen an die Entwicklung von Produkten, Gestaltung von Product Compliance Prozessen, Entwurf, Prüfung und Verhandlung von komplexen Vertragssystemen, die Inverkehrgabe von Produkten sowie auch zu Gewährleistungs- und Haftungsfällen inklusive der Durchführung von Marktmaßnahmen.

Basierend auf langjähriger Expertise erarbeitet das Mobility-Department dabei passgenaue und praktikable Lösungen nicht nur für Mandanten in Deutschland, sondern auch in ganz Europa und dem Rest der Welt.

In dieser Broschüre finden Sie einen Ausschnitt der aktuellen Themen des Departments.

The Mobility Department at reuschlaw supports companies within the mobility sector in all operational matters relating to product safety and product liability throughout the entire product life cycle.

This includes, in particular, advising on product development requirements, designing product compliance processes, drafting, reviewing and negotiating complex contracts, placing products on the market, and handling warranty and liability claims as well as the rollout of market measures.

Based on many years of expertise, the Mobility Department not only develops tailor-made and practical solutions for clients in Germany, but also throughout Europe and the rest of the world.

This brochure contains a selection of the current Mobility Department topics.

LIEFERSTOPPS, VERTRAGSANPASSUNG UND VERTRAGSBEENDIGUNG IN ZULIEFERER-KONSTELLATIONEN

Delivery stops, contract adjustments and contract termination in supplier constellations

Ein dynamischer Weltmarkt, Krisen und zum Teil explosionsartig gestiegene Energie- und Rohstoffpreise in den letzten Jahren – viele Akteure in der Lieferkette stehen aktuell vor großen Herausforderungen. Hinzu kommen oft langfristige Verträge mit fest vereinbarten Preisen, die gerade Zulieferer immer häufiger in Bedrängnis bringen. Vertragsanpassung, Lieferstopp oder gar die Vertragsbeendigung versprechen Abhilfe – doch die Hürden hierfür sind hoch und die Risiken unbedachten Handelns sollten nicht unterschätzt werden.

Lieferengpässe und gestiegene Kosten erschweren Zulieferern zunehmend die Erfüllung der (oft langfristig vereinbarten) Lieferverpflichtungen. Was also tun, wenn das Leistungsgefüge innerhalb der einzelnen Verträge entlang der Lieferkette – etwa durch Vormaterialknappheit und Preissteigerungen – gestört ist? Und wie reagieren, wenn sich der Vertragspartner einer Anpassung des Vertrags verweigert?

Um die eigenen Interessen durchzusetzen, wird neben der Vertragsanpassung und -beendigung immer häufiger auch der Lieferstopp in Betracht gezogen. Doch Vorsicht: Der unbedachte Umgang mit diesem Mittel setzt Verhandlungsergebnisse aufs Spiel und kann zu erheblichen Schadensersatzforderungen des Kunden führen. Auf Antrag des Kunden droht u. U. sogar der Erlass eines vollstreckbaren Titels in Form einer einstweiligen Verfügung.

A dynamic global market, crises and sometimes explosive increases in energy and raw material prices in recent years – many players in the supply chain are currently facing major challenges. In addition, there are often long-term contracts with fixed prices, which are putting suppliers in particular under increasing pressure. Contract adjustments, delivery stops or even contract termination promise a remedy – but the hurdles are high and the risks of careless action should not be underestimated.

Supply bottlenecks and increased costs are making it increasingly difficult for suppliers to fulfill their (often long-term) delivery obligations. So, what should you do if the performance structure within the individual contracts along the supply chain is disrupted – for example, due to a shortage of raw materials and price increases? And how to react if the contractual partner refuses to adjust the contract?

In order to assert one's own interests, it is becoming increasingly common to consider delivery stops in addition to adjusting and terminating contracts. But be careful: careless use of this method jeopardises the results of negotiations and can lead to substantial claims for damages from the customer. At the customer's request, there may even be the threat of an enforceable title in the form of a preliminary injunction.

VERTRAGSANPASSUNG

Bei der Frage ob und unter welchen Voraussetzungen eine Vertragsanpassung in Betracht kommt, sind zwei wesentliche Grundprinzipien zu berücksichtigen: (i) Verträge sind einzuhalten (**pacta sunt servanda**) und (ii) vertragliche Vereinbarungen (ob in individuell verhandelten Verträgen oder mittels Standardbedingungen festgehalten) gelten grundsätzlich vorrangig vor dem gesetzlichen Leitbild. Auch steht es den Parteien grundsätzlich frei, ihren Vertrag in gegenseitigem Einvernehmen nachträglich zu verändern (**Grundsatz der Privatautonomie**).

Vorrangig: Vertragliche Regelungen

Im Idealfall wurde mit dem Vertragspartner eine (vorrangige) **vertragliche Vereinbarung** getroffen, die nachträgliche Anpassungen des Vertrages auf veränderte Umstände zulässt. Dabei ist zu unterscheiden, ob die Klausel ein einseitiges Anpassungsrecht gewährt oder lediglich von den Parteien verlangt, nochmalig in Verhandlungen zu treten. Als **Änderungs- und Anpassungsvorbehaltsklauseln** zu klassifizieren sind z. B. Selbstbelieferungsvorbehalte, Preisanpassungsklauseln sowie Höhere-Gewalt-Klauseln (mit Anpassungsoption).

Sind solche Klauseln nicht in die Vertragswerke aufgenommen, wird eine **einvernehmliche Vertragsänderung** nur schwer zu erreichen sein. Denn eine solche wird häufig den Interessen des Vertragspartners zuwiderlaufen und dieser ist – mangels Aufnahme einer der o. g. Vertragsklauseln – zur nachträglichen Anpassung/Verhandlung grundsätzlich nicht verpflichtet.

Störung der Geschäftsgrundlage, § 313 I BGB

Um einen Anspruch auf Vertragsanpassung geltend zu machen, bleibt dann nur der Weg über gesetzliche Anspruchsgrundlagen, insbesondre **§ 313 I BGB (Störung der Geschäftsgrundlage)**.

Contract adjustment
*When determining whether and under what conditions a contract adjustment can be considered, two fundamental principles must be taken into account: (i) contracts must be complied with (**pacta sunt servanda**) and (ii) contractual agreements (whether set out in individually negotiated contracts or by means of standard terms and conditions) generally take precedence over the statutory model. The parties are also generally free to subsequently amend their contract by mutual agreement (**principle of private autonomy**).*

Priority: Contractual provisions
*Ideally, an (overriding) **contractual agreement** has been reached with the contractual partner that allows for subsequent adjustments to the contract in response to changed circumstances. A distinction must be made here as to whether the clause grants a unilateral right of adjustment or merely requires the parties to re-enter into negotiations. **Clauses** that can be classified as **change and adjustment clauses** include, for example, the reservation of self-supply, price adjustment clauses and force majeure clauses (with adjustment option).*

*If such clauses are not included in the contracts, it will be difficult to achieve an **amicable contract amendment**. This is because such an amendment will often run counter to the interests of the contractual partner, and the latter is – in the absence of the inclusion of one of the above mentioned contractual clauses – generally not obliged to make subsequent adjustments/negotiate.*

Interference with the basis of the transaction, Section 313 I BGB (German Civil Code)
*In order to assert a claim for contract adjustment, the only remaining route is via statutory bases for claims, in particular **Section 313 I BGB (interference with the basis of the transaction)**.*

Eine Vertragsanpassung nach § 313 I BGB setzt voraus, dass sich ein

- Umstand, der zur Vertragsgrundlage geworden ist,
- nachträglich verändert hat, und zwar
- so schwerwiegend, dass davon auszugehen ist, dass die Parteien den Vertrag nicht oder nicht so geschlossen hätten, hätten sie die Veränderung vorausgesehen.
- Dabei muss ein Festhalten am Vertrag für eine Partei unzumutbar sein und der konkrete Umstand darf nicht ausschließlich deren Risikobereich zuzuordnen sein.

Die Hürden für eine Anpassung nach diesen Grundsätzen liegen hoch, da eine nachträgliche einseitige Vertragsanpassung dem eingangs erwähnten Grundsatz „pacta sunt servanda“ zuwiderläuft. Daher wird von den Gerichten eine eher zurückhaltende Anwendung dieser Vorschrift praktiziert und die **Erfüllung der Voraussetzungen nur in Ausnahmefällen angenommen**.

Ein Umstand wird zur Geschäftsgrundlage, wenn er zwar nicht zum eigentlichen Vertragsinhalt erhoben wurde, aber doch bei Vertragsschluss zur gemeinsamen Vorstellung der Parteien gehörte und der Geschäftswille der Parteien darauf beruht. Darunter fallen auch die Erwartungen, dass sich die grundlegenden politischen, wirtschaftlichen und sozialen Rahmenbedingungen des Vertrags nicht verändern.

Letztlich wird das Festhalten am Vertrag der Partei aber nur in absoluten Ausnahmefällen nicht mehr zumutbar sein. Die Zumutbarkeitsfrage wird aufgrund einer **Einzelfallentscheidung** unter Berücksichtigung aller Umstände beantwortet. **Relevante Bewertungskriterien** sind insbesondere die Vorhersehbarkeit, die Zurechenbarkeit und die Beherrschbarkeit des Risikoeintritts, sowie die vertragliche oder gesetzliche Risikoverteilung.

A contract adjustment pursuant to Section 313 I BGB requires that a

- *circumstance that has become the basis of the contract*
- *has subsequently changed, namely it's*
- *serious enough that it can be assumed that the parties would not have concluded the contract or would not have concluded it in the same way if they had foreseen the change.*
- *It must be unreasonable for one party to adhere to the contract as the specific circumstance could be exclusively attributable to that party's sphere of risk.*

*The hurdles for an adjustment in accordance with these principles are high, as a subsequent unilateral contract adjustment runs counter to the aforementioned principle of 'pacta sunt servanda'. For this reason, the courts tend to apply this provision with restraint and **only assume** that **the requirements are met in exceptional cases**.*

A circumstance becomes the basis of the contract if it was not raised to the actual content of the contract but was part of the parties' common understanding when the contract was concluded and the parties' business intention is based on it. This also includes the expectation that the fundamental political, economic and social framework conditions of the contract will not change.

*Ultimately, however, only in absolutely exceptional cases will it no longer be reasonable for the party to adhere to the contract. The question of reasonableness is answered **on a case-by-case** basis, taking all circumstances into account. **Relevant assessment criteria** are, in particular, the foreseeability, attributability and controllability of the occurrence of the risk, as well as the contractual or statutory distribution of risk.*

Gerade Preisschwankungen rechtfertigen regelmäßig **keine Unzumutbarkeit**. Dies gilt selbst dann, wenn das Geschäft für den Verkäufer wirtschaftlich nachteilig ist und er statt dem erwarteten Gewinn nun einen Verlust machen wird.[1] Eine andere Bewertung kommt im Einzelfall lediglich dann in Betracht, wenn die Preissteigerungen auf außerhalb des Einfluss- und Risikobereichs des Lieferanten liegenden Umständen beruhen und in ihrem Umfang weit über die marktüblichen Schwankungen hinausgehen[2]. Bisher hat die Rechtsprechung allerdings selbst gravierende Kostensteigerungen für Rohstoffe als typisches unternehmerisches Risiko des Lieferanten angesehen und damit als „zumutbar" erachtet.

Dies gilt grundsätzlich auch für eine Geldentwertung durch steigende Preise im Rahmen einer **Inflation**. Die Rechtsprechung verfolgt insoweit die Linie, dass eine derartige Geldentwertung in den Risikobereich des Gläubigers der Geldschuld fällt.[3]

Sofern die Voraussetzungen des § 313 I BGB im Einzelfall vorliegen, hat die sich auf die Störung der Geschäftsgrundlage berufende Partei als **Rechtsfolge** einen Anspruch auf Vertragsanpassung. Dieser Anspruch bedingt eine Mitwirkungspflicht der anderen Partei, die im Zweifel auch gerichtlich durchsetzbar ist.

VERTRAGSBEENDIGUNG

Auch mit Blick auf eine mögliche Vertragsbeendigung gilt, dass es jederzeit möglich ist, den Vertrag nachträglich in gegenseitigem Einvernehmen zu beenden (**Vertragsauflösung**).

Kommt dies – was der Regelfall sein wird – nicht in Betracht sind auch hier **vorrangig vertraglich vereinbarte** Loslösungsrechte (z.B. Rücktritt oder Kündigung) zu beachten.

1 BGH, Urt. v. 25. 5. 1977 - VIII ZR 196/75; OLG Düsseldorf, Urt. v. 19.12.2008 – I-23 U 48/08.
2 BGH, Urt. v. 15.12.1955 – II ZR 130/54.
3 So bereits BGHZ 86, 167 (168) = NJW 1983, 1309; BGHZ 77, 194 (198) = NJW 1980, 2241.

***Price fluctuations in particular do not** regularly **justify unreasonableness**. This applies even if the transaction is economically disadvantageous for the seller and it will now make a loss instead of the expected profit.[1] A different assessment can only be considered in individual cases if the price increases are due to circumstances outside the supplier's sphere of influence and risk, and their extent far exceeds the usual market fluctuations.[2] So far, however, courts have considered even serious cost increases for raw materials to be a typical entrepreneurial risk of the supplier and therefore 'reasonable'.*

*In principle, this also applies to a devaluation of money due to rising prices in the context of **inflation**. In this respect, the courts follow the line that such a devaluation of money falls within the scope of risk of the creditor of the monetary debt.[3]*

*If the requirements of Section 313 I BGB are met in an individual case, the party invoking the frustration of contract has a claim to an adjustment of the contract as a **legal consequence**. This claim requires the other party to cooperate, which in case of doubt can also be enforced in court.*

Termination of contract
*With regard to a possible termination of the contract, it is also possible to terminate the contract at any time by mutual agreement (**termination of contract**).*

*If this is not an option – which will usually be the case – **the contractually agreed** termination rights (e.g. withdrawal or termination) must also be **given priority**.*

1 BGH, judgment of. 25.5.1977 – VIII ZR 196/75; OLG Duesseldorf, judgement of 19.12.2008 – I-23 U 48/08.
2 BGH, judgment of 15.12.1955 – II ZR 130/54.
3 Thus, already BGHZ 86, 167 (168) = NJW 1983, 1309; BGHZ 77, 194 (198) = NJW 1980, 2241.

Sieht der Vertrag ein Recht zur außerordentlichen oder ordentlichen Kündigung vor, kann auch dies eine Möglichkeit sein, sich vom ungünstigen Vertrag zu lösen. Häufig fehlt es jedoch hieran, etwa weil die relevanten Fälle nicht als Kündigungsgrund genannt sind oder es generell an der ausdrücklichen Regelung einer Kündigungsmöglichkeit fehlt. Dann kommt es umso mehr auf die folgenden, gesetzlichen Beendigungsmöglichkeiten an.

Anfechtung nach §§ 119, 123 BGB bzw. Rücktritt nach § 323 BGB

In Fällen von Preissteigerungen oder Vormaterialknappheit wird häufig schon **kein Anfechtungsgrund** vorliegen. Irrt der Lieferant bei Abschluss eines Vertrages über die Verfügbarkeit oder die Preise von Waren, so handelt es sich in der Regel um einen unbeachtlichen Kalkulationsirrtum.

Das **Vorliegen eines Rücktrittsrechts** nach § 323 I BGB **wird häufig daran scheitern**, dass der Vertragspartner des Lieferanten seine Leistung (Zahlung der vereinbarten Vergütung) ordnungsgemäß erbracht hat. Auch ein Rücktrittsrecht nach § 326 V BGB wird in der Regel nicht anzunehmen sein. Ein solches erfordert, dass der Schuldner (hier der Lieferant) nach § 275 I-III BGB (Unmöglichkeit) von seiner Leistungspflicht befreit ist. Davon kann ausnahmsweise ausgegangen werden, wenn die geschuldeten Produkte auf dem gesamten Markt nicht mehr verfügbar sind – bloße Schwierigkeiten oder Mehrkosten bei der Beschaffung sind hiernach aber nicht ausreichend.

Ordentliche Kündigung nach §§ 624, 725 BGB analog

Die ordentliche Kündigung für Rahmenlieferverträge ist gesetzlich nicht ausdrücklich geregelt. Sie kommt allerdings nach aktueller Rechtsprechung durch analoge Anwendung der §§ 624, 725 BGB in Betracht. Auch hierfür sind **bestimmte Voraussetzungen** zu erfüllen:

- Die ordentliche Kündigung darf nicht durch eine vertragliche Regelung ausgeschlossen sein;
- Bei dem Liefervertrag muss es sich um ein unbefristetes Dauerschuldverhältnis handeln, d. h. das Ende der Vertragsbeziehung darf nicht vorab bestimmt sein (weder durch ein konkretes Enddatum noch durch ein bestimmbares Ereignis, wie etwa eine abschließend festgelegte Liefermenge);
- Eine im Einzelfall „angemessene" Kündigungsfrist muss eingehalten werden.

Die Kündigungsfrist ist hier nach den Grundsätzen der Billigkeit und Treu und Glauben zu bestimmen. Hinsichtlich der Dauer kann sich etwa an der Dauer orientiert werden, die der Kunde für den Aufbau eines Alternativlieferanten benötigt.

Außerordentliche Kündigung nach § 314, § 313 III S. 2 BGB

Ähnlich wie ein Recht zur Vertragsanpassung nach § 313 I BGB besteht auch ein solches zur **Kündigung auf Grundlage des § 314 BGB** nur unter strengen Voraussetzungen. Ein wichtiger Grund im Sinne des § 314 I BGB liegt vor, wenn dem Kündigenden unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls und unter Abwägung der beiderseitigen Interessen eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses bis zur vereinbarten Beendigung oder bis zum Ablauf einer Kündigungsfrist nicht zuzumuten ist.

Da der Lieferant ohne abweichende Vereinbarungen das Beschaffungsrisiko trägt, wird eine Preissteigerung oder eine Materialknappheit aber auch hier **in den meisten Fällen wohl keinen wichtigen Grund** in diesem Sinne darstellen.

AUSWEG LIEFERSTOPP?

Bevor Lieferanten zum Lieferstopp greifen – sei es, um einen vermeintlich kostspieligen Rechtsstreit zu vermeiden oder um ihrer Forderung nach Preisanpassung Nachdruck zu verleihen – sollten sie die möglicherweise weitreichenden Folgen nicht außer Acht lassen.

If the contract provides for a right to extraordinary or ordinary termination, this may also be a way to withdraw from the unfavourable contract. However, this is often not the case, for example, because the relevant cases are not specified as grounds for termination or there is generally no express provision for a termination option. In this case, the following statutory termination options are more important.

Avoidance according to Sections 119, 123 BGB or withdrawal according to Section 323 BGB
*In cases of price increases or shortages of raw materials, there will often be **no grounds for avoidance**. If the supplier is mistaken about the availability or prices of goods when concluding a contract, this is usually an irrelevant calculation error.*

***The existence of a right of rescission** pursuant to Section 323 I BGB **will often fail** because the supplier's contractual partner has duly rendered its performance (payment of the agreed remuneration). A right of rescission pursuant to Section 326 V BGB will also generally not be assumed. Such a right requires that the debtor (in this case the supplier) is released from its obligation to perform in accordance with Section 275 I-III BGB (impossibility). This can be assumed in exceptional cases if the products owed are no longer available on the market as a whole – however, mere difficulties or additional costs in procurement are not sufficient.*

Ordinary termination in accordance with Sections 624, 725 BGB by analogy
*Ordinary termination for framework supply agreements is not expressly regulated by law. However, according to current case law, it can be considered by analogous application of Sections 624, 725 BGB. **Certain requirements** must also be met for this:*

- *Ordinary termination must not be excluded by a contractual provision;*
- *The supply contract must be a continuing obligation for an indefinite period, i.e., the end of the contractual relationship must not be determined in advance (neither by a specific end date nor by a determinable event, such as a final fixed delivery quantity);*
- *A 'reasonable' notice period must be observed in individual cases.*

The notice period must be determined in accordance with the principles of fairness and good faith. With regard to the duration, this can be based, for example, on the time required by the customer to establish an alternative supplier.

Extraordinary termination for cause in accordance with Section 314, Section 313 III(2) BGB
*Similar to the right to adjust the contract in accordance with Section 313 I BGB, the right to **terminate the contract on the basis of Section 314 BGB** only exists under strict conditions. Good cause within the meaning of Section 314 I BGB exists if the terminating party cannot reasonably be expected to continue the contractual relationship until the agreed termination or until the expiry of a notice period, taking into account all circumstances of the individual case and weighing up the interests of both parties.*

*As the supplier bears the procurement risk in the absence of deviating agreements, a price increase or a shortage of materials will **probably not constitute good cause** in this sense **in most cases** either.*

Way out: delivery stop?
Before suppliers resort to a delivery stop – whether to avoid a supposedly costly legal dispute or to emphasise their demand for a price adjustment – they should not ignore the potentially far-reaching consequences.

Pflichtverletzung

Soweit aufgrund Einzelbelieferungs- oder Rahmenvertrags eine Belieferungspflicht besteht, **macht sich der Lieferant durch einen (unberechtigten) Lieferstopp und Nichtbelieferung u.U. schadensersatzpflichtig**. Denn die Nichterfüllung kann dann eine Pflichtverletzung darstellen mit der Folge, dass dem Kunden dadurch entstandene Schäden zu ersetzen sind (§§ 280 I 1, 281 BGB). Mit Blick auf die Auswirkungen eines Lieferstopps auf die gesamte Lieferkette, bis hin zum Bandstillstand beim OEM, drohen hier Schäden in beträchtlicher Höhe.

Anfechtung

Auch die Kommunikation gegenüber Geschäftspartnern sollte mit Bedacht und erst nach eingehender Prüfung der eigenen rechtlichen Position erfolgen. Denn **Willenserklärungen, die der eigene Kunde nur zur Vermeidung von widerrechtlich angedrohten Lieferstopps abgibt, sind nach § 123 I Alt. 2 BGB anfechtbar** mit der Folge, dass darauf basierende Vereinbarungen (z.B. Preisanpassungen) gemäß § 142 I BGB nichtig sein können.[4] Kommunizieren Lieferanten ein Anpassungsbedürfnis und stellen sie dies in Zusammenhang mit einem möglichen (kurzfristigen) Lieferstopp, sehen Gerichte darin zum Teil eine (konkludente) Drohung mit der Einstellung der Lieferungen.

Vertragsbeendigung

Hinzu kommt, dass der unberechtigte Lieferstopp eine Vertragsverletzung darstellt, die den Vertragspartner im Einzelfall dazu berechtigen kann, **die bestehenden Verträge mit sofortiger Wirkung zu beenden** (durch Kündigung nach § 314 II S. 1, 2 BGB bzw. Rücktritt nach § 323 II Nr. 1, 3 BGB).

Einstweilige Verfügung

Auch besteht das Risiko, dass der Kunde den **Erlass einer einstweiligen Verfügung** beantragt. So können Gerichte im Eilverfahren einen Beschluss mit dem Tenor erlassen, der Zulieferer habe es unter Androhung von erheblichem Zwangsgeld zu unterlassen, seinen Kunden nicht (vertragsgemäß) zu beliefern. Zwar kann gegen einen solchen Beschluss ein Widerspruch eingelegt werden. Dennoch ist zunächst ein vollstreckbarer Titel in der Welt, dessen Beseitigung nicht nur Monate bis Jahre benötigen kann und zusätzlichen Arbeits- und Kostenaufwand mit sich bringt, sondern der u.U. auch die weiteren Verhandlungen mit dem Vertragspartner blockieren kann.

4 Vgl. hierzu z.B. OLG Stuttgart, Urt. v. 07.04.2022 – 2 U 63/21.

Breach of duty
*If there is an obligation to supply on the basis of an individual supply or framework agreement, **the supplier may be liable for damages in the event of an (unjustified) delivery stop and non-delivery**. This is because the non-fulfillment can then constitute a breach of duty with the consequence that the customer must be compensated for any damages incurred as a result (Sections 280 I 1, 281 BGB). In view of the effects of a delivery stop on the entire supply chain, including a production stoppage at the OEM, there is a risk of considerable damage.*

Avoidance
*Communication with business partners should also be made with caution and only after a thorough examination of one's own legal position. This is because **declarations of intent that one's own customer only makes to avoid unlawfully threatened delivery stops are voidable under Section 123 I Alt. 2 BGB** with the consequence that agreements based on them (e.g. price adjustments) may be null and void pursuant to Section 142 I BGB.[4] If suppliers communicate a need for adjustment and place this in connection with a possible (short-term) delivery stop, courts sometimes see this as an (implied) threat to stop deliveries.*

Termination of contract
*In addition, the unjustified delivery stop constitutes a breach of contract, which may entitle the contractual partner in individual cases to **terminate the existing contracts** with immediate effect (by termination in accordance with Section 314 II S. 1, 2 BGB or withdrawal in accordance with Section 323 II No. 1, 3 BGB).*

Preliminary injunction
*There is also a risk that the customer will apply for a **preliminary injunction**. In summary proceedings, courts can issue an order stating that the supplier must refrain from failing to supply its customer (in accordance with the contract) under threat of a substantial penalty payment. It is true that an objection can be lodged against such an order. Nevertheless, an enforceable title is now in the world, which may not only take months or even years to be removed and entail additional work and costs, but which may also block further negotiations with the contractual partner.*

4 *See, e.g,. OLG Stuttgart, judgment of 07.04.2022 – 2 U 63/21.*

Was tun?

Wirksamstes Mittel bleibt eine vorausschauende Vertragsgestaltung. Gerade weil die Hürden für ein nachträgliches, außervertragliches Anpassungsrecht sehr hoch liegen, sollten erkannte (Preis-) Risiken im Vertrag soweit möglich abgebildet und ausgeschlossen werden, um sich gar nicht erst in oben dargestellten Situationen wiederzufinden. Der Schlüssel sind dabei individuell auf die eigene Situation zugeschnittene Vertragsklauseln. Pauschale oder gar aus Lehrbüchern kopierte Klauseln bilden selten die eigene Situation ausreichend ab und machen es häufig auch unwahrscheinlich, dass der Vertragspartner die Regelungen akzeptiert.

Ein Lieferstopp kann hilfreich sein, sollte aber wohl überlegt und kommuniziert sowie vorab rechtlich geprüft sein. Ansonsten drohen weitreichende Folgen, von hohen Schadensersatzforderungen des Kunden bis zum Erlass einer einstweiligen Verfügung.

What can be done?

The most effective means remains forward-looking contract drafting. Precisely because the hurdles for a subsequent, non-contractual right of adjustment are very high, recognised (price) risks should be mapped and excluded in the contract as far as possible in order to avoid finding yourself in the situations described above in the first place. Contractual clauses tailored to the individual situation are key here. Blanket clauses or even clauses copied from textbooks rarely adequately reflect your own situation and often make it unlikely that the contractual partner will accept the provisions.

A delivery stop can be helpful, but it should be carefully considered and communicated as well as legally checked in advance. Otherwise, there is a risk of far-reaching consequences, from high claims for damages from the customer to the issuing of a preliminary injunction.

HAFTUNGSRECHTLICHE VERANTWORTLICHKEIT FÜR KUNDENVORGABEN AUS SICHT EINES AUTOMOTIVEZULIEFERERS

In der Automobilindustrie ist die Zusammenarbeit zwischen Automobilherstellern bzw. Original Equipment Manufacturer (OEM) und Zulieferern eng verknüpft. Der OEM übernimmt typischerweise die Gesamtverantwortung für das Fahrzeugkonzept, gibt dem Zulieferer funktionale Anforderungen und schreibt oft auch konkrete technische Vorgaben für einzelne Bauteile vor. Die Zulieferer wiederum setzen diese Anforderungen um und entwickeln entsprechende Komponenten, die in die Serienproduktion übergehen.

Diese arbeitsteilige Struktur wirft haftungsrechtlich bedeutsame Fragen auf: Trägt der Zulieferer die Verantwortung für Konstruktionsmängel, wenn diese auf verbindlichen Vorgaben des OEM beruhen? Ist der Zulieferer verpflichtet, die Vorgaben kritisch zu hinterfragen? Und haftet er für Schäden, die auf solchen Vorgaben beruhen?

Diese Fragen sind besonders brisant angesichts millionenfach verbauter Teile und potenziell enormer Schadensersatzforderungen. Das Landgericht Stuttgart befasste sich mit dieser Problematik und führte aus, unter welchen Voraussetzungen eine Haftung des Zulieferers abzulehnen ist.[1]

1 Urteil des LG Stuttgart vom 9. Oktober 2019, Az. 10 O 193/13.

Liability for customer specifications from the perspective of an automotive supplier

In the automotive industry, close cooperation between original equipment manufacturers (OEMs) and suppliers is essential. The OEM typically assumes overall responsibility for the vehicle concept, provides the supplier with functional requirements and often also specifies specific technical requirements for individual components. The suppliers, in turn, implement these requirements and develop the corresponding components, which then proceed to series production. The division of duties raises important questions regarding the allocation of liability: Is the supplier liable for design defects if these are based on binding specifications provided by the OEM? Is the supplier obliged to critically examine the specifications? And is the supplier liable for damage resulting from such specifications?

These questions are particularly controversial in view of the millions of parts installed and the potentially enormous claims for damages. The Stuttgart Regional Court dealt with this issue and explained the conditions under which the supplier's liability must be rejected.[1]

1 Regional Court Stuttgart, 09,11.2019 – 10 O 193/13

URTEIL DES LG STUTTGART: HINTERGRÜNDE DES RECHTSSTREITS

Im Zentrum des Rechtsstreits stand ein Kunststoffteil – ein Kühlwasserauslaufstutzen –, das ein Zulieferer für einen großen Automobilhersteller nach detaillierten Kundenvorgaben konstruiert und produziert hatte. Auf Grundlage der Vorentwicklung eines Wettbewerbers des Zulieferers betraute der OEM den Zulieferer zunächst mit der Entwicklung einer Ladeluftverteilung. Der Zulieferer wurde anschließend auch mit der Konstruktion und Lieferung eines Kühlwasserauslaufstutzens für den Serieneinsatz beauftragt.

Für die Serienfertigung überließ der OEM dem Zulieferer eine Konstruktionszeichnung, die aus der Vorentwicklung des Wettbewerbers stammte. Darin war eine Konstruktion mit einem sogenannten Zwei-Loch-Flansch vorgegeben.

Nach der Integration in die Serienproduktion kam es bei einer erheblichen Anzahl von Fahrzeugen zum Austritt von Kühlwasser an der Schnittstelle des Kühlwasserauslaufstutzens mit dem Zylinderkopf, was wiederum zu Motorschäden führte. Bei der Untersuchung schadhafter Teile stellte sich heraus, dass die Position eines der drei Anschraublöcher des Kühlwasserstutzens, durch die die Schrauben gezogen werden müssen, mit denen der Kühlwasserauslaufstutzen bei der Montage an der Ladeluftverteilerleitung angeschlossen wird, von den Konstruktionszeichnungen abweicht und nicht maßgenau sitzt.

Der OEM forderte vom Zulieferer Schadensersatz in Millionenhöhe, da die Undichtigkeiten auf einen vermeintlichen Produktmangel zurückzuführen seien. Dem Zulieferer seien Konstruktions- und Herstellungsfehler unterlaufen, denn er habe trotz seiner Entwicklungsverantwortung eine ungeeignete Konstruktion gewählt. Insoweit seien die Konstruktionsvorgaben des OEM nicht unumstößlich gewesen, vielmehr hätte der Zulieferer es schuldhaft versäumt, im Rahmen einer Fehler-Möglichkeits-und-Einfluss-Analyse (FMEA) erforderliche Anpassungen zu identifizieren.

Der Zulieferer argumentierte, seine Konstruktionsverantwortung habe sich ausschließlich – und lediglich eingeschränkt – auf den Kühlwasserauslaufstutzen bezogen, nicht jedoch auf

Judgment of the Stuttgart Regional Court: Background to the legal dispute

At the centre of the legal dispute was a plastic part – a cooling water outlet nozzle – which a supplier had designed and produced for a large OEM in accordance with detailed customer specifications. Based on the preliminary development of one of the supplier's competitors, the OEM initially commissioned the supplier to develop a charge air distribution system. The supplier was then also commissioned to design and deliver a cooling water outlet nozzle for series production.

For series production, the OEM provided the supplier with a design drawing that originated from the competitor's preliminary development. This specified a design with a so-called two-hole flange.

After integration into series production, a significant number of vehicles experienced coolant leakage at the interface between the coolant outlet nozzle and the cylinder head, which in turn led to engine damage. An investigation of the defective parts revealed that the position of one of the three screw holes in the coolant outlet, through which the screws must be inserted to connect the coolant outlet to the charge air distribution pipe during assembly, deviated from the design drawings and was not dimensionally accurate.

The OEM demanded millions in damages from the supplier, as the leaks were allegedly due to a product defect. The supplier had made design and manufacturing errors because it had chosen an unsuitable design despite its responsibility for development. In this respect, the OEM's design specifications were not irrefutable; rather, the supplier had culpably failed to identify the necessary adjustments in a failure mode and effects analysis (FMEA).

die Verbindung zum Zylinderkopf. Vor allem aber habe er das Bauteil exakt nach den Vorgaben des OEM gefertigt. Der angebliche Konstruktionsfehler sei allein auf die fehlerhafte Kundenvorgabe zurückzuführen. Die Undichtigkeit sei vielmehr auf die mangelhafte Montage des OEM zurückzuführen – diese entspräche nicht dem Stand der Technik und wurde auch nicht im Einklang mit den eigenen Montagevorgaben des OEM durchgeführt.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE

1. Keine Haftung bei ausschließlicher Umsetzung von Kundenvorgaben?

Das Landgericht Stuttgart stellte fest, dass sich die vom Zulieferer entwickelte Konstruktion nicht für die vorgesehene Verwendung eigne, da sie nicht die erforderliche Dichtigkeit aufweise. Sie sei daher mangelhaft.

Für diesen Mangel hafte der Zulieferer allerdings nicht, wenn der Mangel – wie hier – auf eine konkrete und verbindliche Vorgabe des Auftraggebers zurückzuführen ist. § 645 Abs. 1 BGB sei in diesem Fall einschlägig: Danach trägt der Besteller das Risiko, wenn der Unternehmer aufgrund seiner Anordnungen fehlerhaft arbeiten musste. In der Begründung führte das Gericht aus:

> *„Soweit ein Werkunternehmer ein Werk gemäß den ausdrücklichen Vorgaben des Bestellers herstellt und dabei keine technischen Alternativen eingeräumt bekommt, haftet er nicht für Mängel, die auf diese Vorgaben zurückzuführen sind.“*

Die wesentliche Feststellung des Gerichts bestand darin, dass die Entscheidung für den Zwei-Loch-Flansch allein vom OEM getroffen wurde, ohne dem Zulieferer Entscheidungsfreiheit einzuräumen. Ein Konstruktionsspielraum habe nicht bestanden. Insofern folgte das Gericht den Feststellungen eines Sachverständigen: die Vorgaben des OEM stellten ein unzulängliches Gesamtkonzept dar.

2. Umfang der Prüf- und Hinweispflicht

Gleichwohl ist in der Rechtsprechung anerkannt, dass ein Werkunternehmer bzw. Zulieferer gewisse Prüf- und Hinweispflichten hat. Nach ständiger Rechtsprechung des BGH[2] ist ein Unternehmer verpflichtet, erkennbare Fehler oder Bedenken gegen die Planung des Auftraggebers anzumelden. Das gilt insbesondere dann, wenn der Unternehmer besondere Sachkunde besitzt oder der Fehler offensichtlich ist.

Vor diesem Hintergrund kam das LG Stuttgart zu dem Schluss, dass dem Zulieferer keine Verletzung dieser Prüfpflicht anzulasten sei. Entscheidend war:

- Der OEM war ein technisch hochkompetentes Unternehmen und hatte – überwiegend allein – Kenntnis über das Gesamtkonzept des Fahrzeugs sowie über die konkrete Verwendung der Bauteile.
- Die gewählte Konstruktion war nicht eindeutig fehlerhaft im technischen Sinne.
- Weder der Stand der Technik noch einschlägige DIN-Normen machten den Drei-Loch-Flansch zur zwingend besseren Lösung.

Daher habe der Zulieferer auf die Richtigkeit der Vorgabe vertrauen dürfen.

2 BGH, 15.11.2007 – VII ZR 45/06.

The supplier argued that its design responsibility related exclusively – and only to a limited extent – to the cooling water outlet connection, but not to the connection to the cylinder head. Above all, however, it had manufactured the component exactly in accordance with the OEM's specifications. The alleged design fault was solely attributable to the customer's incorrect specifications. The leak was in fact due to the OEM's faulty assembly, which did not correspond to the state of the art and was not carried out in accordance with the OEM's own assembly specifications.

Decision grounds

1. No liability for the exclusive implementation of customer specifications?
The Stuttgart Regional Court found that the design developed by the supplier was not suitable for the intended use because it did not have the required tightness. It was therefore defective. However, the supplier was not liable for this defect if the defect was attributable to a specific and binding specification of the customer, as was the case here. Section 645(1) of the German Civil Code (BGB) was applicable in this case: according to this provision, the customer bears the risk if the contractor had to perform defective work due to the customer's instructions. In its reasoning, the court stated:

> ***'If a contractor manufactures a work in accordance with the customer's express specifications and is not given any technical alternatives, it is not liable for defects that are attributable to these specifications.'***

The court's key finding was that the decision to use a two-hole flange was made solely by the OEM without giving the supplier any freedom of choice. There was no scope for design flexibility. In this respect, the court followed the findings of an expert: the OEM's specifications constituted an inadequate overall concept.

2. Scope of the duty to inspect and notify
Nevertheless, it is recognised in case law that a contractor or supplier has certain obligations to check and notify. According to the established case law of the Federal Court of Justice[2], a contractor is obliged to report any recognisable errors or concerns regarding the client's plans. This applies in particular if the contractor has special expertise or if the error is obvious. Against this background, the Regional Court of Stuttgart concluded that the supplier could not be held liable for a breach of this obligation to check. The decisive factors were:

- *The OEM was a technically highly competent company and had – predominantly exclusive – knowledge of the overall concept of the vehicle and the specific use of the components.*
- *The chosen design was not clearly faulty in a technical sense.*
- *Neither the state of the art nor the relevant DIN standards made the three-hole flange the necessarily better solution.*

Therefore, the supplier was entitled to rely on the correctness of the specification.

2 *German Federal Court of Justice, 15,11.2007 – VII ZR 45/06.*

EINORDNUNG DES URTEILS

1. Grenzen der Verantwortlichkeit

Zwar schuldet ein Zulieferer bei einer Entwicklung grundsätzlich ein mangelfreies Werk im Sinne von § 633 BGB, doch eine Besonderheit ergibt sich, wenn der Auftraggeber die Konstruktion vorgibt. Denn ein Mangel liegt nicht vor, wenn der Unternehmer das Werk entsprechend den fehlerhaften, aber verbindlichen Vorgaben des Auftraggebers erstellt hat – vorausgesetzt, diese Fehlerhaftigkeit war nicht offensichtlich oder technisch erkennbar.

So ist es insbesondere in der Automobilindustrie gängiges Vorgehen, dass Kundenvorgaben selbst bei Entwicklungen durch hoch spezialisierte Zulieferer zwingend einzuhalten sind. Eine Abweichung hiervon kann üblicherweise lediglich in Einzelfällen durch einen aufwendigen Genehmigungsprozess erfolgen. In der Praxis ist es häufig problematisch, dass dem Zulieferer nicht alle technischen Informationen vorliegen, die für eine vollständige Bewertung der Kundenvorgaben erforderlich wären. Das erschwert die Erkennung etwaiger fehlerhafter Vorgaben zusätzlich. Vor diesem Hintergrund ergeben sich durch die Entscheidung insbesondere Neuerungen im Hinblick auf Prüfungs- und Hinweispflichten der Zulieferer bei Vorgaben seitens der Kunden (z. B. OEM oder 1st-Tier). Je nach Konstellation des zugrunde liegenden Sachverhalts können Prüf- und Hinweispflichten der Zulieferer auf Basis der Entscheidung des LG Stuttgart beschränkt oder sogar ausgeschlossen sein.

Die Grenze liegt also dort, wo der Mangel auf eine Pflichtverletzung des Unternehmers zurückzuführen ist – sei es durch eine unterlassene Warnung, fehlerhafte Umsetzung oder durch die eigenmächtige Abweichung von der Planung. Unternehmer treffen Hinweispflichten, soweit die Leistungsvorgaben des Bestellers unzureichend sind. Voraussetzung dafür ist die Erkennbarkeit der Fehler in den Vorgaben.[3] Die Umstände des Einzelfalls, insbesondere der Beratungsbedarf und das Fachwissen des Bestellers, sind hierbei maßgeblich für den Inhalt und den Umfang der Prüfungs- und Hinweispflicht des Unternehmers. Die Grenze bildet dabei die Zumutbarkeit.[4] Je umfangreicher der Unternehmer nach den Umständen auf ein entsprechendes Wissen des Bestellers vertrauen kann, umso weniger Prüfpflichten hat der Unternehmer und umso weniger sind Hinweise an den Besteller geboten.[5]

3 OLG Saarbrücken, 2.6.2016 – 4 U 136/15.

2. Werklieferungsrecht

Entscheidend für die Übertragbarkeit der Argumentation des LG Stuttgart auf die Serienbelieferung ist gemäß § 650 Abs. 1 Satz 2 und § 442 Abs. 1 Satz 1 BGB zunächst, dass der Vertrag auf die Herstellung und Lieferung einer neuen Sache gerichtet ist (ein sog. „Werklieferungsvertrag").[6] Handelt es sich darüber hinaus um die Herstellung einer Sache, bei der eine Anpassung an Bestellerwünsche stattfindet, sodass die Sache über individuelle Merkmale verfügt (sog. „nicht vertretbare Sache")[7], ist gemäß § 650 Abs. 1 Satz 3 BGB auch § 645 BGB anzuwenden. Beides ist insbesondere der Fall, wenn der Besteller bestimmte Vorgaben hinsichtlich der Herstellung eines bestimmten Teils und dessen Verwendung macht, wie es insbesondere im Fall des LG Stuttgart gegeben war und auch häufig Gegenstand typischer Zuliefererbeziehungen ist.

3. Kausalität

Besonders hervorzuheben ist die Kausalitätsbetrachtung: Der Schaden wurde unmittelbar durch die vom OEM vorgegebene technische Ausführung verursacht. Die fehlerhafte Vorgabe war daher haftungsausfüllend kausal. Das Gericht entschied, dass dieser Umstand die Zurechnung zum Zulieferer unterbricht. Demnach kann die Mängelhaftung ausgeschlossen sein, wenn die Ursache für den Mangel im Verantwortungsbereich des Bestellers liegt. Einem Unternehmer kann die Mangelhaftigkeit nicht zugerechnet werden, soweit diese auf verbindliche Vorgaben des Bestellers zurückzuführen ist.[8]

4 Busche, in: Münchner Kommentar zum BGB, 8. Aufl. 2020, § 634 Rn. 86
5 OLG Zweibrücken, 20.7.2015 – U 7/14.
6 Retzlaff, in: Grüneberg, BGB, 81. Aufl. 2022, § 650 Rn. 3.
7 Ebenda, § 650 Rn. 11.
8 Ebenda, § 645 Rn. 7

Assessment of the judgment

1. Limits of responsibility
Although a supplier is generally obliged to deliver a defect-free product in accordance with Section 633 BGB when developing a product, a special case arises when the customer specifies the design. This is because there is no defect if the contractor has produced the product in accordance with the customer's incorrect but binding specifications, provided that these errors were not obvious or technically recognisable.

In the automotive industry in particular, it is common practice that customer specifications must be strictly adhered to, even in the case of developments by highly specialised suppliers. Deviations from this can usually only be made in individual cases through a complex approval process. In practice, it is often problematic that the supplier does not have all the technical information necessary for a complete assessment of the customer's specifications. This makes it even more difficult to identify any faulty specifications. Against this background, the decision results in particular innovations with regard to the supplier's obligations to check and notify in the event of specifications from customers (e.g. OEM or 1st tier). Depending on the circumstances of the underlying case, the supplier's obligations to check and notify may be limited or even excluded on the basis of the Stuttgart Regional Court's decision.

The limit is therefore set at the point where the defect is attributable to a breach of duty on the part of the contractor – whether through failure to warn, incorrect implementation or unauthorised deviation from the plan. Contractors have a duty to provide information if the customer's performance specifications are insufficient. This requires that the errors in the specifications are recognisable.[3] The circumstances of the individual case, in particular the customer's need for advice and expertise, are decisive for the content and scope of the contractor's duty to check and provide information. The limit here is what is reasonable.[4] The more the contractor can rely on the customer having the relevant knowledge in the circumstances, the fewer inspection obligations the contractor has and the less information needs to be provided to the customer.[5]

2. Law on work and services
According to Section 650(1)(2) and Section 442(1)(1) BGB, the decisive factor for the transferability of the Stuttgart Regional Court's reasoning to series deliveries is, first of all, that the contract is aimed at the manufacture and delivery of a new item (a so-called 'contract for work and services').[6] If, in addition, the contract concerns the manufacture of an item that is adapted to the customer's requirements so that the item has individual characteristics (a so-called 'non-fungible item')[7], Section 645 BGB also applies in accordance with Section 650(1)(3) BGB. This is particularly the case if the customer specifies certain requirements regarding the manufacture of a specific part and its use, as was particularly the case in the LG Stuttgart ruling and is also frequently the subject of typical supplier relationships.

3. Cause
The assessment on the cause is particularly noteworthy: the damage was directly caused by the technical design specified by the OEM. The incorrect specification was therefore causally relevant for liability. The court ruled that this circumstance interrupts the attribution to the supplier. Accordingly, liability for defects can be excluded if the cause of the defect lies within the sphere of responsibility of the customer. A defect cannot be attributed to a contractor if it is the result of binding specifications of the customer.[8]

3 Higher Regional Court Saarbruecken, June 2, 2016 – 4 U 136/15.

4 Busche, in: Muenchner Kommentar zum BGB, 8th edition 2020, Section 634 note 86
5 Higher Regional Court Zweibruecken, 20.07.2015 – U 7/14.
6 Retzlaff, in: Grüneberg, BGB, 81st edition 2022, Section 650 note 3.
7 Ibid., Section 650 note 11.
8 Ibid., Section 645 note 7.

4. Exkurs: Setzteile

Bei sogenannten Setzteilkonstellationen, in denen der OEM bestimmte Unterlieferanten vorgibt, wird der Zulieferer regelmäßig zur Verwendung vorgegebener Teile von ebenfalls vorgegebenen Lieferanten verpflichtet. Auch in diesen „Setzteilkonstellationen“ sind Abweichungen in der Regel nur nach vorheriger Genehmigung durch den Kunden möglich. Es liegt daher nahe, dass auch die Beauftragung eines Setzteillieferanten sowie der Einsatz dessen Produkte durch den Zulieferer vor dem Hintergrund der Entscheidung des LG Stuttgart ebenso als Vorgabe des Bestellers i. S. von § 645 Abs. 1 BGB angesehen werden kann. Dies hat zur Folge, dass eine Haftung des Zulieferers für aus den Bestellervorgaben resultierende Mängel hinsichtlich Konstruktion und/oder Produkte des Setzteillieferanten unter diesen Umständen ausgeschlossen sein kann. Dies ist nicht zuletzt von Bedeutung, da der Zulieferer sich im Schadenfall in der Praxis häufig Ersatzforderungen und -ansprüchen gegenübersieht, die durch den Setzteillieferanten verursacht wurden, der Zulieferer aber mangels entsprechender Vereinbarungen mit dem Setzteillieferanten nicht oder zumindest nicht in gleichem Umfang an diesen regressieren kann.

PRAXISRELEVANZ

Um Risiken präventiv zu mindern und sich im Streitfall entlasten zu können, sollten Zulieferer einige Aspekte beachten und umsetzen.

1. Schaffen Sie verlässliche vertragliche Regelungen

Vertragliche Regelungen sind die Basis für jede Geschäftsbeziehung, sowohl für die partnerschaftliche Zusammenarbeit als auch im Umgang mit dynamischen Situationen während des Projekts. Umfassend geregelt werden sollten daher insbesondere:

- Vorgaben und Spezifikationen in Bezug auf die geschuldeten Leistungen;
- die (Grenzen der) Verantwortung des Zulieferers; in Entwicklungsverträgen, Lastenheften oder QSV sollte explizit geregelt werden, wer welche Entwicklungshoheit trägt und wer für die Freigabe final verantwortlich ist;
- die Prüf- und Hinweisobliegenheiten eindeutig in Bezug auf die geschuldeten Leistungen;
- Abläufe und Prozesse im Verlauf der Lieferbeziehung, etwa in Bezug auf nachträgliche Änderungen der Kundenvorgaben zu geschuldeten Leistungen.

2. Kommunizieren Sie Bedenken frühzeitig und nachweisbar

Unabhängig von vertraglich geregelten Verantwortlichkeiten bei der Entwicklung und Herstellung oder in Bezug auf Hinweis- und Prüfpflichten: Haben Sie Bedenken oder Verdachtsmomente, dass Ihr Kunde Vorgaben und Anforderungen formuliert, die Sie aus gesetzlichen oder faktisch-technischen Gründen nicht umsetzen können, sollten Sie diese umgehend anmelden.

3. Vermeiden Sie konkludente Freigaben

Ein weiterer Fallstrick, den es zu vermeiden gilt, sind Abweichungen zwischen „tatsächlich gelebten“ und vereinbarten Abläufen. Dies betrifft sowohl Unterschiede zwischen vereinbarten Spezifikationen und denjenigen in (späteren) Erstmuster- oder Serienfreigaben als auch Änderungen an den Vertragsprodukten nach der Serienfreigabe. Vereinbaren Sie mit dem Kunden, wie sich Änderungsvorhaben auf bereits getätigte Bestellungen oder Lieferabrufe auswirken und ab wann etwaige vereinbarte Änderungen umgesetzt werden sollen.

4. Side note: directed buys
In so-called set part or directed buy situations, in which the OEM specifies certain sub-suppliers, the supplier is regularly obliged to use specified parts from specified suppliers. In these cases too, deviations are generally only possible with the prior approval of the customer. It therefore stands to reason that, against the background of the decision of the Regional Court of Stuttgart, the commissioning of a set part supplier and the use of its products by the supplier can also be regarded as a specification of the customer within the meaning of Section 645(1) BGB. As a result, the supplier may not be liable for defects in the design and/or products of the component supplier resulting from the customer's specifications under these circumstances. This is important not least because, in practice, the supplier is often faced with claims for compensation in the event of damage caused by the component supplier, but cannot, or at least not to the same extent, seek recourse against the component or sub-supplier due to the lack of corresponding agreements.

Practical implications
In order to preventively reduce risks and to be able to exonerate themselves in the event of a dispute, suppliers should observe and implement a number of aspects.

1. Create reliable contractual provisions
Contractual provisions form the basis of every business relationship, both for partnership-based cooperation and for dealing with dynamic situations during the project. The following aspects in particular should therefore be comprehensively regulated:

- *Requirements and specifications relating to duties and services;*
- *The (limits of) supplier's responsibility; development contracts, specifications or QSVs should explicitly regulate who has development authority and who is ultimately responsible for approval;*
- *The inspection and notification obligations clearly in relation to the duties and services;*
- *Procedures and processes in the course of the supply relationship, for example, with regard to subsequent changes to customer specifications for duties and services.*

2. Adress concerns early and in a verifiable manner
Regardless of contractually agreed responsibilities for development and production or with regard to notification and inspection obligations: If you have concerns or suspicions that your customer is formulating specifications and requirements that you cannot implement for legal or factual/technical reasons, you should report these immediately.

3. Avoid implied approvals
Another pitfall to avoid are discrepancies between 'actual' and agreed processes. This applies to differences between agreed specifications and those in (later) initial sample or series approvals, as well as changes to the contract products after series approval. Agree with the customer how change plans will affect orders or delivery schedules that have already been placed and when any agreed changes are to be implemented.

4. Dokumentieren Sie die Abläufe und Vorgaben

Die Abläufe sollten unbedingt dokumentiert werden – schriftlich, nachvollziehbar und reproduzierbar. Dies umfasst nicht nur ein eindeutiges und gegenseitiges Verständnis der Prozesse vor Beginn des Projekts, sondern auch etwaige Änderungen während der Projektlaufzeit. Eine rechtlich saubere Dokumentation der Kundenvorgaben und der eigenen Hinweise ist essenziell, um Nachweise zur eigenen Entlastung vorbringen zu können.

Fazit

Das Urteil des LG Stuttgart ist im Kontext der Automobilindustrie bedeutend und bietet Zulieferern eine deutlich gestärkte Position bei der Umsetzung von Kundenvorgaben. Zusammenfassend gilt: Ein Zulieferer, der technisch korrekt auf Grundlage verbindlicher Kundenvorgaben liefert, ohne erkennbaren Gestaltungsspielraum zu haben, haftet für daraus resultierende Mängel grundsätzlich nicht – sofern er offensichtliche Planungsfehler nicht erkennen konnte oder musste.

4. Document the processes and specifications
The processes must be documented in writing in a comprehensible and reproducible manner. This not only includes a mutual understanding of the workflow before the start of the project, but also any changes during the project. Legally sound documentation of the customer's specifications and your own notes are essential in order to be able to provide evidence to exonerate yourself.

Conclusion

The ruling of the Regional Court of Stuttgart is significant in the context of the automotive industry and significantly strengthens the position of suppliers when implementing customer specifications. In summary, the following applies: a supplier who delivers technically correct goods based on binding customer specifications without having any recognisable leeway is generally not liable for any resulting defects – provided that it could not or did not have to recognise obvious planning errors.

Aber Achtung: Aus dem Urteil folgt keine Generalfreistellung. Sobald technische Zweifel bestehen – insbesondere bei sicherheitsrelevanten Komponenten –, besteht eine aktive Prüfpflicht. Erkennt ein Zulieferer einen potenziellen Fehler, muss er diesen gegenüber dem OEM anzeigen und dokumentieren. Sonst droht eine Haftung wegen „unterlassener Warnung“ (§§ 280 Abs. 1, 241 Abs. 2 BGB).

Berücksichtigt werden muss auch, dass es sich um eine Entscheidung auf Ebene der Landgerichte handelt, sodass es noch abzuwarten gilt, ob andere (höhere) Gerichte vergleichbare Fälle in entsprechender Weise entscheiden werden oder in Zukunft eine Abkehr von dieser Rechtsprechung stattfinden wird. Nichtsdestotrotz liegt der Entscheidung eine Thematik zugrunde, die Hersteller und Zulieferer sämtlicher Branchen weiterhin aufmerksam beobachten sollten und gegebenenfalls auch als Basis für eine Argumentation zum Haftungsausschluss in vergleichbaren Fällen heranziehen können.

But beware: the ruling does not provide a general exemption. As soon as technical doubts arise – especially in the case of safety-relevant components – there is an active duty to investigate. If a supplier identifies a potential defect, it must report and document this to the OEM. Otherwise, it may be liable for 'failure to warn' (Sections 280(1) and 241(2) BGB.

It must also be taken into account that this is a decision at the regional court level, so it remains to be seen whether other (higher) courts will decide similar cases in a similar manner or whether there will be a departure from this case law in the future. Nevertheless, the decision is based on an issue that manufacturers and suppliers in all industries should continue to monitor closely and, if necessary, use as a basis for arguments regarding exclusion of liability in similar cases.

PRODUKTREGULATORIK ALS TEIL EINES TECHNOLOGISCHEN DECOUPLINGS?

Product regulation as part of a technological decoupling?

Eine am 16. Januar 2025 im „Federal Register“ der US-Regierung veröffentlichte Regelung des zum Handelsministerium gehörenden „Bureau of Industry and Security“ (BIS), die voraussichtlich am 17. März 2025 in Kraft treten wird, hat es in sich. Sie führt zu einem Quasi-Verbot der Einfuhr und des Verkaufs von aus China oder Russland stammender oder mit diesen Ländern in Verbindung stehender Automobilhardware und -software. Die Trump-Administration hat die Regelung, wie viele andere, die noch unter der Biden-Regierung aufgesetzt wurden, für 30 Tage in der Ausführung pausiert, um deren Inhalt und Auswirkungen im Licht der eigenen Vorstellungen zu prüfen. Bis dato gibt es aber keine Anzeichen dafür, dass die neue Regierung weniger hart gegen eher feindlich gesinnte Nationen und deren Eingriffsmöglichkeit auf den US-Markt, seine Infrastrukturen und seine Bürger vorgehen wird. Im Gegenteil, der Kurs eines effektiven Tech-Decouplings, insbesondere im Hinblick auf China, dürfte fortgesetzt und intensiviert werden, selbst wenn die Trump-Administration entscheidet, diese Maßnahme – vorerst – nicht umzusetzen. Insofern sollten alle Stakeholder vor dem Hintergrund der internationalen Entwicklungen umgehend aktiv werden und ihre individuellen Abhängigkeiten von und Verbindungen zu Märkten, die von aversiven oder protektionistischen Maßnahmen betroffen sein können, bewerten.

Konkret geht es um die Einfuhr bestimmter Vehicle Connectivity System Hardware (VCS) und von Fahrzeugen, die solche Hardware enthalten, sowie um die Einfuhr und den Verkauf von vernetzten Fahrzeugen, die von den Regelungen abgedeckte VCS- und/oder Automated Driving Systems (ADS)-Software enthalten.

Die Verbote für Softwaresysteme treten für das Modelljahr 2027 in Kraft, die Verbote für Hardware erst für das Modelljahr 2030 bzw. den 1. Januar 2029, sofern kein Modelljahr angegeben ist.

Dieses neue Regelwerk hat das Potenzial, weltweit Automobil- und Fahrzeugtechnologien als solche sowie die Lieferketten erheblich zu verändern und die technologische Abkopplung des US-Automobilsektors von China und Russland zu fördern. Zudem kann sie OEM und Zulieferer – auch in Deutschland – vor erhebliche Hürden stellen, was die Einhaltung der neu geschaffenen Vorschriften angeht.

A regulation published in the US government’s Federal Register on 16 January 2025 by the Bureau of Industry and Security (BIS), which is part of the Department of Commerce and is expected to enter into force on 17 March 2025, is quite something. It leads to a virtual ban on the import and sale of automotive hardware and software originating from, or associated with China or Russia. The Trump administration has paused the implementation of the regulation, like many others that were put in place under the Biden administration, for 30 days in order to review its content and impact in light of its own intentions. To date, however, there are no signs that the new administration will be less tough on more hostile nations and their ability to interfere with the US market, its infrastructure and its citizens. On the contrary, the course of effective tech decoupling, particularly with regard to China, is likely to be continued and intensified, even if the Trump administration decides not to implement this measure – for the time being. In this respect, all stakeholders should take immediate action against the backdrop of international developments and assess their individual dependencies on and connections to markets that could be affected by aversive or protectionist measures.

Specifically, it concerns the import of certain Vehicle Connectivity System (VCS) hardware and vehicles containing such hardware, as well as the import and sale of connected vehicles containing VCS and/or Automated Driving Systems (ADS) software covered by the regulations.

The bans on software systems enter into force for model year 2027, the bans on hardware only for model year 2030 or 1 January 2029 if no model year is specified.

This new set of regulations has the potential to significantly change automotive and vehicle technologies as such, as well as supply chains worldwide, and to promote the technological decoupling of the US automotive sector from China and Russia. It may also present OEMs and suppliers – including in Germany – with considerable hurdles when it comes to complying with the newly created regulations.

HINTERGRUND UND ZIELE DER NEUEN REGULIERUNG

Hintergrund der neuen Regulierung ist die Umsetzung des amerikanischen Information and Communications Technology and Services Program (ICTS), welches auf sogenannten „Presidential Executive Orders“ beruht. Diese haben zum Ziel, Strukturen zu schaffen, die die US-Infrastruktur in relevanten, kritischen Bereichen vor ungewollten Ein- und Angriffen schützen. Im Rahmen dieser Maßnahmen wurde beispielsweise im Juni 2024 bereits der Einsatz der Virensoftware Kaspersky in den USA verboten.

Im Automotive-Bereich hat dies in erster Linie mit dem Voranschreiten von vernetzten Fahrzeugen sowie komplexen Fahrerassistenzsystemen und (teil-) autonomen Fahrsystemen zu tun. Als deren elementare Komponenten kontrollieren VCS und ADS grundlegende Funktionen von der Zündung bis zur Bremse, aber auch die fahrzeuginterne und -externe Kommunikation sowie die Sensorik. Laut BIS kann die potenzielle Anfälligkeit von VCS und ADS für ausländische Eingriffe eine latente Bedrohung der Integrität und Sicherheit der US-Verkehrsinfrastruktur sowie der US-Bürger darstellen.

DEFINITIONEN ALS SCHLÜSSELFAKTOR

Wie immer bei rechtlichen Vorschriften ist die Definition der Kernbegriffe von zentraler Bedeutung. Die nun verabschiedete Fassung betrifft zunächst ausschließlich Personenkraftwagen und Motorräder, die nicht schwerer als 10.000 Pfund sind. Für Nutzfahrzeuge wie Busse oder Lastkraftwagen kündigte das BIS aber bereits zukünftige separate Regelungen an. Es bleibt darüber hinaus abzuwarten, ob und wie entsprechende Regelungen auch auf weitere Industrien mit vergleichbarer Risiko-Exposition ausgerollt werden. Zu denken wäre insoweit auch an vernetzte Roboter und autonome Systeme im industriellen Herstellungskontext, Baumaschinen, Logistiksysteme etc.

Als „Hersteller von vernetzten Fahrzeugen” meint die Vorschrift US-Personen und -Unternehmen, die fertige vernetzte Fahrzeuge in den USA montieren oder herstellen, die diese

Background and objectives of the new regulation

The background to the new regulation is the implementation of the US Information and Communications Technology and Services Program (ICTS), which is based on so-called ‘Presidential Executive Orders’. These aim to create structures that protect the US infrastructure in relevant, critical areas from unwanted intrusions and attacks. As part of these measures, for example, the use of Kaspersky virus software was banned in the US in June 2024.

In the automotive sector, this primarily has to do with the advancement of networked vehicles as well as complex driver assistance systems and (partially) autonomous driving systems. As their elementary components, VCS and ADS control basic functions from the ignition to the brakes, as well as internal and external vehicle communication and sensors. According to BIS, the potential vulnerability of VCS and ADS to foreign interference may pose a latent threat to the integrity and security of the US transport infrastructure and US citizens.

Definitions as a key factor

As always with legal regulations, the definition of the core terms is of central importance. The version that has now been adopted initially only affects passenger cars and motorbikes that do not weigh more than 10,000 pounds. However, the BIS has already announced separate regulations for commercial vehicles such as buses and lorries. It also remains to be seen whether and how corresponding regulations will be rolled out to other industries with comparable risk exposure. In this respect, networked robots and autonomous systems in the industrial manufacturing context, construction machinery, logistics systems, etc., should also be considered.

The term ‘connected vehicle manufacturer’ means a U.S. person or company that assembles or manufactures finished connected vehicles in the U.S. that are

zum Verkauf in die USA importieren oder die ADS-Software in ein fertiges vernetztes Fahrzeug zum Verkauf in den USA integrieren. Auch ein VCS-Hardware-Importeur kann unter diese Definition fallen, wenn die Hardware bereits in einem vernetzten Fahrzeug installiert ist.

Die Definition der Personen und Einrichtungen, die die neuen Beschränkungen auslösen können, ist mit „Personen, die im Eigentum, unter der Kontrolle oder der Gerichtsbarkeit oder Weisung eines ausländischen Gegners stehen" sehr weit gefasst. Man darf insoweit gespannt sein, wie es sich mit (Minderheits-)Beteiligungen von Investoren aus China und Russland verhält. Diese Definition bzw. die weiteren Details, die die Regulierung hierzu enthält, sind möglicherweise bewusst sehr weit und interpretationsoffen gehalten, um sich alle Optionen für Verbote und deren Umsetzung in der exekutiven Anwendung der Regulierung durch das US-Handelsministerium offenzuhalten.

Die von der Regelung betroffene VCS-Hardware umfasst (Unter-)Komponenten, die die Funktion von Fahrzeugkonnektivitätssystemen direkt ermöglichen, also z. B. Mikrocontroller oder Satellitennavigationsmodule. Bezeichnenderweise soll die genannte Aufzählung nicht als abschließend verstanden werden. ADS sind in der Vorschrift ausschließlich auf Software ausgerichtet und konzentrieren sich auf fortgeschrittenere Systeme mit autonomen Fähigkeiten, die über simple Fahrassistenzsysteme hinausgehen. „Software für maschinelles Lernen" ist eingeschlossen, wenn sie Teil des ADS ist, Open-Source Software ist jedoch grundsätzlich ausgeschlossen.

for sale in the USA or integrate the ADS software into a finished connected vehicle for sale in the USA. A VCS hardware importer may also fall under this definition if the hardware is already installed in a connected vehicle.

The definition of the persons and entities that can trigger the new restrictions is very broad: 'persons who are owned, controlled or subject to the jurisdiction or direction of a foreign adversary'. It will be interesting to see what happens with (minority) shareholdings of investors from China and Russia. This definition and the further details contained in the regulation may have been deliberately kept very broad and open to interpretation in order to keep all options open for prohibitions and their implementation in the executive application of the regulation by the US Department of Commerce.

The VCS hardware affected by the regulation includes (sub)components that directly enable the function of vehicle connectivity systems, e.g., micro-controllers or satellite navigation modules. Significantly, this list is not intended to be exhaustive. In the regulation, ADS are exclusively focussed on software and concentrate on more advanced systems with autonomous capabilities that go beyond simple driving assistance systems. 'Machine learning software' is included if it is part of the ADS, but open-source software is generally excluded.

Fazit

Die europäische Industrie sollte sich umfassend über die neuen Regulierungen informieren und erste Risikoanalysen als Basis für etwaige Folgemaßnahmen durchführen. Durch die neuen Vorgaben können nämlich eine ganze Reihe unternehmerischer Entscheidungen entlang der automobilen Wertschöpfungskette betroffen sein: Zum Beispiel strategische Entscheidungen bzgl. Fahrzeug- und E/E-Architekturen (insb. im Bereich Software-Defined Vehicles) oder natürlich konkrete Beschaffungsprozesse im Hinblick auf Komponenten bzw. Software für Connectivity oder Automated Driving Functions. Allen Marktteilnehmern muss klar sein: Sobald diese Regelung Wirkung entfaltet, wird es zu erheblichen Änderungen in den Lieferketten kommen. Abschließend sei darauf hingewiesen, dass das Vorgehen der USA in einem größeren geopolitischen Kontext zu sehen ist. Insofern bleibt abzuwarten, inwieweit auch die EU evtl. ebenfalls auf ähnliche Regulierungsmechanismen zurückgreifen wird bzw. wie es den Europäern auch in der Regulierung sensibler Technologiebereiche gelingt, sich selbst zu positionieren, ohne zwischen den sicherheitspolitischen Interessen der USA und insbesondere Chinas zerrieben zu werden.

Conclusion

The European industry should inform itself comprehensively about the new regulations and carry out initial risk analyses as a basis for any follow-up measures. The new requirements could affect a whole range of business decisions along the automotive value chain for example, strategic decisions regarding vehicle and E/E architectures (especially in the area of software-defined vehicles) or, of course, specific procurement processes with regard to components or software for connectivity or Automated Driving Functions. It must be clear to all market participants that as soon as this regulation takes effect, there will be significant supply chain changes. Finally, it should be pointed out that the USA's actions must be seen in a wider geopolitical context. In this respect, it remains to be seen to what extent the EU may also resort to similar regulatory mechanisms, or how the Europeans will also succeed in positioning itself in the regulation of sensitive areas of technology without being torn between the security policy interests of the USA and China in particular.

Teile dieses Textes erschienen als Gastbeitrag von Daniel Wuhrmann unter dem Titel „US-Handelsministerium errichtet weitere Hürden für den Automarkt" auf der Seite „Recht und Kapitalmarkt" der Börsen-Zeitung vom 18. Januar 2025.

Parts of this text appeared as a guest article by Daniel Wuhrmann under the title 'US Department of Commerce erects further hurdles for the car market' on the page 'Recht and Capital Market' of the Boersen-Zeitung of 18 January 2025.

VERTRAGSGESTALTUNG IN KRISENZEITEN IN DER AUTOMOBILZULIEFERERINDUSTRIE

Lieferbeziehungen in der Automobilzuliefererbranche stehen zunehmend unter Druck – geopolitische Krisen, ESG-Vorgaben und volatile Märkte sind nur eine Auswahl der Ursachen. Fehlende, unklare oder unausgewogene Verträge erhöhen in diesem Umfeld die rechtlichen und wirtschaftlichen Risiken für die Akteure erheblich. Vor allem einseitige AGB und unausgewogene Verantwortlichkeiten führen in Krisensituationen regelmäßig zu Konflikten. Klar strukturierte, rechtssichere Klauseln sind daher kein Luxus, sondern ein Muss. Der Beitrag zeigt, welche Vertragsbereiche besonders risikobehaftet sind – und wie Unternehmen sich rechtlich und praktisch krisenfest aufstellen können.

EINLEITUNG

Die Automobilzuliefererbranche ist seit Jahren mit massiven Herausforderungen konfrontiert: Lieferengpässe, volatile Preise, geopolitische Unsicherheiten, stark schwankende Volumina, ESG-Vorgaben und Haftungsrisiken nehmen gleichzeitig zu. In diesem Spannungsfeld werden Lieferverträge nicht nur wirtschaftlich, sondern zunehmend rechtlich zum Risikofaktor.

In der Praxis werden viele Lieferverträge über einseitig gestellte AGB (häufig Einkaufsbedingungen des OEM) abgeschlossen. Diese Bedingungen sind in der Regel stark zugunsten des Kunden ausgestaltet. Gerade in schwierigen Zeiten offenbaren Klauseln in solchen Bedingungen jedoch erhebliche Schwächen, insbesondere wenn sie in der konkreten Ausgestaltung unwirksam oder lückenhaft sind. In der täglichen Praxis zeigt sich: Fehlende, unklare, veraltete oder zu allgemein gefasste Klauseln führen regelmäßig zu massiven Konflikten, die oft zulasten der Zulieferer gehen.

Drafting contracts in times of crisis in the automotive supply industry

Supply relationships in the automotive supply industry are under increasing pressure – geopolitical crises, ESG requirements and volatile markets are just some of the causes leading to that pressure. In this environment, missing, unclear or imbalanced contracts significantly increase the legal and economic risks for those involved in the supply chain. Unilateral general terms and conditions, as well as unbalanced responsibilities, often lead to disputes in crisis situations. Clearly structured, legally compliant clauses are therefore essential, not a luxury. This article highlights the contractual areas that pose some of the main risks and explains how companies can protect themselves legally and practically.

Introduction

The automotive supply industry has been facing massive challenges for years: supply bottlenecks, volatile prices, geopolitical uncertainties, strongly fluctuating volumes, ESG requirements and liability risks are all increasing at the same time. In this climate of uncertainty, supply contracts are becoming a risk factor, both economically and legally.

In practice, many supply contracts are based on unilateral general terms and conditions (often of the OEM's terms and conditions of purchase). These terms and conditions usually favour the customer considerably. However, especially in difficult times, clauses in such terms and conditions can reveal considerable weaknesses, particularly if they are ineffective or incomplete. Daily practice shows that missing, unclear, outdated or overly general clauses regularly often lead to major conflicts, which usually disadvantage the suppliers.

Eine präzise und ausgewogene Klauselgestaltung ist daher kein juristischer Feinschliff, sondern ein zentraler Bestandteil der wirtschaftlichen Krisenvorsorge. Gut strukturierte Klauseln sorgen für Klarheit, vermeiden Streit und ermöglichen es Unternehmen, flexibel und rechtssicher auf Ausnahmesituationen zu reagieren.

Die folgenden Klauseltypen betreffen einige der risikoreichsten – und zugleich strategisch wichtigsten – Regelungsbereiche in Lieferverträgen. Sie sind in der Praxis regelmäßig Gegenstand von Auseinandersetzungen und können im Krisenfall darüber entscheiden, ob ein Unternehmen zahlungspflichtig wird, sich entlasten kann oder überhaupt lieferfähig bleibt.

Gerade im automotive-spezifischen Umfeld mit komplexen Liefer- und Haftungsketten kommt es auf eine rechtssichere und zugleich praxistaugliche Ausgestaltung dieser Klauseln an.

EINZELNE KLAUSELN

Liefer- & Abnahmeverpflichtungen

In vielen (Rahmen-) Verträgen finden sich Regelungen zu Abnahmeprognosen, Forecasts, Vorhaltung von Kapazitäten, Just-in-Time-Verpflichtungen oder Mindestmengen zur Lieferung und/oder Abnahme. Je nach Formulierung bleibt oft unklar, ob es sich bei den Mengen nur um grobe Planmengen oder um verbindliche Abnahmeverpflichtungen handelt. Gerade in Krisensituationen – etwa, wenn ein Projekt vom OEM gestoppt wird – führt das zu erheblichen Unsicherheiten für Lieferanten.

In der Praxis stellen zudem volatile Mengen, geforderte Kapazitäten und unklare Abrufverhalten für die Zulieferer ein erhebliches wirtschaftliches Risiko dar, insbesondere wenn sie in Vorleistung gehen müssen.

Wichtig sind deshalb klare Regelungen: Es muss eindeutig festgelegt sein, wann und in welchem Umfang geliefert oder vorgehalten und abgenommen werden muss – und was gilt,

Precise and balanced clause drafting is therefore not just legal finetuning, but a central component of economic crisis prevention. Well-structured clauses ensure clarity, prevent disputes and allow companies to respond flexibly and with legal certainty to exceptional situations.

The following clause types cover some of the riskiest – and, at the same time, most strategically important – areas of regulation in supply contracts. In practice, they regularly form the basis of disputes and, in the event of a crisis, can determine whether a company is liable to pay, can exonerate itself, or is still able to deliver.

In the complex environment of the automotive industry, with its intricate supply and liability chains, it is crucial to draft these clauses in a manner that is both legally compliant and practical.

Individual clauses

Delivery and purchase obligations

Many framework contracts contain provisions on acceptance predictions, forecasts, capacity provision, just-in-time obligations and minimum delivery and/or acceptance quantities. Depending on the wording, it is often unclear whether the quantities are rough estimates or binding purchase obligations. This can lead to considerable uncertainty for suppliers, especially in crisis situations, such as if a project is stopped by the OEM.

In practice, volatile quantities and requested capacities, as well as unclear call-off behaviour, also pose a significant economic risk to suppliers, particularly if they have to make advance payments.

Clear regulations are therefore important: it must be clearly defined when and to what extent deliveries must be made or held in stock and accepted – and what applies if call-offs are reduced or cancelled.

wenn Abrufe reduziert oder gestrichen werden. Auch mögliche Konsequenzen für bereits produzierte oder bestellte Teile sollten vertraglich mitgedacht werden. Denn eine verlässliche Planung ist für Zulieferer essenziell, um Kapazitäten, Materialeinsatz und Produktionsprozesse effizient und auch durch Krisen steuern zu können.

Preisanpassung

Verträge in der Automobilzulieferung werden oft über viele Jahre oder Jahrzehnte geschlossen. In der Praxis zeigt sich: Ohne (Preis-)Anpassungsmechanismen können solche langfristigen Vereinbarungen schnell zur Belastung insbesondere für Zulieferer werden, wenn sich Märkte, Kosten oder Rahmenbedingungen verändern. Das gilt insbesondere in Zeiten volatiler Rohstoff-, Transport- und Energiepreise. Vertragliche Anpassungsmechanismen sind hier ein Lösungsansatz.

Preisanpassungsklauseln sollten sich nach den Bedarfen und Möglichkeiten der Parteien richten und genau definieren, unter welchen Voraussetzungen eine Preisänderung möglich ist – etwa durch die Anknüpfung an Marktindizes, feste Schwellenwerte oder bestimmte Ereignisse wie Rohstoffverknappung oder gesetzliche Änderungen.

Ebenso wichtig ist die Regelung des Verfahrens: Gibt es ein beiderseitiges Recht zur Anpassung? Welche Fristen und Schritte gelten im Fall einer Preisverhandlung? (Wie lange) gelten die vereinbarten Preise weiter, wenn Verhandlungen scheitern? Ab welchem Punkt ist eine Vertragsbeendigung zulässig, wenn keine Einigung erzielt wird?

Preisanpassungsklauseln in AGB müssen sich an teilweise engen Maßstäben messen lassen. Beispielsweise sind einseitige Preisanpassungsklauseln zugunsten nur einer Partei in AGB häufig unwirksam. Deshalb sollte auf ausgewogene Mechanismen geachtet werden, die beiden Seiten Sicherheit geben. Verhandlungspflichten, klare Fristen und nachvollziehbare Nachweisanforderungen – etwa zur teilweisen Offenlegung von Kostenentwicklungen – erhöhen die Transparenz, fördern die Akzeptanz der Klausel und reduzieren das Konfliktpotenzial im Ernstfall.

The contract should also include possible consequences for parts that have already been produced or ordered. This is because reliable planning is essential for suppliers to manage capacity, material usage and production processes efficiently, including during crises.

Price adjustment

Contracts in the automotive supply industry often span many years or even decades. In practice, it is evident that, in the absence of (price) adjustment mechanisms, such long-term agreements can swiftly become burdensome, particularly for suppliers, when markets, costs or framework conditions change. This is particularly true in times of volatile raw material, transport and energy prices. Contractual adjustment mechanisms are a solution here.

Price adjustment clauses should be based on the needs and capabilities of the parties involved and should clearly define the conditions under which a price change is possible. This could be achieved by linking to market indices, fixed thresholds, or specific events such as a shortage of raw materials or legal changes.

The regulation of the procedure is equally important: Is there a mutual right to adjustment? What deadlines and steps apply in the event of price negotiations? (How long) do the agreed prices continue to apply if negotiations fail? At what point is it permissible to terminate the contract if no agreement is reached?

Price adjustment clauses in general terms and conditions are subject to strict standards. For example, unilateral price adjustment clauses favouring only one party in GTCs are often ineffective. Therefore, attention should be paid to balanced mechanisms that provide security for both parties. Obligations to negotiate, clear deadlines and comprehensible verification requirements – for example, for the partial disclosure of cost developments – increase transparency, promote acceptance of the clause and reduce the potential for conflict in the event of an emergency.

Tooling-, Eigentums- & IP-Klauseln

Werkzeuge, Formen und Vorrichtungen (Tooling) spielen in der Serienproduktion eine zentrale Rolle – oft sind sie vom Kunden gestellt oder mitfinanziert. Eigentumsverhältnisse, Nutzungsrechte und Rückgabepflichten müssen klar geregelt sein.

Zudem sollten geistige Eigentumsrechte, insbesondere an entwickelten Bauteilen, Know-how und Zeichnungen, vertraglich geschützt werden. In Störfällen (z. B. Insolvenz, Vertragsbeendigung) sind solche Klauseln entscheidend, um Werkzeuge zurückzufordern oder eine Weiterverwendung zu verhindern oder eben zu ermöglichen.

Auch sind Regelungen zur Instandhaltung, Versicherung und Zugriffsduldung im Streitfall sinnvoll. Gut gestaltet helfen sie, operative Stillstände zu vermeiden und einen reibungslosen Ablauf in der Serienfertigung zu sichern.

Force Majeure / höhere Gewalt

Klauseln zur höheren Gewalt haben durch jüngste Ereignisse wie Pandemie, Krieg und Energiekrise erheblich an Bedeutung gewonnen. Essenziell ist eine präzise und umfassende Definition der einschlägigen Ereignisse, damit klar ist, wann die Klausel greift. Sie sollte dabei nicht nur klassische Fälle wie Naturkatastrophen, Streiks oder Unwetter abdecken, sondern auch Risiken wie geopolitische Sanktionen, Rohstoffknappheit, Lieferkettenunterbrechungen oder staatliche Eingriffe berücksichtigen.

Zudem müssen vertraglich eindeutige Mitteilungspflichten geregelt sein: Die betroffene Partei sollte unverzüglich informieren, wenn ein Ereignis eintritt, das die Vertragserfüllung beeinträchtigt.

Wichtig sind auch klare Regelungen zu den Rechtsfolgen: Dazu zählen etwa eine zeitweilige Befreiung von der Leistungspflicht, Verlängerungen von Fristen sowie gegebenenfalls Beendigungsoptionen, wenn die Störung über einen längeren Zeitraum anhält.

Tooling, ownership and IP clauses

Tools, moulds and equipment (tooling) play a central role in series production and are often provided or co-financed by the customer. The clauses regarding ownership, rights of use and return obligations must be clearly defined.

In addition, intellectual property rights, in particular relating to developed components, know-how and drawings, should be protected by contract. Such clauses are crucial for reclaiming tools or preventing or enabling their further use in the event of disruptions (e.g. insolvency, termination of contract).

Useful regulations also cover maintenance, insurance and tolerated access in the event of a dispute. If designed well, they help to avoid operational downtime and ensure a smooth production process.

Force majeure

Due to recent events such as the pandemic, war and energy crisis, force majeure clauses have become considerably more important. It is essential that the relevant events are precisely and comprehensively defined so that it is clear when the clause applies. The definition should not only cover classic cases such as natural disasters, strikes or storms, but also risks such as geopolitical sanctions, shortages of raw materials, supply chain disruptions and government intervention.

In addition, the contract must stipulate clear notification obligations: the affected party should inform the other party immediately if an event occurs that affects the fulfillment of the contract.

Clear regulations on the legal consequences are also important. These include, for example, a temporary exemption from the obligation to pay benefits, deadline extensions and, if necessary, termination options if the disruption persists for a prolonged period.

Ohne solche klaren Vereinbarungen besteht das Risiko rechtlicher Unsicherheiten und Streitigkeiten, besonders wenn sich der OEM auf Vertragsstrafen, Schadensersatz oder Ersatzlieferungen beruft. Eine gut formulierte Force-Majeure-Klausel schützt daher beide Seiten vor unvorhersehbaren Belastungen und sorgt für Rechtssicherheit.

Störung der Geschäftsgrundlage / Hardship

In Ausnahmesituationen – wie etwa bei drastischen Preissteigerungen, Lieferkettenunterbrechungen oder unvorhersehbaren wirtschaftlichen Veränderungen – wird häufig versucht, eine Anpassung nach § 313 BGB („Störung der Geschäftsgrundlage“) geltend zu machen. Allerdings sind die Anforderungen an eine solche Anpassung sehr hoch und in der (gerichtlichen) Praxis gelingt eine solche Geltendmachung eher selten.

Gerade deswegen ist eine vertraglich verankerte Hardship-Klausel besonders wichtig. Eine solche verschafft Zulieferern in wirtschaftlichen Ausnahmesituationen die Möglichkeit, auf Anpassung zu drängen – bevor es zu einer Eskalation oder Vertragsbeendigung kommt. Sie eröffnet Raum für strukturierte Nachverhandlungen und hilft somit, die Geschäftsbeziehung stabil zu halten.

Wichtig ist, dass die Klausel konkrete Kriterien enthält, wann eine Anpassung notwendig wird, und wie das Verfahren ablaufen soll. Mittel der Wahl ist oft eine abgestufte Eskalation – etwa zuerst Verhandlungen, dann Mediation und erst als letzter Schritt eine Kündigung.

Dadurch entsteht ein flexibler Handlungsrahmen, der einen Kontrollverlust vermeidet und gleichzeitig langfristige Geschäftsbeziehungen auch in schwierigen Zeiten stabilisiert.

Without such clear agreements, there is a risk of legal uncertainties and disputes, especially if the OEM invokes contractual penalties, damages or replacement deliveries. A well-formulated force majeure clause therefore protects both sides from unforeseeable burdens and ensures legal certainty.

Fundamental disruption to the basis of the contract / Hardship

In exceptional situations – such as drastic price increases, supply chain disruptions or unforeseeable economic changes – attempts are often made to invoke an adjustment in accordance with Section 313 of the German Civil Code (BGB) (‘Fundamental disruption to the basis of the contract’). However, the requirements for such an adjustment are very high and such assertions are rarely successful in (court) practice.

This is precisely why a hardship clause anchored in the contract is particularly important. In exceptional economic situations, such a clause enables suppliers to push for adjustments – before escalation or termination of the contract occurs. It allows for structured renegotiations and helps to maintain stable business relationships.

It is important that the clause contains specific criteria as to when an adjustment is necessary and how the procedure should proceed. The preferred method is often a graduated escalation – for example, negotiations first, then mediation, and termination as a final step.

This creates a flexible framework for action that avoids a loss of control while stabilising long-term business relationships, even in difficult times.

Haftung & Freistellung

Haftungsklauseln sind ein wichtiger Kern der vertraglichen Risikosteuerung. Besonders in der komplexen und haftungsintensiven Automotive-Zulieferkette wird von Zulieferern regelmäßig eine weitreichende Haftung verlangt – häufig auch für Folgeschäden, Rückrufkosten oder Ausfallzeiten. Solche weitgefassten Haftungsklauseln sind ein erheblicher Risikofaktor und müssen sowohl rechtlich als auch wirtschaftlich sorgfältig geprüft und verhandelt werden. Andernfalls kann sogar ein Verlust der Versicherungsdeckung drohen.

Pauschale Freistellungen oder unbegrenzte Schadensübernahmen, wie sie in vielen Einkaufsbedingungen enthalten sind, halten einer rechtlichen Überprüfung oft nicht stand und sind in Allgemeinen Geschäftsbedingungen gemäß § 307 BGB häufig unwirksam. Für Zulieferer bedeutet das jedoch nur eine bedingte Entlastung: In der Praxis werden viele Klauseln trotz rechtlicher Zweifel „gelebt“, sodass ein bloßer Verweis auf ihre Unwirksamkeit im Streitfall oft nicht weiterführt, sofern man keine gerichtliche Auseinandersetzung in Kauf nimmt.

Unternehmen sollten daher aktiv gestalten: Art und Umfang der Haftung müssen klar und nachvollziehbar geregelt sein – insbesondere bei Drittschäden, Verzugsfolgen, Gewährleistung und Produkthaftung. Angemessene Haftungsbegrenzungen sollten vereinbart werden, um das Risiko fair zu verteilen. Fehlen nämlich klare Haftungsgrenzen, drohen im Schadensfall erhebliche (finanzielle) Belastungen – bis hin zur Existenzgefährdung. Auch der eigene Leistungsumfang (z.B. bei Auftragsfertigern) und kundenseitige Mitwirkungen (z.B. technische Vorgaben, Vorauswahl von Material oder Unterlieferanten) sollten ihren Niederschlag in Haftungsklauseln finden.

Eine strategisch durchdachte Haftungsregelung ist daher kein Detail, sondern ein zentraler Bestandteil einer nachhaltigen Lieferbeziehung.

Liability and indemnification

Liability clauses are one of the core elements of contractual risk management. In the complex and liability-intensive automotive supply chain in particular, suppliers are often required to accept extensive liability, including for consequential damage, recall costs and downtime. Such broad liability clauses pose a significant risk and must be carefully examined and negotiated from legal and economic perspectives. Failure to do so may result in the loss of insurance cover.

Many terms and conditions of purchase contain blanket indemnifications or unlimited assumption of damages, but these often do not stand up to legal review and are frequently invalid under Section 307 of the German Civil Code (BGB). However, this only provides limited relief for suppliers: in practice, many clauses are ‘lived’ despite legal doubts, so a mere reference to their invalidity often achieves nothing in the event of a dispute unless legal action is taken.

Companies should therefore take a proactive approach. The type and scope of liability must be clearly and comprehensively regulated, especially in the case of third-party damage, consequences of delay, warranty and product liability. Appropriate liability limits should be agreed to fairly distribute the risk. Without clear liability limits, there is a risk of considerable financial burden in the event of damage, potentially threatening the company’s existence. The company’s own scope of services (e.g. in the case of contract manufacturers) and customer contributions (e.g. technical specifications, pre-selection of materials or subcontractors) should also be reflected in liability clauses.

Strategically considered liability regulation is therefore not a detail, but a central component of a sustainable supply relationship.

Rückrufkosten & Versicherungspflicht

Wie in vielen anderen Branchen mit potenziellen Großschäden und komplexen Lieferketten ist es auch im Automotive-Zulieferbereich unerlässlich, passende Versicherungen vorzuhalten, um versicherbare Risiken aus Haftung und Lieferausfällen abzufedern.

Die Rückrufkostenhaftpflichtversicherung zählt hier mittlerweile zu den gängigeren Absicherungsinstrumenten – insbesondere bei Serienlieferverträgen mit OEMs oder Systemlieferanten. Doch betreffend ihre Reichweite verschätzen sich Unternehmen oft. Gerade die Schnittstelle zwischen vertraglicher Haftung und Versicherungsdeckung ist kritisch und wird oft übersehen: Beispielsweise ist nicht jeder „Rückruf“ automatisch ein versichertes Ereignis.

Im Rahmen der Vertragsgestaltung werden Lieferanten darüber hinaus oft vertraglich dazu verpflichtet, einen „angemessenen Versicherungsschutz“ (inkl. fremdveranlasster Rückrufe) oder auch bestimmte Policen vorzuhalten. Versicherungsnachweise und ein Informationsrecht im Schadensfall werden ebenfalls oft gefordert. Zulieferer finden sich dann schnell in einer „Sandwichposition“ wieder – einerseits durch die ihnen auferlegte Haftung und andererseits durch eine zusätzliche mögliche vertragliche Haftung wegen fehlenden Versicherungsschutzes.

Deshalb sollte besonderes Augenmerk auf die Vertragsgestaltungen mit den Kunden und auch eine sensible Prüfung der Policen gelegt werden. Auch wenn ein Gleichlauf zwischen Haftung und Deckung selten vollständig erreichbar ist, sollte es das Ziel sein, sie im Rahmen des Möglichen aufeinander abzustimmen. Denn je näher Haftung und Deckung beieinanderliegen, desto besser gelingt die Risikosteuerung.

Unsere Empfehlungen

In Zeiten multipler Krisen wird die Vertragsgestaltung zu einem zentralen Baustein aktiver Risikosteuerung. Für Zulieferer bedeutet das: Wer seine Verträge frühzeitig auf Krisenfestigkeit prüft und gezielt gestaltet oder anpasst, verschafft sich nicht nur rechtliche Absicherung, sondern gewinnt auch an unternehmerischer Handlungsfähigkeit.

Recall costs and compulsory insurance

As in many other industries where there is the potential for major losses and complex supply chains, it is essential to have suitable insurance policies in place in the automotive supply sector to cover insurable risks relating to liability and delivery failures.

Recall cost liability insurance is now one of the more common types of insurance, particularly for series supply contracts with OEMs or system suppliers.

However, companies often misjudge its scope. The interface between contractual liability and insurance cover is critical, yet often overlooked. For example, not every ‘recall’ is automatically an insured event.

Suppliers are also often contractually obliged to provide ‘appropriate insurance cover’ (including recalls caused by third parties) or certain policies. Proof of insurance and the right to information in the event of damage are also often required. Suppliers can quickly find themselves in a ‘sandwich position’: on the one hand, they are legally liable; on the other hand, they may face additional contractual liability due to a lack of insurance cover.

Particular attention should therefore be paid to contractual arrangements with customers, as well as to a sensitive review of policies. While it is rarely possible to achieve complete synchronisation between liability and cover, the aim should be to coordinate them as closely as possible. After all, the closer liability and cover are to each other, the better the risk management will be.

Our recommendations

In times of multiple crises, contract design becomes a central component of active risk management. For suppliers, this means that those who assess their contracts for crisis resistance at an early stage and adapt them accordingly not only provide themselves with legal protection, but also gain the capacity to act entrepreneurially.

Klar strukturierte und flexibel ausgestaltete Klauseln ermöglichen es oft, auf Ausnahmesituationen angemessen und zügig zu reagieren, ohne sofort in existenzbedrohende Konflikte zu geraten. Statt reaktiv und unter Druck zu verhandeln, können Unternehmen mit gut vorbereiteten Vertragsstrukturen proaktiv agieren und wirtschaftliche Belastungen gezielter abfedern.

Zugleich stärken belastbare Vertragswerke die Verhandlungsposition gegenüber den Kunden, Versicherern und Finanzierungspartnern – denn wer Risiken transparent adressiert und kontrolliert, gilt als verlässlich und professionell.

Fazit

Vertragsarbeit ist keine Formalie. Sie ist ein strategisches Instrument zur Sicherung der Lieferfähigkeit, zur Konfliktvermeidung und zur Stabilisierung langfristiger Kundenbeziehungen. „Jetzt“ ist immer der richtige Zeitpunkt, bestehende Vertragsmuster zu überarbeiten – nicht erst in der Krise.

Clearly structured and flexibly designed clauses often enable companies to respond appropriately and quickly to exceptional situations without immediately encountering conflicts that threaten their existence. Rather than negotiating reactively and under pressure, companies with solid contract structures can pro-actively mitigate economic burdens more effectively.

Robust contracts also strengthen the negotiating position with customers, insurers and financing partners because transparent risk management is perceived as a sign of reliability and professionalism.

Conclusion

Contract work is not a formality. It is a strategic tool for ensuring delivery capability, avoiding conflicts and stabilising long-term customer relationships. The time to revise existing contract templates is ‘now’, not just during a crisis.

ERSATZFÄHIGKEIT VON PERSONALKOSTEN BEI MÄNGELN

Kommt es zu einer mangelhaften Lieferung, besteht häufig schneller Handlungsbedarf, um größere Schäden zu vermeiden. Für eine einvernehmliche Vorabklärung der Verantwortlichkeiten bzw. Zuständigkeiten bleibt regelmäßig keine Zeit. Nicht selten setzt (daher) der Kunde zum Zwecke der Mangelbeseitigung Personal ein – z.B. bei der Qualitätsprüfung, der Sortierung, der Nacharbeit, oder der Durchführung von Rückrufen – ohne vorher mit dem Lieferanten geklärt zu haben, ob dieser die Kosten übernimmt. In der Folge kommt es oft zu Diskussionen über die Kostenübernahme; insbesondere dann, wenn der Kunde Kosten für eigenes Personal ersetzt verlangt. Für diese konfliktträchtigen Situationen zeigt dieser Beitrag die Rechtslage und Lösungen auf.

Der Umstand, dass ein Kunde von seinem Lieferanten eine mangelhafte Lieferung erhält, ändert in der Regel nichts an seinen eigenen möglicherweise bestehenden Lieferverpflichtungen gegenüber seinen eigenen Abnehmern.

Insofern wird der Kunde in der Regel das aus seiner Sicht Erforderliche tun, um selbst seine vertraglichen (Liefer-) Verpflichtungen gegenüber seinen Kunden erfüllen zu können; selbst wenn hierdurch (zusätzliche) Kosten entstehen.

Ein kundenseitig häufiger Kostenfaktor ist der Einsatz von Personal für verschiedenste Tätigkeiten im Zusammenhang mit der Mängelbeseitigung. Hierbei kommen verschiedenste Maßnahmen mit erheblichem Kostenpotenzial in Betracht; wie beispielsweise Qualitätsprüfung, Sortierung, Transport und Lagerung während der Phase der Mangelbeseitigung, aber auch die Durchführung von (internationalen) Rückrufen oder die Untersuchung der Ursachen von Mangelerscheinungen.[1]

Nach Durchführung dieser Maßnahmen verlangt der Kunde in der Regel, dass der Lieferant alle Kosten hierfür ersetzt. Dies umfasst auch die Personalkosten für gegebenenfalls eingesetztes eigenes Personal.

Wir erläutern Ihnen in diesem Beitrag die Ersatzfähigkeit von solchen Personalkosten des Kunden.

GRUNDSATZ: ANSPRUCH AUF NACHERFÜLLUNG UND AUFWENDUNGSERSATZ

Bei der Lieferung einer mangelhaften Sache stehen dem Kunden die Rechte nach § 437 BGB zu. § 437 BGB ist die Zentralnorm für die Rechtsbehelfe des Käufers bei Mängeln des Kaufgegenstands und verweist in Nr. 1 bis 3 auf verschiedene Anspruchsgrundlagen. Bei Vorliegen der (weiteren) Anspruchsvoraussetzungen stehen dem Käufer (Kunden) gegen den Verkäufer (Lieferanten) Ansprüche zu.[2]

Die vorrangigen Interessen des Kunden sind dabei üblicherweise

- die Nacherfüllung (§ 437 Nr. 1 in Verbindung mit § 439 Abs. 1 BGB); und
- der Ersatz der Aufwendungen zum Zwecke der Nacherfüllung (§ 437 Nr. 1 in Verbindung mit § 439 Abs. 2 BGB); sowie
- möglicherweise auch Schadensersatz nach § 437 Nr. 3 in Verbindung mit den §§ 440, 280 ff., 311a BGB bzw. Ersatz vergeblicher Aufwendungen nach § 437 Nr. 3 in Verbindung mit § 284 BGB sein.

1 *Maultzsch* in: MüKoBGB, 9. Aufl. 2024, BGB § 439 Rn. 27.
2 *Faust* in: BeckOK BGB, 74. Ed. 1.5.2025, BGB § 437 Rn. 1.

Compensability of personnel costs in the event of defects

If a defective delivery occurs, action often needs to be taken quickly to prevent further damage. There is usually no time for a mutual preliminary clarification of responsibilities and competencies. It is therefore not uncommon for the customer to deploy personnel to remedy the defect – e.g., for quality inspection, sorting, reworking or carrying out recalls – without first clarifying with the supplier whether the latter will bear the costs. This often leads to discussions about who will bear the costs, especially if the customer demands reimbursement for the costs of its own personnel. This article outlines the legal situation and solutions for these conflict-prone situations.

The fact that a customer receives a defective delivery from its supplier does not usually change its own delivery obligations to its own customers.

In this respect, the customer will usually do what it considers necessary to be able to fulfill its contractual (delivery) obligations to its customers. Even if this results in (additional) costs.

A frequent cost factor of the customer is personnel expenses for a wide variety of actions related to the rectification of defects.

A wide variety of measures with high cost potential come into consideration here, such as quality testing, sorting, transport, storage during the rectification phase, but also the performance of (international) recalls or the investigation of the causes of defects.[1]

After such measures have been carried out, the customer usually requests the supplier to reimburse all costs incurred. This also includes the costs for any personnel deployed by the customer.

In the following article, we explain the recoverability of the aforementioned personnel costs.

Principle: Entitlement to subsequent performance and reimbursement of expenses

In the event of delivery of a defective item, the customer is entitled to the rights under Section 437 of the German Civil Code (BGB). Section 437 BGB is the central provision governing the buyer's legal remedies in the event of defects in the purchased item and refers to various bases for claims in No. 1 to 3. If the (further) requirements for a claim are met, the buyer (customer) is entitled to claims against the seller (supplier).[2]

The customer's primary interests are

- *subsequent performance (Section 437 No. 1 in connection with Section 439(1) BGB); and*
- *reimbursement of expenses incurred for the purpose of subsequent performance (Section 437 No. 1 in connection with Section 439(2) BGB); and*
- *possibly also compensation for damages pursuant to Section 437 No. 3 in connection with Section 440, 280 et seq., 311a BGB or reimbursement of futile expenses pursuant to Section 437 No. 3 in connection with Section 284 BGB.*

1 *Maultzsch in: MüKoBGB, 9th ed. 2024, BGB Section 439 marginal no. 27.*
2 *Faust in: BeckOK BGB, 74th ed. 01.05.2025, BGB Section 437 marginal no. 1.*

Dieser Beitrag beschränkt sich im Weiteren auf Ausführungen zum Anspruch auf Aufwendungsersatz nach § 439 Abs. 2 BGB.

UMFANG DES ANSPRUCHS NACH § 439 ABS. 2 BGB

Der Anspruch nach § 439 Abs. 2 BGB berechtigt den Kunden dazu, seine notwendigerweise angefallenen Kosten für die Nacherfüllung ersetzt zu verlangen. Dieser weitreichende Anspruch setzt die Vorgaben aus Art. 14 Abs. 1 lit. a Warenkauf-Richtlinie (EU) RL 2019/771 um, nach der die Nacherfüllung für den Käufer „unentgeltlich" zu erfolgen hat.[3]

Die in § 439 Abs. 2 BGB genannten Transport-, Wege-, Arbeits- und Materialkosten sind dabei nicht abschließend zu verstehen („insbesondere"). Erfasst sind zunächst unproblematisch alle Kosten, die für eine ordnungsgemäße Nacherfüllung i.S.d. § 439 Abs. 1 BGB in der Sphäre des Verkäufers anfallen. Damit unterfallen auch die Kosten für eine Untersuchung der Ursachen von Mangelerscheinungen, die Aufwendungen für den Ersatzgegenstand bei der Ersatzlieferung und etwaige Lagerkosten während der Nacherfüllungsphase.[4]

Die höchstrichterliche Rechtsprechung hat diesen Anspruch aus § 439 Abs. 2 BGB im Laufe der Zeit zu einem weitreichenden Aufwendungsersatzanspruch für alle Kosten ausgebaut, die dem Käufer im Zusammenhang mit dem jeweiligen Mangel „im Stadium der Nacherfüllung" anfallen, und der unabhängig von einem Verschulden des Verkäufers an der vertragswidrigen Leistung ist.[5]

3 *Maultzsch* in: MüKoBGB, 9. Aufl. 2024, BGB § 439 Rn. 27.
4 BGH NJW 2017, 1100, Rn. 40.
5 BGH NJW 2011, 2278; BGH NJW 2014, 2351; BGH NJW 2017, 2758; BGH NJW 2019, 292.

This article is limited to comments on the claim for reimbursement of expenses pursuant to Section 439(2) BGB.

Scope of the claim pursuant to Section 439(2) BGB

The claim under Section 439(2) BGB entitles the customer to demand reimbursement of any costs necessarily incurred for subsequent performance. This farreaching claim implements the provisions of Art. 14(1)(a) of the Sales of Goods Directive (EU) Directive 2019/771, according to which subsequent performance must be 'free of charge' for the buyer.[3]

The transport, travel, labour and material costs referred to in Section 439(2) BGB are not to be understood as exhaustive ('in particular'). This initially covers all costs incurred for proper subsequent performance within the meaning of Section 439(1) BGB in the seller's sphere of responsibility. This also includes the costs of investigating the causes of the defects, the expenses for the replacement item in the event of a replacement delivery and any storage costs during the subsequent performance phase.[4]

Over time, the highest court has expanded this claim under Section 439(2) BGB into a far-reaching claim for reimbursement of all costs incurred by the buyer in connection with the respective defect 'at the stage of subsequent performance', regardless of whether the seller is at fault for the breach of contract.[5]

3 Maultzsch in: MueKoBGB, 9th ed. 2024, BGB Section 439 marginal no. 27.
4 BGH NJW 2017, 1100, marginal no. 40.
5 BGH NJW 2011, 2278; BGH NJW 2014, 2351; BGH NJW 2017, 2758; BGH NJW 2019, 292. BGH NJW 2017, 2758; BGH NJW 2019, 292.

ERSATZ VON KOSTEN FÜR (EIGENES) PERSONAL

Im Einklang mit dieser Rechtsprechung lässt sich zunächst festhalten, dass jedenfalls Arbeitskosten für beauftragte externe Dienstleister vom Lieferanten mangelhafter Ware (Verkäufer) zu ersetzten sind.

Zu differenzieren gilt es in Fällen, in denen der Kunde eigenes Personal zum Zwecke der Nacherfüllung einsetzt.

Aus rechtlicher Sicht ist unstreitig, dass Personalkosten des Kunden erstattungsfähig sind, wenn sie durch eigens zum Zwecke der konkreten Nacherfüllung eingesetztes Personal (z. B. Leiharbeitnehmer) oder durch notwendige Überstunden zusätzlich entstehen.

Weniger eindeutig ist es in Fällen, in denen der Kunde sowieso vorhandenem Personal in dessen Regelarbeitszeit mit der Bearbeitung eines Mangelfalls eine andere Tätigkeit zuweist.

Ein häufiger Einwand von Lieferanten lautet dann, es handle sich bei den Kosten für solch eigenes Personal des Kunden um sogenannte „Sowieso-Kosten", also Kosten, die ohnehin entstanden wären – unabhängig davon, ob es einen Mangel gab oder nicht. Die Lohnkosten hätte der Kunde „sowieso" gezahlt; das Personal führt nun nur eine andere Aufgabe aus.

Reimbursement of costs for (own) personnel

In accordance with this jurisdiction, it can first be stated that, in any case, labour costs for external service providers commissioned by the supplier of defective goods (seller) must be reimbursed.

A distinction must be made in cases where the customer uses its own personnel for the purpose of subsequent performance.

From a legal perspective, it is undisputed that the customer's personnel costs are reimbursable if they are incurred through personnel employed specifically for the purpose of specific subsequent performance (e.g., temporary workers) or through necessary overtime.

The situation is less clear in cases where the customer assigns existing personnel to perform other tasks during their regular working hours in order to deal with a defect.

A common objection raised by suppliers is that the costs for the customer's own personnel are so-called 'anyway costs', i.e., costs that would have been incurred anyway, regardless of whether there was a defect or not. The customer would have paid the labour costs 'anyway'; the personnel are now simply performing a different task.

LIEFERANT MUSS DIE KOSTEN TRAGEN

Die wohl herrschende Meinung tendiert in diesem Fall dazu, dass auch dann die Personalkosten vom Lieferanten zu ersetzen sind. Argumentiert wird dabei hauptsächlich damit, dass der Kunde, der eigenes Personal einsetzt, ansonsten gegenüber dem Kunden benachteiligt wird, der (häufig teurere) externe Dienstleister beauftragt.

Diese Meinung ist überzeugend. Denn würde man dem Kunden in diesem Fall einen Anspruch verwehren, weil es sich um Sowieso-Kosten handelt, dann würde man den Kunden bestrafen, der kosteneffizienter agiert und somit im Ergebnis den Lieferanten schont.

In der Praxis kann es im Einzelfall jedoch komplexer werden. Denn zum Beispiel sind Personalkosten für administrative Tätigkeiten nach herrschender Meinung in der Regel nicht erstattungsfähig; Kosten für die tatsächliche Mängelbeseitigung dagegen schon.

Fraglich ist zudem häufig die Höhe des Ersatzes: Ohne konkrete Vereinbarung (wie sie etwa in der Automobilzulieferindustrie üblich ist) sind weder Pauschalen noch entgangener Gewinn erstattungsfähig (und auch oft nicht von der Versicherung gedeckt). Maßgeblich sind stattdessen laut herrschender Meinung der tatsächliche Lohn des eingesetzten Personals für die Dauer der ausgeführten Tätigkeit.

Supplier must bear the costs

The prevailing opinion in this case tends to be that the supplier must also reimburse the personnel costs. The main argument is that the customer who uses its own personnel would otherwise be at a disadvantage compared to customers who hire (often more expensive) external service providers.

This opinion is convincing. If the customer were denied a claim in this case because the costs would have been incurred anyway, this would penalise the customer who acted more cost-efficiently and thus ultimately spared the supplier.

In practice, however, individual cases can be more complex. For example, according to prevailing opinion, personnel costs for administrative activities are generally not reimbursable, whereas costs for the actual rectification of defects are.

The amount of compensation is also often questionable: without a specific agreement (as customary in the automotive supply industry, for example), neither lump sums nor lost profits are reimbursable (and are often not covered by insurance). According to prevailing opinion, the actual wages of the personnel employed for the duration of the work performed are decisive.

Praxishinweise

Auch wenn aus rechtlicher Hinsicht ein Anspruch des Kunden gegen den Lieferanten grundsätzlich bestehen kann, hängt die erfolgreiche (gerichtliche) Geltendmachung in der Praxis oft daran, welche vertraglichen Abreden hierzu getroffen wurden und ob der Kunde hinreichend darlegen und beweisen kann, dass und in welchem Umfang Personal eingesetzt wurde.

Um die entsprechenden Kosten gerichtsfest belegen zu können, müssen Personaleinsätze daher unbedingt in Beginn, Dauer, Art und Umfang dokumentiert werden.

Außerdem sollten die eigenen Verträge dahingehend geprüft werden, wie mit Personalkosten des Kunden im Mangelfall umgegangen werden soll. Das vermeidet nicht zuletzt auch unangenehme nachträgliche Diskussionen.

Practical guidance

Even if the customer may have a legal claim against the supplier, successful (legal) enforcement often depends on the contractual agreements made and whether the customer can sufficiently demonstrate and prove that personnel were deployed and to what extent.

Therefore, one should always document its personnel assignments precisely in terms of start, duration, type and scope so that one can prove the corresponding costs in court in case of doubt.

In addition, one should review its contracts and negotiate contracts depending on how personnel costs are to be handled in the event of a defect. This also avoids unpleasant discussions afterwards.

GET IN TOUCH WITH US!

reusch law

www.reuschlaw.de