

Boletín informativo

I-2012

- **Neue Schiedsverfahrensregeln (ICC) /
Nuevas reglas de arbitraje (ICC)**
- **Neues Produktsicherheitsgesetz /
La nueva ley de seguridad de los productos**
- **Änderungen im Berufungsrecht /
Novedades en el recurso de apelación**
- **Verschärfte Haftung bei Sachmängeln /
Responsabilidad por productos defectuosos
agravada**
- **EU-Mediationsrichtlinie /
La Directiva Europea sobre mediación**
- **Wirksame Einbeziehung von AGB /
Inclusión eficaz de Condiciones Generales**

In jedem Quartal informieren wir über einige wichtige Neuerungen im Zivil- und Handelsrecht in Deutschland, die für die Unternehmenspraxis relevant sind.

Cada trimestre informamos sobre las novedades en las áreas del derecho civil y mercantil en Alemania que son más relevantes para la práctica empresarial.

Dr. Thomas Rinne, Rechtsanwalt / Abogado

Mai 2012

V. EINEM & PARTNER

Rechtsanwälte und Notare



ICC FÜHRT NEUE SCHIEDSVERFAHRENS-REGELN EIN

Am 1. Januar 2012 hat die Internationale Handelskammer in Paris (ICC) eine neue Schiedsverfahrensordnung eingeführt, um die Abwicklung internationaler Schiedsangelegenheiten leichter zu gestalten. Die wesentlichen Neuerungen der Reform sind:

- die Einführung von Verfahrensregeln bei einer Mehrheit von Vertragsverhältnissen und/oder einer Mehrheit von Parteien;
- an die aktuellen Anforderungen angepasste Regeln zum Fallmanagement;
- die Möglichkeit, in dringenden Fällen einen Eilschiedsrichter zu bestellen;
- Regelungen für Streitigkeiten mit Bezug auf Investitions- und Freihandelsabkommen.

Die neue Verfahrensordnung gilt für alle Schiedsverfahren, die nach dem 1. Januar 2012 anhängig gemacht werden. Allerdings sind die Vorschriften über den Eilschiedsrichter (noch) nicht anwendbar, wenn die Schiedsvereinbarung vor dem 1. Januar 2012 abgeschlossen wurde. Die Parteien können die Regeln über den Eilschiedsrichter ausserdem abbedingen („opt-out“). Die Regelungen über den Eilschiedsrichter sind nur für die Parteien der Schiedsvereinbarung verbindlich. Aus diesem Grunde müssen die Vertragspartner bei Abschluss einer Schiedsvereinbarung von nun an eine solche Möglichkeit erwägen und sollten sich dabei an den Klausulempfehlungen der ICC orientieren.

LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (ICC) INTRODUCE NUEVAS REGLAS DE ARBITRAJE

El día 1 de enero de 2012, la Cámara de Comercio Internacional (ICC) de Paris, introdujo un nuevo reglamento de arbitraje con el objetivo de agilizar los procedimientos arbitrales internacionales. Las principales novedades de la reforma son:

- la introducción de reglas de multiplicidad de contratos y multiplicidad de partes;
- la adaptación a las exigencias actuales en cuanto a la conducción de los casos;

- la posibilidad de nombrar un árbitro de emergencia en situaciones que requieran medidas urgentes;
- algunos matices acerca de la gestión de litigios que tengan por objeto los tratados de inversión y convenios de libre comercio.

En cuanto a su ámbito temporal es de resaltar que el nuevo reglamento es aplicable a todos los procedimientos de arbitraje que se presenten a partir del 1 de enero de 2012. Sin embargo, las disposiciones relativas al árbitro de emergencia no serán aplicables si la cláusula de arbitraje fue acordada antes del 1 de enero de 2012. Las partes pueden, de todas formas, estipular (en la cláusula arbitral) que las reglas sobre el árbitro de emergencia no sean aplicables. Las disposiciones sobre el árbitro de emergencia tan sólo tendrán efectos entre las partes que firmaron la cláusula de arbitraje. Por este motivo, de ahí en adelante, las partes tendrán que considerar esta opción a la hora de firmar una cláusula de arbitraje.



NEUES PRODUKTSICHERHEITSGESETZ IN KRAFT

In Deutschland sind im Bereich Produktsicherheit vor Kurzem zentrale Europäische Richtlinien umgesetzt worden, u.a. die „Maschinenrichtlinie“ und die „Aufzugsrichtlinie“ und diese sowie andere Neuerungen sind in das Produktsicherheitsgesetz („ProdSG“) eingeflossen, das am 01.12.2011 in Kraft getreten ist. Es löst das Geräte- und Produktsicherheitsgesetz („GPSG“) ab.

Das ProdSG ist erstmals auch für den Fall der Herstellung von Produkten zum Eigengebrauch anwendbar. Es ist nun auch für Online-Anbieter verbindlich. Der Produktbegriff erfasst nicht mehr nur Arbeitsmittel und Verbraucherprodukte, sondern „Waren, Stoffe oder Zubereitungen, die durch einen Fertigungsprozess hergestellt worden sind“. Das Gesetz wendet sich an Hersteller, Bevollmächtigte, Einführer und Händler.

Strengere Vorschriften gibt es für die Rückverfolgbarkeit von Produkten („Tracking“ bzw. „Traceability“). Ausdrücklich wird dies zwar nur für Verbraucherprodukte vorgeschrieben. Aber Unternehmen sollten diese Grundsätze auch bei Nicht-Verbraucherprodukten berücksichtigen, da sie insbesondere im Falle eines Rückrufs den Austausch von fehlerhaften Produkten wesentlich erleichtern. Neuerungen bringt das Gesetz auch in Bezug auf CE-Kennzeichnungen und das GS-Zeichen.

Verstöße gegen die Vorschriften des ProdSG sind straf- und bussgeldbewehrt.

EN VIGOR LA NUEVA LEY DE SEGURIDAD DE LOS PRODUCTOS

Recientemente se han implementado en Alemania Directivas Europeas en el ámbito de la seguridad de los productos, entre ellas la “Directiva sobre maquinaria” y la “Directiva sobre ascensores” y tanto éstas como otras de nueva creación han sido incorporadas en la Ley de Seguridad de los Productos, o “LSP” (en alemán: “Produktsicherheitsgesetz”), que entró en vigor el día 01.12.2011. Ésta sustituye a la Ley de Seguridad de Equipos y Productos.

La LSP es aplicable por primera vez también para el caso de fabricación de productos de uso propio. También es vinculante para los proveedores de servicios on-line.

El concepto de producto comprende no solo los medios de trabajo y productos de consumo sino también “bienes, sustancias o preparados que hayan sido producidos en un proceso de producción”. La ley está dirigida a los productores, agentes, importadores y distribuidores. Para la trazabilidad de los productos (también llamado “tracking”) hay normas más estrictas. Esto se perceptúa explícitamente solo para productos de consumo, pero las empresas deben tener en cuenta estos principios también para productos que no sean de consumo, ya que estos principios facilitan considerablemente el intercambio de productos defectuosos, particularmente en el caso de canje. La Ley también trae novedades en relación al distintivo “CE” y al signo “GS”. Las infracciones que puedan producirse contra estas normas de LSP son punibles y objeto de multa.



ÄNDERUNG DES BERUFUNGSRECHTS VERBESSERT DEN RECHTSSCHUTZ IM ZIVILPROZESS

Seit der Reform des Zivilprozessrechts im Jahre 2002 fand der Instanzenzug für viele Berufungskläger bereits kurz nach der Einlegung der Berufung ein jähes Ende, und zwar ohne mündliche Verhandlung. Denn das Gesetz sah in § 522 ZPO vor, dass eine Berufung unabhängig vom Streitwert und ohne mündliche Verhandlung durch einen – obendrein unanfechtbaren – Beschluss zurückgewiesen werden musste, wenn der Fall – nach Ansicht des Berufungsgerichts – ohne Aussicht auf Erfolg war, die Rechtsache keine grundsätzliche Bedeutung hatte und sie auch nicht zur Fortbildung des Rechts diente. In der Praxis wurde von dieser Möglichkeit der Zurückweisung allerdings von Gericht zu Gericht ganz unterschiedlich häufig Gebrauch gemacht, was zu viel Verdruss und Frustration der Prozessbeteiligten führte.

Seit Anfang 2012 bringt das Gesetz nun insoweit eine Neuerung als eine Zurückweisung der Berufung ohne mündliche Verhandlung zwar nach wie vor möglich, aber nicht mehr zwingend vorgeschrieben ist: die Zurückweisung des Rechtsmittels durch schriftlichen Beschluss setzt nun zudem voraus, dass die Berufung „offensichtlich“ aussichtslos ist. Ein solcher Beschluss ist ausserdem wie ein Berufungsurteil anfechtbar (ab einem Streitwert von 20.000,- EUR mit Nichtzulassungsbeschwerde zum BGH). Es ist zu erwarten, dass nun wieder häufiger vor Berufungsgerichten mündlich verhandelt werden kann.



LA MODIFICACIÓN DEL RECURSO DE APELACIÓN MEJORA LA PROTECCIÓN JURIDICA EN EL PROCESO CIVIL

Desde la reforma del procedimiento civil en el año 2002 muchos apelantes se encontraban, tras la interposición del recurso de apelación, con un final repentino y sin poder tener ni siquiera una vista oral. La Ley preveía en el art. 522 del Código de Procedimiento Civil alemán que una apelación, independientemente de la cuantía del litigio y sin vista oral, tenía que ser denegado por auto – éste además inimpugnable –, si el caso – según el Tribunal de apelación – no tenía ninguna perspectiva de éxito, la causa no era de trascendencia ni tampoco aportaba al desarrollo de la ley ni era relevante para garantizar una jurisprudencia uniforme. En la práctica, sin embargo, cada juzgado aplicaba un criterio distinto, lo que conllevaba muchas molestias y frustraciones a las partes del proceso.

A principio de 2012 la Ley ha introducido en este sentido una novedad y es que la desestimación del recurso sin vista oral aún es posible, pero ya no precepta imperativamente; la denegación del recurso mediante auto supone asimismo que la apelación “obviamente” no tiene perspectiva de éxito. Este auto es recurrible como si de una sentencia se tratara (con derecho a recurso por inadmisibilidad ante el Tribunal Supremo Federal si la cuantía del litigio es superior a 20.000,- EUR).

Se espera que a partir de ahora haya más posibilidad de tener vista oral en la instancia de apelación.

RECHTSPRECHUNG VERSCHÄRFT HAFTUNG DES VERKÄUFERS MANGELHAFTER PRODUKTE

In einer in Fachkreisen viel beachteten Entscheidung hat der Bundesgerichtshof (BGH) vor Kurzem die Haftung des Verkäufers mangelhafter Produkte deutlich ausgeweitet. In seinem Urteil vom 21.12.2011 (Az VIII ZR 70/08) entschied der BGH, daß der Verkäufer einer mangelhaften Ware nicht nur zur Nachlieferung derselben verpflichtet ist, sondern u.U. auch die Kosten für den Ausbau der fehlerbehafteten Ware, deren Abtransport und – ohne dies allerdings explizit zu erwähnen – für den Einbau der fehlerfreien Ware zu tragen hat.

Im konkreten Fall hatte ein Verbraucher Bodenfliesen im Werte von ca. 1.400,- EUR gekauft und diese in seinem Haus verlegt. Erst später zeigten sich an der Oberfläche Unregelmäßigkeiten, die nicht anders als durch den Austausch behoben werden konnten. Die Kosten hierfür beliefen sich auf 6.000,- EUR, also ein Mehrfaches des Kaufpreises.

Während sich der Verkäufer in einem solchen Falle früher darauf hätte berufen können, dass die Aus- und Einbaukosten absolut ausser Verhältnis zum Wert der Ware stehen (§ 439 Abs. 3 S. 3 Hs. 2 BGB), hat der BGH – nach entsprechender Vorlage der Frage beim EuGH – nun festgestellt, dass die genannte Vorschrift europarechtskonform im vorgenannten Sinne auszulegen ist. Für den Handel bedeutet diese Entscheidung eine erhebliche Erhöhung des Risikos beim Verkauf von – wie auch immer einzubauenden – Waren und es ist zu erwarten, dass sich dies in Preiserhöhungen niederschlagen wird.



LA JURISPRUDENCIA AGRAVA LA RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR POR PRODUCTOS DEFECTUOSOS

En una reciente decisión, que ha llamado mucho la atención dentro del sector profesional, el Tribunal Supremo Federal alemán (en adelante, BGH) ha ampliado notablemente la responsabilidad del vendedor por productos defectuosos. Fue en la sentencia de 21.12.2011 (VIII ZR 70/08) que el BGH decidió que el vendedor de un producto defectuoso no sólo debería correr con los gastos de la sustitución del mismo, sino también con los gastos del desmontaje, de su transporte y - sin mencionarlo explícitamente - de la instalación del nuevo producto.

En el caso concreto, un consumidor compró baldosas por un importe de cerca 1.400,- EUR. Una vez colocadas, resultó que las baldosas eran defectuosas y por consiguiente, la reparación pasaba por sustituirlas. Los costes fueron de 6.000,- EUR, bastante más altos que el precio de compra.

Mientras que antes el vendedor, en una situación similar, podía apelar que los costes del desmontaje e instalación eran absolutamente desproporcionados en relación con el valor del producto (art. 439 párrafo 3 pág. 3 parte 2 del Código civil alemán), el BGH ha constatado – tras la opinión del Tribunal de Justicia Europeo a la cuestión planteada – que la disposición mencionada debe interpretarse como se ha descrito anteriormente para estar conforme con el derecho europeo. Para el comercio, esta decisión implica un aumento significativo del riesgo en la venta de productos y se espera que ello repercuta en un incremento de los precios.

DEUTSCHLAND SETZT EU-MEDIATIONS- RICHTLINIE IN ZIVIL- UND HANDELS- SACHEN UM

In den letzten Jahren hat sich in Deutschland auch zwischen Unternehmen eine Kultur für die alternative Streitbeilegung entwickelt. Zahlreiche Bundesländer haben dies durch die Einführung der gerichtsnahen Mediation befördert. Wenn der zuständige Richter den Eindruck hat, dass eine Konfliktsituation zwischen Unternehmen besser durch moderierte Verhandlungen als durch ein Urteil gelöst werden kann, schlägt er den Parteien eine Mediation durch einen anderen Richter vor. Dieser Richter agiert nicht mit dem Ziel, den Streit zu entscheiden, sondern er versucht, die Parteien an einen Tisch zu bringen, damit sie mit seiner Hilfe gemeinsam eine Lösung für den Konflikt finden. Mit dem Mediationsgesetz hat der Gesetzgeber nun einen bundeseinheitlichen Rahmen für sämtliche Verfahren dieser Art geschaffen. Es setzt zugleich die europäische Mediationsrichtlinie um. Das Mediationsgesetz führt die allgemeine Verschwiegenheitspflicht für Mediatoren ein, hiermit korreliert ihr Recht zur Zeugnisverweigerung. Ausserdem regelt es die Vollstreckbarkeit von Mediationsvereinbarungen, ein ganz entscheidender Punkt um bisher noch skeptische Beteiligte vom Nutzen der alternativen Streitbeilegung zu überzeugen. Das Mediationsgesetz ist bereits vom Parlament verabschiedet, der Bundesrat strebt über den Vermittlungsausschuss allerdings noch einige Nachbesserungen an, insbesondere mit dem Ziel die gerichtsnahen Mediation in allen Bundesländern einzuführen bzw. zu sichern.

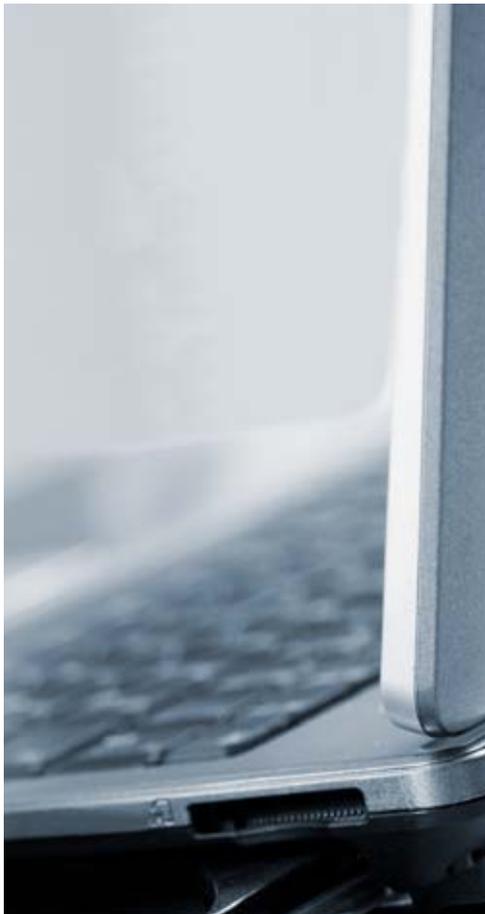


ALEMANIA TRANSPONE LA DIRECTIVA EUROPEA SOBRE MEDIACIÓN CIVIL Y MERCANTIL

En los últimos años se ha desarrollado entre las empresas alemanas una cultura de resolución alternativa de las controversias. Muchos Estados Federales la han promovido mediante la introducción de la «Mediación Judicial». Si el juez competente tiene la impresión de que un conflicto entre empresas puede ser resuelto de mejor manera a través de negociaciones moderadas que por sentencia, propone a las partes una mediación dirigida por un juez diferente. Este juez no tiene como objetivo solucionar el conflicto, sino el de intentar sentar a las partes en una mesa de diálogo para que conjuntamente, con su ayuda, puedan encontrar una solución al conflicto. Con la Ley de Mediación ("Mediationsgesetz"), el legislador ha creado un marco unitario en Alemania para todos los procedimientos de este tipo. Al mismo tiempo se transpone la Directiva Europea de Mediación. La Ley de Mediación introduce la obligación general de confidencialidad a los mediadores, con eso se correlaciona su derecho a negarse a testificar. Además, regula la ejecutabilidad de los acuerdos de mediación, una cuestión decisiva para convencer a los aún escépticos interesados en los beneficios de la resolución alternativa de controversias. La Ley de Mediación ya está aprobada por el Parlamento, sin embargo, el Consejo Federal pretende algunas mejoras a través de la Comisión de Mediación, principalmente con el fin de introducir y asegurar la "Mediación Judicial" en todos los Estados Federales.

WIRKSAME EINBEZIEHUNG VON AGB BEI GRENZÜBERSCHREITENDEN GESCHÄFTEN

Unternehmen sind daran gewöhnt, dass sie ihre AGB bei Lieferungen von Waren an einen anderen deutschen Abnehmer (Unternehmer) durch blossen Einbeziehungshinweis auf dem Angebot oder im Liefervertrag wirksam vereinbaren können (sofern der Vertragspartner dem nicht widerspricht). Wenn der Abnehmer nicht ausdrücklich nach dem Text der AGB fragt, akzeptiert er ihren Inhalt, auch wenn er ihn gar nicht kennt (vorausgesetzt, dass der Einbeziehungshinweis drucktechnisch klar und unübersehbar gestaltet ist). Anders ist die Rechtslage hingegen, wenn die Ware an ein ausländisches Unternehmen – z.B. in Spanien – geliefert wird. Nach der Rechtsprechung deutscher Gerichte muss der Lieferant dem Abnehmer die Verkaufs- und Lieferbedingungen im vollständigen Wortlaut zukommen lassen, andernfalls gelten sie nicht als vereinbart. Die blosse Möglichkeit für den Abnehmer, die AGB einzusehen, genügt nicht. Aber dies ist nicht der einzige Unterschied zum innerdeutschen Geschäftsverkehr. Die AGB müssen ausserdem in der Sprache des Kunden oder in der „Vertragssprache“ abgefasst sein, d.h. in der Sprache, in welcher die Vertragsparteien kommunizieren. Und nicht nur zu Beweis Zwecken sollte der Lieferant darauf achten, dass seine Verkaufs- und Lieferbedingungen vom Abnehmer ausdrücklich und durch seine Unterschrift akzeptiert werden: die regelmässig in den AGB enthaltene Gerichtsstandsvereinbarung ist nur wirksam, wenn sie schriftlich getroffen wird.



INCLUSIÓN EFICAZ DE CONDICIONES GENERALES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Muchas empresas están acostumbradas a ser ellas las que fijan las Condiciones Generales de Contratación (CGC) en las entregas de bienes a otros compradores alemanes (empresarios), mediante la inserción de una advertencia en la oferta o en el contrato de suministro (siempre que la parte contratante no se oponga). Cuando el cliente no solicita expresamente el texto de las CGC, se entiende que acepta su contenido, incluso aunque no lo conozca (ello condicionado a que la inserción de la advertencia sea clara y no pase desapercibida). La situación jurídica, sin embargo, es diferente cuando la mercancía se entrega a una compañía extranjera – por ejemplo, española -. De acuerdo con la jurisprudencia de los Tribunales alemanes el proveedor debe proporcionar el texto completo de las Condiciones de Venta y Entrega al cliente, de lo contrario se considera que éstas no han sido fijadas. La mera posibilidad de que el cliente vea las CGC no es suficiente. Pero esta no es la única diferencia con el comercio interior alemán. Las CGC deben estar redactadas en el idioma del cliente o en el "lenguaje del contrato", es decir, en el idioma en el que las partes contratantes se comunican. Y el proveedor no sólo debe tener en cuenta – a efectos probatorios – que sus Condiciones de Venta y Entrega sean aceptadas expresamente por el cliente mediante su firma: el acuerdo de elección de jurisdicción competente incluido normalmente en las CGC es sólo eficaz si se hace por escrito.