

FERNANDA LUISA BREMENKAMP

Rechtliche Governance von Zulieferverträgen

*Max-Planck-Institut
für ausländisches und internationales
Privatrecht*

*Studien zum ausländischen
und internationalen Privatrecht*

Mohr Siebeck

Studien zum ausländischen und internationalen Privatrecht

457

Herausgegeben vom
Max-Planck-Institut für ausländisches
und internationales Privatrecht

Direktoren:

Holger Fleischer, Ralf Michaels und Reinhard Zimmermann



Fernanda Luisa Bremenkamp

Rechtliche Governance von Zulieferverträgen

Eine vergleichende Untersuchung
in der Automobilindustrie zum
deutschen, italienischen und englischen Recht

Mohr Siebeck

Fernanda Luisa Bremenkamp, geboren 1990; Studium der Betriebswirtschaftslehre in Aachen (B.Sc.), Studium der Rechtswissenschaften in Berlin (Erste Juristische Prüfung), Rom (Laurea Magistrale in Giurisprudenza) und London (LL.M.); Wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Humboldt-Universität zu Berlin; 2019 Promotion; derzeit wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Universität zu Köln; seit 2019 Referendariat am Landgericht Köln.
orcid.org/0000-0001-7110-9861

ISBN 978-3-16-159389-5 / eISBN 978-3-16-159390-1
DOI 10.1628/978-3-16-159390-1

ISSN 0720-1141 / eISSN 2568-7441
(Studien zum ausländischen und internationalen Privatrecht)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

© 2020 Mohr Siebeck Tübingen. www.mohrsiebeck.com

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für die Verbreitung, Vervielfältigung, Übersetzung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Das Buch wurde von Gulde Druck in Tübingen auf alterungsbeständiges Werkdruckpapier gedruckt und von der Buchbinderei Nägele in Nehren gebunden.

Printed in Germany.

Vorwort

Die Rechtswissenschaftliche Fakultät der Humboldt-Universität zu Berlin hat diese Arbeit im Sommersemester 2019 als Dissertation angenommen und mit dem Fakultätspreis im Zivilrecht ausgezeichnet. Sie entstand im Rahmen des Europäischen Promotionskollegs „Einheit und Differenz im Europäischen Rechtsraum“ und befindet sich auf dem Stand von Sommer 2019. Neuere Rechtsprechung und Literatur konnte nur vereinzelt Berücksichtigung finden.

Meinem Doktorvater, Professor Dr. Dr. Stefan Grundmann, LL.M., danke ich herzlichst für die lehrreiche und prägende Zeit als Mitarbeiterin an seinem Lehrstuhl, für seine wertvollen Anregungen und für seine stete Ermutigung und Förderung. Professor Dr. Eva Inés Oberfell danke ich für die engagierte Mitbetreuung und die zügige Zweitbegutachtung der Arbeit.

Meine Arbeit hat maßgeblich auch von Gesprächen mit Forschern im Ausland profitiert, insbesondere mit Professor Guido Alpa (Università degli Studi La Sapienza in Rom) und Professor John Phillips (King's College London). Diese Kontakte verdanke ich der Humboldt European Law School, deren internationale Ausrichtung den Ausgangspunkt für meinen rechtsvergleichenden Blick bildete. Wertvolle, zum Teil auch kritische Anregungen erhielt ich im Diskussionskreis des Europäischen Promotionskollegs. Hierfür danke ich den Mitkollegiaten und den beteiligten Professoren der Humboldt-Universität. Hilfreiche Einblicke in die Praxis zog ich aus Hintergrundgesprächen mit Juristen bei Automobilherstellern und -zulieferern im In- und Ausland.

In der Abschlussphase und vor allem für die kartellrechtlichen Aspekte war der Austausch am Lehrstuhl von Professor Dr. Torsten Körber, LL.M., in Köln für mich sehr wertvoll. Für ihre Unterstützung beim Korrekturlesen danke ich Antonia Daszenies, Charlotte Förstmann und Insa Tilk. Besonderer Dank gilt schließlich meinen Eltern – meinem Vater auch als Diskussionspartner für rechtliche Fragestellungen.

Den zeitlichen Freiraum ermöglichte mir die finanzielle Unterstützung durch das Promotionsstipendium des Landes Berlin (Elsa-Neumann-Stiftung). Meine Auslandsaufenthalte wurden gefördert von der Humboldt-Universität zu Berlin, dem Deutschen Akademischen Austauschdienst sowie

dem Erasmus-Programm der EU. Dem Verein zur Förderung des Center for Transnational Law (CENTRAL) e.V. und der Johanna und Fritz Buch Gedächtnis-Stiftung danke ich für die großzügige Förderung der Drucklegung.

Köln, im Mai 2020

Fernanda Luisa Bremenkamp

Inhaltsübersicht

| | |
|--|-------|
| Vorwort | V |
| Inhaltsverzeichnis | IX |
| Abkürzungsverzeichnis | XXIII |
| | |
| Einleitung | 1 |
| <i>A. Zulieferbeziehungen in der Automobilindustrie</i> | 1 |
| <i>B. Disziplinärer Pluralismus</i> | 2 |
| <i>C. Rechtsvergleich und Vertragspraxis</i> | 3 |
| <i>D. Gang der Untersuchung</i> | 7 |
| | |
| Kapitel 1: Zulieferbeziehung – Eine Frage der Governance? | 9 |
| <i>A. Merkmale von Zulieferbeziehungen in der Automobilindustrie</i> ... | 9 |
| <i>B. Die Zulieferbeziehung als kooperative Langzeitbeziehung in der Theorie</i> | 18 |
| <i>C. Die Zulieferbeziehung in den untersuchten Rechtsordnungen (im Überblick)</i> | 40 |
| <i>D. Resümee und Ausblick auf die weitere Untersuchung</i> | 89 |
| | |
| Kapitel 2: Allokation des Qualitätsrisikos in der Zulieferbeziehung | 91 |
| <i>A. Überblick</i> | 91 |
| <i>B. Risikovermeidung durch Qualitätssicherung</i> | 93 |
| <i>C. Haftungsrechtliche Allokation des Fehlerrisikos</i> | 100 |
| <i>D. Innenausgleich bei Rückrufmaßnahmen des Herstellers und außervertraglicher Haftung (sicherheitsrelevante Fehler nach Inverkehrbringen)</i> | 143 |

| | |
|--|-----|
| <i>E. Resümee: Eingeschränkte Governance in der Voice-Phase der Zulieferbeziehung</i> | 177 |
| Kapitel 3: Die vorzeitige Beendigung von Zulieferbeziehungen | 179 |
| <i>A. Einführung und Interessenlage</i> | 179 |
| <i>B. Vertragsbeendigung nach englischem Recht</i> | 181 |
| <i>C. Vertragsbeendigung nach italienischem Recht</i> | 193 |
| <i>D. Vertragsbeendigung nach deutschem Recht</i> | 209 |
| <i>E. Hold-up-Situation und gerichtlicher Rechtsschutz</i> | 226 |
| <i>F. Resümee</i> | 231 |
| Kapitel 4: Schutz von Geschäftsgeheimnissen und betrieblichem Know-how in der Zulieferbeziehung | 235 |
| <i>A. Einführung und Interessenlage</i> | 235 |
| <i>B. Geheimnisschutz vor und während der Geschäftsbeziehung</i> | 238 |
| <i>C. Entwicklungskooperationen: Verwertung und Nutzung von geistigem Eigentum und Geschäftsgeheimnissen</i> | 261 |
| <i>D. Besonderheiten bei vorzeitiger Vertragsbeendigung</i> | 277 |
| <i>E. Resümee</i> | 283 |
| Kapitel 5: Governance-Ansätze zwischen Exit und Voice. Resümee und Schlussbetrachtungen | 285 |
| <i>A. Ausgangspunkt</i> | 285 |
| <i>B. Vertragliche Governance</i> | 286 |
| <i>C. Governance durch Vertragsrecht</i> | 287 |
| <i>D. Fazit</i> | 290 |
| Anhang: Legge Subfornitura (deutsche Übersetzung) | 293 |
| Literaturverzeichnis | 297 |
| Sachregister | 315 |

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-------|
| Vorwort | V |
| Inhaltsübersicht | VII |
| Abkürzungsverzeichnis | XXIII |
| | |
| Einleitung | 1 |
| <i>A. Zulieferbeziehungen in der Automobilindustrie</i> | 1 |
| <i>B. Disziplinärer Pluralismus</i> | 2 |
| <i>C. Rechtsvergleich und Vertragspraxis</i> | 3 |
| I. Rechtsvergleichender Ansatz | 4 |
| II. Vertragspraxis und private Standardsetzung | 5 |
| <i>D. Gang der Untersuchung</i> | 7 |
| | |
| Kapitel 1: Zulieferbeziehung – Eine Frage der Governance? | 9 |
| <i>A. Merkmale von Zulieferbeziehungen in der Automobilindustrie</i> ... | 9 |
| I. Strategische Entscheidung für Outsourcing | 9 |
| II. Vertragliche und praktische Ausgestaltung der Zulieferbeziehung | 11 |
| III. Produktionsstruktur und Zulieferertypen | 12 |
| 1. Systemzulieferer und Modullieferant | 12 |
| 2. Auftragsfertiger: Verlängerte Werkbank | 13 |
| 3. Standardteile-Zulieferer | 14 |
| 4. Resümee | 14 |
| IV. Interessenstrukturen | 14 |
| 1. Gleichgerichtete Interessen | 15 |
| 2. Entgegengesetzte Interessen | 15 |
| 3. Vorzeitige Beendigung der Zulieferbeziehung | 17 |
| V. Fazit | 17 |
| <i>B. Die Zulieferbeziehung als kooperative Langzeitbeziehung in der Theorie</i> | 18 |

| | | |
|------|---|----|
| I. | Das Abhängigkeitsverhältnis in der Langzeitbeziehung – institutionenökonomische Hintergründe | 19 |
| 1. | Transaktionskostentheorie und die Bedeutung beziehungspezifischer Investitionen | 21 |
| 2. | Principal-Agent-Beziehung | 22 |
| a) | Hold-up- und Lock-in-Effekt | 23 |
| b) | Adverse Selection und Moral Hazard | 24 |
| 3. | Incomplete Contract Theory | 24 |
| 4. | Resümee | 26 |
| II. | Social embeddedness, Bedeutung des Netzwerkcharakters und standardisierte Verträge | 27 |
| 1. | Die Theorie vom Relationalen Vertrag | 27 |
| 2. | Social embeddedness und Netzwerkeffekte | 29 |
| 3. | Theorie langfristiger Vertragsnetze | 30 |
| 4. | Resümee | 31 |
| III. | Steuerung kooperativer Zusammenarbeit und Contract Governance | 32 |
| 1. | Der Contract-Governance-Ansatz | 32 |
| 2. | Governance through contract und Network Governance | 33 |
| 3. | Governance durch „Exit“ und „Voice“ in der Langzeitbeziehung | 36 |
| 4. | Governance of contracts: Choice Theory of Contract, ökonomische Analyse, Generalklauseln | 38 |
| 5. | Resümee | 39 |
| IV. | Fazit | 40 |
| C. | <i>Die Zulieferbeziehung in den untersuchten Rechtsordnungen (im Überblick)</i> | 40 |
| I. | Ausgangspunkt: Europarechtliche Entwicklungen | 41 |
| 1. | Bekanntmachung, Mitteilung und Leitfaden der Europäischen Kommission | 41 |
| 2. | Europäisches Wettbewerbsrecht | 42 |
| a) | Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen nach Art. 101 AEUV | 42 |
| b) | Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung nach Art. 102 AEUV | 44 |
| 3. | Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen | 45 |
| II. | Die Zulieferbeziehung im deutschen Recht | 45 |
| 1. | Rechtliche Einordnung der Zulieferbeziehung | 45 |
| a) | Rahmenvertrag und Lieferabrufe | 46 |
| b) | Austauschvertragliche Elemente | 47 |
| c) | Kooperative Elemente und lieferunabhängige Pflichten | 48 |

| | | |
|------|---|----|
| d) | Dauerschuldverhältnis | 48 |
| 2. | Grenzen der Vertragsfreiheit im BGB | 49 |
| a) | AGB-rechtliche Kontrolle | 50 |
| (1) | Anwendbarkeit | 50 |
| (2) | AGB-Kontrolle im unternehmerischen Verkehr | 51 |
| (3) | Rechtsfolgen unangemessener Geschäftsbedingungen | 51 |
| (4) | Kritik am deutschen AGB-Recht | 52 |
| b) | Zivilrechtliche Generalklauseln | 53 |
| 3. | Kartellrechtliche Grenzen der Vertragsfreiheit | 54 |
| a) | Relative Marktmacht | 55 |
| b) | Kleine und mittlere Unternehmen | 56 |
| c) | Missbrauchstatbestand | 57 |
| d) | Rechtsfolgen | 58 |
| e) | Praktische Relevanz für Automobil-Zulieferbeziehungen | 59 |
| 4. | Resümee | 59 |
| III. | Die Zulieferbeziehung im italienischen Recht | 60 |
| 1. | Regelung der Zulieferbeziehung mit einem eigenen Gesetz ... | 61 |
| a) | <i>Contratto di subfornitura</i> | 62 |
| (1) | Ratio der Legge Subfornitura | 62 |
| (2) | Definition und Anwendungsbereich | 62 |
| b) | Die Unwirksamkeit bestimmter Klauseln – Schutz des Zulieferers? | 65 |
| (1) | Schriftform, Art. 2 | 65 |
| (2) | Zwingende Vertragsbedingungen, Art. 2 Nr. 4 und 5 | 66 |
| (3) | Zahlungsfristen, Art. 3 | 66 |
| c) | Generalklausel gegen den Missbrauch einer wirtschaftlichen Abhängigkeit – Art. 9 Legge Subfornitura | 66 |
| (1) | Privatrecht oder Kartellrecht? | 66 |
| (2) | Anwendungsbereich | 67 |
| (3) | Regelbeispiele und Rechtsfolgen | 68 |
| d) | Zwischenergebnis | 68 |
| 2. | <i>Contratto di rete</i> – der italienische Netzvertrag | 69 |
| 3. | Allgemeine Regeln des Codice Civile | 71 |
| a) | <i>Contratto di appalto</i> und <i>contratto di compravendita</i> | 71 |
| b) | Besonderheiten der Langzeitbeziehung: <i>contratto di somministrazione</i> | 72 |
| (1) | Bestimmtheit des Leistungsgegenstands | 73 |
| (2) | Vertragsbeendigung | 73 |
| (3) | Ausschließlichkeitsbindungen: Alleinbezug und Alleinvertrieb | 73 |

| | |
|--|-----|
| 4. AGB-Recht: <i>condizioni generali</i> | 74 |
| a) Anwendbarkeit | 74 |
| b) Formale Einbeziehungskontrolle | 74 |
| c) Inhaltskontrolle | 75 |
| 5. Generalklauseln und Treu und Glauben | 76 |
| 6. Kartellrechtliche Grenzen | 76 |
| 7. Resümee | 76 |
| IV. Die Zulieferbeziehung im englischen Recht | 77 |
| 1. Vertraglicher Rahmen und rechtliche Einordnung | 78 |
| a) Vertragsrecht – <i>Sale of Goods</i> | 78 |
| b) Auslegungsregeln im englischen Recht | 79 |
| (1) Auslegung von Gesetzen | 79 |
| (2) Auslegung von Verträgen | 79 |
| 2. Umgang mit standardisierten Vertragsbedingungen | 81 |
| 3. Sonstige Grenzen | 82 |
| a) Besonderheiten von Dauerschuldverhältnissen und Vertragsauslegung | 82 |
| b) (Nach-)Verhandlungsklauseln | 84 |
| c) <i>Relational contract</i> und <i>good faith</i> | 85 |
| 4. Kartellrechtliche Grenzen | 87 |
| 5. Resümee | 87 |
| V. Fazit – Grenzen der Vertragsfreiheit und Reaktion auf die Besonderheiten der Zulieferbeziehung | 88 |
| D. <i>Resümee und Ausblick auf die weitere Untersuchung</i> | 89 |
| Kapitel 2: Allokation des Qualitätsrisikos in der Zulieferbeziehung | 91 |
| A. <i>Überblick</i> | 91 |
| B. <i>Risikovermeidung durch Qualitätssicherung</i> | 93 |
| I. Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung in der Automobilindustrie | 93 |
| 1. Funktionen von Qualitätssicherungsvereinbarungen | 94 |
| 2. Internationale Standards | 95 |
| 3. Erstbemusterungsverfahren | 97 |
| 4. Dokumentationspflichten und Informationspflichten des Zulieferers | 97 |
| II. Rechtsfragen im Zusammenhang mit Qualitätssicherungsvereinbarungen | 99 |
| III. Resümee | 100 |
| C. <i>Haftungsrechtliche Allokation des Fehlerrisikos</i> | 100 |

| | | |
|------|--|-----|
| I. | Gemeinsame EU-rechtliche Regeln | 101 |
| II. | Haftung nach englischem Recht | 101 |
| | 1. Vertragliche Haftung | 102 |
| | a) Mängelgewährleistung | 102 |
| | (1) Condition, innominate terms, warranty | 103 |
| | (2) Schadensersatzanspruch als primärer Rechtsbehelf | 103 |
| | b) Vereinbarte Beschaffenheit | 104 |
| | (1) Ausdrückliche Vereinbarung (<i>express terms</i>) | 104 |
| | (2) Stillschweigende Vereinbarungen kraft Gesetz (<i>terms implied at law</i>) | 104 |
| | c) Untersuchung und Anzeige von Mängeln | 105 |
| | 2. Equity-Haftung | 106 |
| | 3. Außervertragliche Haftung | 107 |
| | 4. Mitverschulden und Schadensminderungspflicht | 107 |
| | a) Contributory negligence | 108 |
| | b) Duty to mitigate the loss | 109 |
| | 5. Grenzen der Vertragsfreiheit: Haftungsgrenzen | 109 |
| | a) Common Law | 109 |
| | b) Unfair Contract Terms Act 1977 | 110 |
| | 6. Regelungen in Einkaufsbedingungen nach englischem Recht | 111 |
| | a) Geschuldete Beschaffenheit | 112 |
| | b) Untersuchung und Mängelanzeige | 112 |
| | c) Mängelgewährleistung | 113 |
| | d) Mitverschulden des Bestellers, Haftung des Zulieferers für Sublieferanten | 113 |
| | 7. Resümee | 114 |
| III. | Haftung nach italienischem Recht | 115 |
| | 1. Vertragliche Haftung | 115 |
| | a) Mängelgewährleistungssystem des <i>contratto di appalto</i> | 115 |
| | (1) Mängelbegriff | 115 |
| | (2) Gewährleistungsrechte | 116 |
| | (3) Untersuchung und Abnahme | 116 |
| | (4) Haftung für die Projektplanung – Mitverantwortung des Unternehmers | 117 |
| | (5) Änderungen des Werks während der Vertragsdurchführung | 117 |
| | (6) Haftung für Subunternehmer | 118 |
| | b) Zwingendes Recht der Legge Subfornitura | 118 |
| | (1) Mängelhaftung nach Art. 5 I und II Legge Subfornitura | 119 |
| | (a) Mängelarten | 119 |
| | (b) Funktionsgarantie? | 120 |

| | |
|--|-----|
| (c) Haftungsbegrenzung | 121 |
| (d) Mängelanzeige (<i>consegna e collaudo</i>) | 121 |
| (2) Nichtigkeitsfolge nach Art. 5 III Legge Subfornitura: Mindestschutz? | 122 |
| (3) Änderungen des Zulieferprodukts und Vertragsanpassung | 122 |
| (4) Besonderheiten der Lieferkette: <i>sub-subfornitura</i> | 123 |
| c) Zwischenergebnis | 123 |
| 2. Weitere Grenzen der Vertragsfreiheit | 124 |
| 3. Berücksichtigung des Mitverschuldens (<i>concorso di colpa del danneggiato</i>) | 124 |
| 4. Regelungen in Einkaufsbedingungen nach italienischem Recht | 125 |
| a) Geschuldete Beschaffenheit | 125 |
| b) Untersuchung und Mängelanzeige | 126 |
| c) Mängelgewährleistung | 126 |
| d) Mitverschulden des Bestellers und Haftung des Zulieferers für Sublieferanten | 127 |
| 5. Resümee | 128 |
| IV. Haftung nach deutschem Recht | 129 |
| 1. Vertragliche Haftung: Gewährleistungsrecht | 129 |
| a) Gewährleistungssystematik: Mangelbegriff und Rechtsfolgen | 129 |
| b) Gewährleistung und Lieferantenregress | 130 |
| c) Haftung gegenüber dem Endkunden | 131 |
| 2. Außervertragliche Haftung für gewährleistungsrelevante Mängel | 132 |
| 3. Mitverantwortung des Herstellers | 132 |
| a) Kaufrechtliche und handelsrechtliche Regelungen | 132 |
| (1) Untersuchung und Mängelanzeige | 132 |
| (2) Verkäuferschützender Charakter der Mängelanzeige | 133 |
| (3) Abdingbarkeit in Standardverträgen | 133 |
| (4) Weitere verkäuferschützende Regelungen im Kaufrecht | 134 |
| (5) Zwischenergebnis | 135 |
| b) § 254 I und II BGB – Mitverschulden bei Entstehung und hinsichtlich der Schadenshöhe | 135 |
| 4. Grenzen der Vertragsfreiheit (insbesondere für Haftungsbeschränkungen) | 135 |
| a) Zwingendes Recht | 135 |
| b) Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, §§ 305 ff. BGB | 136 |

| | | |
|------|---|-----|
| c) | Spezialgesetzliche Grenzen im nationalen Kartellrecht | 137 |
| d) | §§ 138, 242 BGB: Sitten- und treuwidrige Abreden | 137 |
| 5. | Regelungen in Einkaufsbedingungen nach deutschem Recht | 138 |
| a) | Vereinbarte Beschaffenheit | 138 |
| b) | Untersuchung und Mängelanzeige | 139 |
| c) | Mängelgewährleistung | 140 |
| d) | Mitverschulden des Bestellers und Haftung für Sublieferanten | 141 |
| 6. | Resümee | 141 |
| V. | Resümee | 142 |
| D. | <i>Innenausgleich bei Rückrufmaßnahmen des Herstellers und außervertraglicher Haftung (sicherheitsrelevante Fehler nach Inverkehrbringen)</i> | 143 |
| I. | Gemeinsame EU-rechtliche Vorgaben zur Haftungsverteilung | 144 |
| II. | Innenausgleich nach englischem Recht | 146 |
| 1. | Haftungsgrundlagen | 146 |
| a) | Außervertragliche Haftung: <i>Tortious Liability</i> | 146 |
| b) | Besonderheiten beim Produktrückruf | 147 |
| 2. | Innenausgleich nach englischem Recht | 149 |
| 3. | Innenausgleich in Einkaufsbedingungen nach englischem Recht | 151 |
| 4. | Resümee | 153 |
| III. | Innenausgleich nach italienischem Recht | 153 |
| 1. | Haftungsgrundlagen: außervertragliche Haftung | 153 |
| a) | Produkthaftung | 154 |
| b) | Rückrufpflichten im italienischen Recht | 155 |
| 2. | Innenausgleich nach italienischem Recht | 155 |
| 3. | Innenausgleich in Einkaufsbedingungen nach italienischem Recht | 157 |
| 4. | Resümee | 159 |
| IV. | Innenausgleich nach deutschem Recht | 159 |
| 1. | Haftungsgrundlagen im Außenverhältnis und Verkehrssicherungspflichten | 159 |
| a) | Verkehrssicherungspflichten von Endhersteller und Zulieferer vor Inverkehrbringen | 159 |
| b) | Haftung für präventive Maßnahmen: Warn- und Rückrufpflichten | 161 |
| (1) | Deliktische Rückrufverpflichtung | 162 |
| (2) | Besonderheiten beim Rückruf von Kraftfahrzeugen | 163 |
| (3) | Rückrufpflicht des Zulieferers eingebauter Teile | 164 |
| c) | Zwischenergebnis | 165 |

| | |
|--|------------|
| 2. Innenausgleich nach deutschem Recht | 165 |
| a) Grundlagen für den Regress im Innenverhältnis | 165 |
| b) Ausgleich nach der Mitverschuldensquote, § 254 BGB ... | 166 |
| c) Besonderheiten beim Rückruf | 167 |
| 3. Innenausgleich in Einkaufsbedingungen nach deutschem Recht | 168 |
| 4. Resümee | 170 |
| V. Resümee und Rückschlüsse zum Innenausgleich | 170 |
| 1. Verantwortungszuweisung nach dem Verursachungsprinzip unter Berücksichtigung der Besonderheiten der Zulieferbeziehung | 171 |
| a) Berücksichtigung der Verantwortlichkeitssphären und Verkehrssicherungspflichten | 171 |
| b) Haftung für das Funktionieren des Qualitätsmanagementsystems | 172 |
| 2. Weitere Kriterien für den Innenausgleich | 173 |
| a) Ingerenz und Risikoerhöhung | 173 |
| b) Versicherungsvereinbarungen – Wer kann das Risiko wirtschaftlich übernehmen? | 175 |
| 3. Fazit | 177 |
| <i>E. Resümee: Eingeschränkte Governance in der Voice-Phase der Zulieferbeziehung</i> | <i>177</i> |
| I. Voice-Elemente bei der Verteilung des Qualitätsrisikos | 177 |
| II. Governance-Perspektive | 177 |
| Kapitel 3: Die vorzeitige Beendigung von Zulieferbeziehungen | 179 |
| <i>A. Einführung und Interessenlage</i> | <i>179</i> |
| <i>B. Vertragsbeendigung nach englischem Recht</i> | <i>181</i> |
| I. Beendigungsrechte – <i>termination</i> | 181 |
| 1. Beendigungsrechte aus Common Law und SGA 1979 | 181 |
| 2. Vertragliche Beendigungsrechte | 183 |
| 3. Rechtsfolgen der Beendigung durch <i>termination</i> | 183 |
| II. Grenzen für die Ausübung von Beendigungsrechten | 183 |
| 1. <i>Waiver</i> | 184 |
| 2. Erheblichkeitsschwelle | 184 |
| III. Besonderheiten bei langfristig angelegten Zulieferbeziehungen | 185 |
| 1. Zulässigkeit der Vereinbarung vertraglicher Beendigungsrechte | 185 |
| a) Kartellrechtliche Grenzen | 185 |

| | |
|---|-----|
| b) Kontrolle von vertraglichen Beendigungsklauseln: Unfair Contract Terms Act | 185 |
| 2. Rechte und Pflichten aus einer Rahmenvereinbarung (<i>umbrella agreement</i>) | 186 |
| 3. Vertragsauslegung und Berücksichtigung von Kooperations- und Rücksichtnahmepflichten | 188 |
| IV. Einkaufsbedingungen nach englischem Recht | 190 |
| 1. Bentley Motors | 190 |
| 2. Ford Global Terms | 191 |
| V. Resümee | 191 |
| C. <i>Vertragsbeendigung nach italienischem Recht</i> | 193 |
| I. Beendigungsrechte | 193 |
| 1. <i>Risoluzione</i> | 193 |
| 2. <i>Recesso</i> | 195 |
| II. Grenzen für die Vereinbarung und Ausübung von Beendigungsrechten | 196 |
| 1. Spezialgesetzliche Einschränkungen | 197 |
| a) Angemessene Kündigungsfrist | 197 |
| b) Nichtigkeitsfolge | 197 |
| 2. Missbrauchstatbestand, Art. 9 Legge Subfornitura | 198 |
| a) Missbrauchstatbestand | 198 |
| b) Regelbeispiele | 200 |
| c) Rechtsprechung | 201 |
| (1) Tribunale di Bari: Milly Boutique c. Marina Babini (2002) | 201 |
| (2) Corte di Cassazione Civile: Mazda/Sidauto Vertragshändlernetz (2014) | 202 |
| (3) Tribunale di Roma: CTT c. RAI (2017) | 203 |
| (4) Zwischenergebnis | 203 |
| d) Berücksichtigung von Netzinteressen über Art. 9 Legge Subfornitura | 203 |
| e) Rechtsfolgen | 204 |
| 3. Treu und Glauben (Verbot des <i>abuso del diritto</i>) | 204 |
| a) Corte di Cassazione Civile: Alibrandi e altri/Soc. Renault Italia (2009) | 205 |
| b) Tribunale di Bergamo (2017) | 206 |
| III. Einkaufsbedingungen nach italienischem Recht | 206 |
| IV. Resümee | 208 |
| D. <i>Vertragsbeendigung nach deutschem Recht</i> | 209 |
| I. Beendigungsmöglichkeiten beim Dauerschuldverhältnis | 209 |
| 1. Ordentliche Kündigung und Beendigung durch Zeitablauf ... | 209 |

| | |
|---|-----|
| 2. Kündigung aus wichtigem Grund, § 314 BGB | 210 |
| 3. Freie Kündigung bei nicht vertretbaren Sachen, § 648 i.V.m. § 650 S. 3 BGB? | 211 |
| 4. Rücktrittsrechte | 212 |
| a) Allgemeines Rücktrittsrecht aus § 323 BGB | 212 |
| b) Spezielles Rücktrittsrecht aus § 376 HGB | 212 |
| II. Grenzen für die Vereinbarung von Beendigungsrechten | 214 |
| 1. Wirksamkeit von AGB | 214 |
| a) Ausschluss von Kündigungsrechten und fristlose Kündigung | 214 |
| b) Kündigungsgründe | 216 |
| 2. Kontrolle von Individualvereinbarungen nach §§ 242 und 138 BGB | 216 |
| III. Grenzen für die Ausübung von Beendigungsrechten | 217 |
| 1. Kartellrechtlicher Auslaufschutz und Übergangsfristen | 217 |
| 2. Besondere Kündigungsfristen | 219 |
| 3. Grenzen bei der Ausübung von Kündigungsrechten, § 242 BGB | 220 |
| a) Erheblichkeitsschwelle | 220 |
| b) Investitionsschutz: Kündigungshemmung und/oder Ausgleichsansprüche? | 221 |
| 4. Rechtsprechung: Entscheidung des LG Dortmund in der Sache TWB/Volkswagen (2019) | 223 |
| 5. Zwischenergebnis | 223 |
| IV. Einkaufsbedingungen nach deutschem Recht | 224 |
| <i>E. Hold-up-Situation und gerichtlicher Rechtsschutz</i> | 226 |
| I. Hold-up des Zulieferers: Lieferstopp | 227 |
| 1. Leyland DAF v Automotive Products (1993) | 227 |
| 2. Land Rover Group Ltd. v UPF (UK) Ltd. (2002) | 227 |
| 3. Aston Martin Lagonda v Automotive Industrial Partnership (2009) | 228 |
| 4. LG Braunschweig: Volkswagen AG ./ Car Trim GmbH (2016) | 229 |
| 5. OLG Dresden: ES Automobilguss GmbH ./ Volkswagen AG (2018) | 229 |
| II. Hold-up des Abnehmers: Verweigerung des Abschlusses weiterer Lieferverträge für die Zukunft | 230 |
| III. Ergebnis | 230 |
| <i>F. Resümee</i> | 231 |
| I. Vertragspraxis | 231 |
| II. Berücksichtigung der Besonderheiten der Zulieferbeziehung und Einflussnahme der Rechtsordnungen | 231 |

| | |
|---|------------|
| III. Governance der vorzeitigen Beendigung in Zulieferverträgen . . . | 232 |
| 1. Kündigungshemmnisse | 233 |
| 2. Investitionsschutz, Übergangsfristen und Ausgleich vertragspezifischer Investitionen | 233 |
| Kapitel 4: Schutz von Geschäftsgeheimnissen und betrieblichem Know-how in der Zulieferbeziehung | 235 |
| <i>A. Einführung und Interessenlage</i> | <i>235</i> |
| I. Herausforderungen der engen Kooperation | 236 |
| II. Nutzung der Innovationspotentiale | 237 |
| III. Öffentliches Interesse und Agency-Situation | 237 |
| IV. Zwischenergebnis und Ausblick | 238 |
| <i>B. Geheimnisschutz vor und während der Geschäftsbeziehung</i> | <i>238</i> |
| I. Gemeinsame europäische Vorgaben für den Geheimnisschutz und nationale Umsetzung der Geschäftsgeheimnis-Richtlinie | 239 |
| 1. Geschäftsgeheimnis-Richtlinie | 240 |
| a) Begriff des Geschäftsgeheimnisses | 240 |
| b) Schutz der Geschäftsgeheimnisse | 241 |
| c) Rechtsfolgen und Sanktionen von Verletzungen des Geheimnisschutzes | 241 |
| 2. Geheimnisschutz und Umsetzung der Richtlinie in Italien . . . | 242 |
| a) Lauterkeitsrecht (Verbot der <i>concorrenza sleale</i>) | 242 |
| b) Recht des geistigen Eigentums | 243 |
| c) Umsetzung der Geschäftsgeheimnis-Richtlinie | 243 |
| 3. Geheimnisschutz und Umsetzung der Richtlinie in England | 245 |
| a) <i>Breach-of-Confidence-Action</i> | 245 |
| b) Umsetzung der Geschäftsgeheimnis-Richtlinie | 248 |
| 4. Neuordnung des Geheimnisschutzes in Deutschland | 249 |
| a) Wesentliche Änderungen durch das GeschGehG | 250 |
| b) Geheimnisschutz außerhalb des GeschGehG | 251 |
| II. Geheimnisschutz in der Praxis | 252 |
| 1. Geheimhaltungsmaßnahmen im Unternehmen | 253 |
| 2. Angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen im Rechtsvergleich | 253 |
| 3. Vertraglicher Geheimnisschutz | 255 |
| a) Vertraulichkeitsvereinbarungen (<i>non-disclosure agreement, NDA</i>) | 255 |
| b) Geheimhaltungsverpflichtungen in Allgemeinen Einkaufsbedingungen | 256 |
| III. Grenzen des vertraglichen Geheimnisschutzes | 259 |
| IV. Resümee | 260 |

| | |
|--|-----|
| <i>C. Entwicklungskooperationen: Verwertung und Nutzung von geistigem Eigentum und Geschäftsgeheimnissen</i> | 261 |
| I. Eigentum an und Verwertung von geistigem Eigentum und Geschäftsgeheimnissen | 261 |
| 1. Europäische Harmonisierung | 261 |
| 2. Zuordnung der Rechte an Entwicklungsergebnissen in Forschungs- und Entwicklungskooperationen | 262 |
| 3. Verwertung und Nutzung von geistigem Eigentum und Geschäftsgeheimnissen | 263 |
| a) Übertragung | 263 |
| b) Lizenzierung | 264 |
| c) Besonderheiten der Übertragung und Lizenzierung von Geschäftsgeheimnissen im Rechtsvergleich | 265 |
| II. Europarechtliche Grenzen der rechtsgeschäftlichen Verwertung | 267 |
| 1. Allgemeine Voraussetzungen, Art. 101 AEUV | 267 |
| 2. Zulieferbekanntmachung der Kommission (1978) | 268 |
| 3. Gruppenfreistellungsverordnungen | 269 |
| a) Technologietransfer-Vereinbarungen | 269 |
| b) Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen | 270 |
| c) Vertikale Gruppenfreistellungsverordnung | 271 |
| III. Weitere Grenzen der Verwertung und Nutzung im nationalen Recht | 271 |
| 1. Grenzen nach italienischem Recht | 271 |
| 2. Grenzen nach deutschem Recht | 272 |
| IV. Allgemeine Einkaufsbedingungen der Automobilindustrie | 273 |
| 1. Rechte am geistigen Eigentum und den Geschäftsgeheimnissen des Herstellers | 273 |
| 2. Gemeinsame Entwicklung, Rechte des Zulieferers und Entwicklungsergebnisse | 274 |
| V. Resümee | 275 |
| <i>D. Besonderheiten bei vorzeitiger Vertragsbeendigung</i> | 277 |
| I. Nachvertragliche Nutzungsrechte und Nachlaufzeiten | 277 |
| 1. Nachvertragliche Nutzungsrechte | 277 |
| 2. Zeitliche Bindungen | 278 |
| II. Geheimnisschutz im gerichtlichen Verfahren | 280 |
| III. Fazit | 282 |
| <i>E. Resümee</i> | 283 |

| | |
|--|-----|
| Kapitel 5: Governance-Ansätze zwischen Exit und Voice. Resümee und Schlussbetrachtungen | 285 |
| <i>A. Ausgangspunkt</i> | 285 |
| <i>B. Vertragliche Governance</i> | 286 |
| <i>C. Governance durch Vertragsrecht</i> | 287 |
| I. Regelungsschwerpunkte | 287 |
| II. Art und Weise der Governance | 288 |
| III. Schlussfolgerungen | 289 |
| <i>D. Fazit</i> | 290 |
| Anhang: Legge Subfornitura (deutsche Übersetzung) | 293 |
| Literaturverzeichnis | 297 |
| Sachregister | 315 |

Abkürzungsverzeichnis

| | |
|------------------|---|
| a.A. | anderer Ansicht |
| ABl. | Amtsblatt |
| AcP | Archiv für civilistische Praxis |
| AD | Admiralty Division (High Court) |
| AEUV | Vertrag über die Arbeitsweisen der Europäischen Union |
| aF | alte Fassung |
| AGB | Allgemeine Geschäftsbedingungen |
| ANFIA | Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica |
| ArGeZ | Arbeitsgemeinschaft Zulieferer |
| Art. | Artikel |
| Aufl. | Auflage |
| Az. | Aktenzeichen |
| B2B | Business-to-Business |
| BB | BetriebsBerater |
| BeckFormB BHW | Beck'sches Formularbuch Bürgerliches, Handels- und Wirtschaftsrecht |
| BeckOGK | beck-online.GROSSKOMMENTAR |
| BeckOK | Beck'scher Online-Kommentar |
| BeckRS | Beck-Rechtsprechung |
| Begr. | Begründung |
| Beschl. v. | Beschluss vom |
| BGB | Bürgerliches Gesetzbuch |
| BGH | Bundesgerichtshof |
| BGHZ | Entscheidungen des Bundesgerichtshofes in Zivilsachen |
| BKartA | Bundeskartellamt |
| BT-Drucks. | Bundestagsdrucksache |
| BVerfG | Bundesverfassungsgericht |
| bzw. | beziehungsweise |
| CA | Competition Act, Court of Appeal |
| CC | Codice Civile |
| CCZ | Corporate Compliance Zeitschrift |
| Ch. | Chancery Division (High Court) |
| CISG | UN-Kaufrechtsübereinkommen |
| CLA | Civil Liability (Contribution) Act |
| CMA | Competition and Markets Authority |
| Cod. Cons. | Codice del Consumo |
| Comm. | Commercial Court (High Court) |
| Corte Cass. Civ. | Corte di Cassazione Civile |
| CPA | Consumer Protection Act |
| CPI | Codice della proprietà industriale |
| CPR | Civil Procedure Rules |

| | |
|------------|---|
| d.h. | das heißt |
| D. Lgs. | Decreto Legislativo |
| DB | Der Betrieb |
| DC | District Court |
| Decr. P.R. | Decreto del Presidente della Repubblica |
| DIN | Deutsches Institut für Normung e.V. |
| DSrR | Deutsches Steuerrecht |
| DTI | Department for Trade and Industry |
| DVSA | Driver and Vehicle Standards Agency |
| EA | Enterprise Act |
| ebd. | ebenda |
| ECLR | European Competition Law Review |
| EG | Europäische Gemeinschaft |
| EGV | Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft |
| EIPR | European Intellectual Property Review |
| EPÜ | Europäisches Patentübereinkommen |
| ERCL | European Review of Contract Law |
| ERPL | European Review of Private Law |
| etc. | et cetera (und so weiter) |
| EU | Europäische Union |
| EUI MWP | European University Institute Max Weber Programme Working Papers |
| EWS | Europäisches Wirtschafts- und Steuerrecht |
| F&E | Forschung und Entwicklung |
| f./ff. | folgende/fortfolgende |
| FAZ | Frankfurter Allgemeine Zeitung |
| FK | Frankfurter Kommentar |
| GATT | Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen |
| GDV | Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. |
| GeschGehG | Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen |
| GG | Grundgesetz |
| ggf. | gegebenenfalls |
| GPSR | General Product Safety Regulations |
| GRUR | Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht |
| GRUR-Int. | Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht, Internationaler Teil |
| GRUR-Prax | Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht, Praxis im Immaterialgüter- und Wettbewerbsrecht |
| GVG | Gerichtsverfassungsgesetz |
| GVO | Gruppenfreistellungsverordnung |
| GWB | Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen |
| GWR | Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht |
| HC | High Court |
| HCA | High Court of Australia |
| HGB | Handelsgesetzbuch |
| HK-BGB | Handkommentar zum BGB |
| HK-HGB | Handkommentar zum HGB |
| HL | House of Lords |
| Hrsg. | Herausgeber |
| i.d.R. | in der Regel |
| i.S.d. | im Sinne des/der |

| | |
|-------------|---|
| i.V.m. | in Verbindung mit |
| IAOB | International Automotive Oversight Bureau |
| IATF | International Automotive Task Force |
| ICC | International Chamber of Commerce |
| INS | Innovation mit Normen und Standards |
| insbes. | insbesondere |
| InTeR | Zeitschrift zum Innovations- und Technikrecht |
| IP | Intellectual Property (Immaterialgüterrechte) |
| ISMS | Information-Security-Management-System |
| ISO/TS | Technische Spezifikation der International Organization for Standardization |
| IWRZ | Zeitschrift für internationales Wirtschaftsrecht |
| JITE | Journal of Institutional and Theoretical Economics |
| jurisPK-BGB | Juris Praxiskommentar BGB |
| JuS | Juristische Schulung |
| JZ | Juristenzeitung |
| Kap. | Kapitel |
| KBA | Kraftfahrzeug-Bundesamt |
| Kfz | Kraftfahrzeug |
| KOM | Kommission |
| KritV | Kritische Vierteljahresschrift für Gesetzgebung und Rechtswissenschaft |
| LG | Landgericht |
| lit. | littera (= Buchstabe) |
| LRA | Law Reform (Contributory Negligence) Act |
| Ltd. | Limited |
| m.w.N. | mit weiteren Nachweisen |
| MAH | Münchener Anwalts-Handbuch |
| MMR | Zeitschrift für IT-Recht und Digitalisierung |
| MüKo BGB | Münchener Kommentar zum BGB |
| n. | numero/number |
| NDA | Non Disclosure Agreement |
| NJOZ | Neue Juristische Online-Zeitschrift |
| NJW | Neue Juristische Wochenschrift |
| NJW-RR | Neue Juristische Wochenschrift Rechtsprechungs-Report Zivilrecht |
| NK-BGB | Nomos Kommentar zum BGB |
| Nr. | Nummer |
| NVWZ | Neue Zeitschrift für Verwaltungsrecht |
| NZA | Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht |
| NZBau | Neue Zeitschrift für Baurecht und Vergaberecht |
| NZKart | Neue Zeitschrift für Kartellrecht |
| OEM | Original Equipment Manufacturer |
| OFT | Office of Fair Trade |
| OLG | Oberlandesgericht |
| PatG | Patentgesetz |
| PPF | Produktfreigabeprozess |
| ProdHaftG | Produkthaftungsgesetz |
| ProdSG | Produktsicherheitsgesetz |
| QBD | Queens Bench Division (High Court) |

| | |
|---------------|---|
| r+s | Recht und Schaden |
| RabelsZ | Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht |
| RAW | Recht Automobil Wirtschaft |
| RdE | Recht der Energiewirtschaft |
| RefE | Referentenentwurf |
| RegE | Regierungsentwurf |
| RIW | Recht der internationalen Wirtschaft |
| RL | Richtlinie |
| Rn. | Randnummer |
| S. | Satz; Seite(n) |
| SBA | Small Business Act |
| SC | Supreme Court |
| SchiedsVZ | Zeitschrift für Schiedsverfahren |
| Sec. | Section |
| Sez. | Sezione |
| SGA | Sale of Goods Act |
| SMMT | Society of Motor Manufacturers & Traders |
| sog. | sogenannt |
| StVG | Straßenverkehrsgesetz |
| TCC | Technology and Construction Court |
| TRIPS | Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums |
| TT-GVO | Gruppenfreistellungsverordnung für Technologietransfer-Vereinbarungen |
| TT-Leitlinien | Leitlinien zur Anwendung von Art. 101 AEUV auf Technologietransfer-Vereinbarungen |
| Überbl. | Überblick |
| UCTA | Unfair Contract Terms Act |
| UN | United Nations/Vereinte Nationen |
| UrhG | Urheberrechtsgesetz |
| Urt. v. | Urteil vom |
| US | Vereinigte Staaten |
| UWG | Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb |
| v.a. | vor allem |
| VDA | Verband der Automobilindustrie |
| VDMA | Verband deutscher Maschinen- und Anlagenbau |
| VersR | Versicherungsrecht |
| vgl. | vergleiche |
| VO | Verordnung |
| Vol. | Volume (Band) |
| Vorb. | Vorbemerkung |
| VVG | Versicherungsvertragsgesetz |
| VW | Versicherungswirtschaft |
| WRP | Wettbewerb in Recht und Praxis |
| WTO | Welthandelsorganisation |
| z.B. | zum Beispiel |
| ZEuP | Zeitschrift für Europäisches Privatrecht |
| ZfB | Zeitschrift für Betriebswirtschaft |
| zfo | Zeitschrift für Führung und Organisation |
| ZGE | Zeitschrift für Geistiges Eigentum |

| | |
|-------------|---|
| ZGS | Zeitschrift für Vertragsgestaltung, Schuld- und Haftungsrecht |
| ZHR | Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht |
| ZIP | Zeitschrift für Wirtschaftsrecht |
| ZPO | Zivilprozessordnung |
| ZRP | Zeitschrift für Rechtspolitik |
| z.T. | zum Teil |
| ZVertriebsR | Zeitschrift für Vertriebsrecht |
| ZVglRWiss | Zeitschrift für Vergleichende Rechtswissenschaft |
| ZWeR | Zeitschrift für Wettbewerbsrecht |

Einleitung

A. Zulieferbeziehungen in der Automobilindustrie

Die Unternehmen in der Automobilindustrie¹ verfolgen eine Produktionsstrategie, die auf einen hohen Outsourcing-Anteil setzt und eine enge Zusammenarbeit zwischen Zulieferern und Herstellern voraussetzt. Automobilhersteller reagieren auf den internationalen Wettbewerb mit der Konzentration auf ihre Kernkompetenzen und der Verlagerung von Verantwortung und Risiko auf die Zulieferer.² Probleme in einem Glied der Lieferkette bzw. in einem Knoten des Liefernetzes können zu Lieferstopp und Produktionsausfall beim Endhersteller des fertigen Automobils führen.³

Der VDA-Jahresbericht 2015 bezifferte die mittlere Fertigungstiefe in der Automobilindustrie mit 25 %, d.h. im Schnitt werden 75 % der Produktion von Zulieferern geleistet.⁴ Diese Aufteilung hat sich in den letzten Jahren nicht wesentlich verändert. Die Produktionsstrategie erfordert eine enge Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Zulieferern, die über die meist kaufvertraglich geprägten Kunden-Lieferanten-Beziehungen deutlich hinausgeht. Durch diese Art der Kooperation rechtlich selbstständiger Unternehmen kann der Zugang zu Ressourcen erweitert werden, Risiken und Kosten werden diversifiziert und es lässt sich eine größere strategische Flexibilität erreichen. Sie fördert die Entwicklung der eigenen Kernkompetenzen und den Ausbau der Marke.⁵ Zwischenbetriebliche Kooperation setzt allerdings

¹ Mit Ausnahme ausdrücklichen Ausweises ist mit „Automobilindustrie“ im Folgenden allein der Pkw-Bereich gemeint.

² Vgl. *Schneider*, *Modernes Sourcing in der Automobilindustrie*, 2011, S. 199.

³ Das ist immer wieder in den Nachrichten. Beispielsweise fiel bei BMW 2017 zeitweise die Produktion aus, weil benötigte Lenkgetriebe nicht in ausreichender Zahl geliefert werden konnten: *Magenheim*, *BMW will Schadensersatz von Bosch*, 29.05.2017, <www.stuttgarter-nachrichten.de/inhalt.zulieferprobleme-bei-bosch-bmw-will-schadenersatz-von-bosch.a45c669c-44a6-484f-ad88-26346ec74ee3.html>, 30.07.2020.

⁴ *Verband der Automobilindustrie: Jahresbericht 2015*, <www.vda.de/de/services/Publicationen/jahresbericht-2015.html>, 30.07.2020.

⁵ *Sydow/Möllerling*, *Produktion in Netzwerken*, 2015, S. 17; *Dillerup/Stoi*, *Unternehmensführung*, 2013, S. 480–481; *Schneider*, *Modernes Sourcing in der Automobilindustrie*, 2011, S. 39.

die Öffnung der internen Anwendungssysteme und Datenbanken für die Geschäftspartner und die Einräumung von Lizenzen oder die Weitergabe produktionstechnischer Informationen voraus.⁶ Dabei gehen die Beteiligten das Risiko der versehentlichen oder absichtlichen Modifikation von Daten sowie der unbefugten Verwendung und Weitergabe von Know-how ein.⁷ Hohe beziehungsspezifische Anfangsinvestitionen bergen zudem das Risiko in sich, bei frühzeitiger Auflösung der Lieferbeziehung nicht vollständig amortisiert zu sein. Auch die Zurechnung von Verantwortlichkeiten wird erschwert.⁸ Diesen Risiken wird durch den Aufbau einer Vertrauensbeziehung zwischen den Kooperationspartnern und durch die Einrichtung von Kontrollmechanismen begegnet.⁹ So erklären sich die Tendenz zu langfristigen Geschäftsbeziehungen und die Notwendigkeit eines ständigen und kontinuierlichen Informationsflusses in der Zulieferindustrie.

Die Besonderheiten der Beziehung zwischen Zulieferern und Herstellern im Produktionsnetz in der Automobilindustrie führen dazu, dass der reine Austauschcharakter nicht mehr im Vordergrund steht, sondern darüber hinaus zahlreiche andere Interessen, insbesondere auch Kooperations- und Koordinierungserfordernisse eine Rolle spielen. Es stellt sich die Frage, wie diese Interessen im Wege rechtlicher Governance Berücksichtigung finden.

B. Disziplinärer Pluralismus

Die skizzierten Zulieferbeziehungen in der Automobilindustrie sind Teil eines Phänomens, das nicht nur für die Rechtswissenschaft von Interesse ist, sondern auch in der ökonomischen und soziologischen Forschung untersucht wurde. Die Ökonomik und die Soziologie setzen sich dabei auch mit den Wirkungen und Bedingungen rechtlicher Regelungsansätze auseinander, freilich ausgehend von einer anderen Perspektive. Will man sich nicht auf die Auslegung eines Gesetzes beschränken, so erfordert die Reflektion und Fortentwicklung des Rechts einen umfassenderen Blick auf das untersuchte gesellschaftliche Phänomen.¹⁰ Das setzt die Auseinandersetzung auch mit anderen Gesellschaftswissenschaften voraus.¹¹

⁶ Steckler, Die rechtlichen Risiken der Just-in-time-Produktion, 1996, S. 13.

⁷ König/Beimborn, in: Stanoevska-Slabeva (Hrsg.), 2004, 201 f.

⁸ Sydow/Möllering, Produktion in Netzwerken, 2015, S. 17.

⁹ König/Beimborn, in: Stanoevska-Slabeva (Hrsg.), 2004, 203 ff.

¹⁰ So auch Jansen/Reimann, ZEuP 2018, 89, 129.

¹¹ Das fordert auch der deutsche Wissenschaftsrat: *Wissenschaftsrat*, Perspektiven der Rechtswissenschaft in Deutschland, Drs. 2558–12, 2012; für eine pluralistische Privatrechtstheorie zuletzt Grundmann, unveröffentlichtes Manuskript 2020; eine kommentierte Gesamtsicht einer internationalen und interdisziplinären Privatrechtstheorie bieten Grundmann/Micklitz/Renner (Hrsg.), *Privatrechtstheorie*, 2015.

In der vorliegenden Arbeit werden vor allem ökonomische und soziologische Theorien berücksichtigt, die sich mit dem Phänomen langfristiger und/oder multilateraler Vertragsbeziehungen auseinandersetzen. Die Soziologie bietet empirische Untersuchungen und Erkenntnisse zur tatsächlichen Ausgestaltung solcher Vertragsbeziehungen und identifiziert mögliche Ursachen. Sie bildet damit gleichzeitig die Basis und den Spiegel für institutionelle Veränderung und die Bewertung von Governance-Mechanismen. Die Ökonomik liefert die ökonomischen Grundlagen für die konkret untersuchten Austausch- und Kooperationsbeziehungen. Sie zeigt Anreizstrukturen und Interessenkonflikte auf, die bei der rechtlichen Analyse zu berücksichtigen sind.

In der Privatrechtstheorie¹² steht der Langzeitvertrag seit den 1960er Jahren im Fokus. Die Entwicklungslinien gehen dabei von der Untersuchung der Vertrauensbeziehung (Relational Contract und Incomplete Contract) über die Theorie der Vertragsnetze bis hin zur Organisationstheorie. Diese drei zentralen Theoriestränge bilden den Ausgangspunkt für die vorliegende Untersuchung, die sich anschließend an andere Arbeiten zu Zulieferbeziehungen¹³ damit auseinandersetzt, wie sich die Erkenntnisse dieser Theorien im konkreten Anwendungsfall abbilden lassen.¹⁴ Es wird untersucht, welche Formen der Regulierung oder der Contract Governance die Interessen der Parteien innerhalb des Netzwerks zur Geltung und zum Ausgleich bringen, ohne dabei die Interessen Dritter zu vernachlässigen.

C. Rechtsvergleich und Vertragspraxis

Aufgrund der Globalisierung¹⁵ und der ähnlichen ökonomischen Strategien der Automobilhersteller (vor allem Just-in-time-Produktion und hoher Grad an Outsourcing) weisen Zulieferbeziehungen in der Automobilindustrie in Europa sehr ähnliche Strukturen auf, weshalb die rechtsvergleichende Un-

¹² Gefolgt wird dabei der Privatrechtstheorie, wie sie in *Grundmann/Micklitz/Renner* (Hrsg.), *Privatrechtstheorie*, 2015 aufgearbeitet wird. Sie bringt sowohl rechtswissenschaftliche Forschung als auch Forschung anderer Gesellschaftswissenschaften zusammen.

¹³ Zentral *Wellenhofer-Klein*, *Zulieferverträge im Privat- und Wirtschaftsrecht*, 1999; *Lange*, *Das Recht der Netzwerke*, 1998; *Saxinger*, *Zulieferverträge im deutschen Recht*, 1993.

¹⁴ Gewissermaßen durch ein „Hin- und Herwandern des Blicks zwischen privatrechtlichem Problembezug und theoretischem Deutungsangebot“, *Grundmann/Micklitz/Renner* (Hrsg.), *Privatrechtstheorie*, 2015, S. 19.

¹⁵ Zur Governance von globalen Wertschöpfungsketten *Eller*, *Rechtsverfassung globaler Produktion. Zur sozialen Aufgabe des Rechts der Globalisierung*, (im Erscheinen).

tersuchung zusätzlichen Erkenntnisgewinn verspricht. Dabei wird nicht nur der jeweilige rechtliche Rahmen in den Blick genommen, sondern auch die korrespondierende Vertragspraxis.

I. Rechtsvergleichender Ansatz

Verschiedene Rechtsordnungen bieten konkurrierende Lösungsansätze, die sich gegeneinander abwägen lassen.¹⁶ Da die Privatrechtstheorie nicht staatsengebunden ist, verspricht der erweiterte Blick auf mehrere Rechtsordnungen ein besseres Verständnis für das Wechselspiel zwischen Regulierung, Interessenverteilung und Vertragspraxis.¹⁷ Neben Deutschland spielt die Automobilindustrie auch in England und Italien eine wichtige Rolle. Trotz europarechtlich bedingter Gemeinsamkeiten setzen sich diese Rechtsordnungen auf unterschiedlichen Ebenen mit den Besonderheiten solcher Vertragsbeziehungen auseinander.

Dabei wird erwartet, dass die englische Rechtsordnung¹⁸ Regeln bereit hält, die den freien Handelsverkehr sehr weitgehend unterstützen und fördern, schließlich gilt das englische Recht als Recht der Händler und Kaufleute.¹⁹ In Italien wird der Zulieferindustrie seit den 1980er Jahren besondere Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie beigemessen. Das Zulieferwesen soll dort besonders gefördert und unterstützt, kleine und mittlere Unternehmen sollen geschützt werden. Dazu wurden gesetzliche Regeln geschaffen, die auch auf Zulieferbeziehungen in der Automobilindustrie einwirken.²⁰

Ein lückenloser Vergleich ist freilich kaum möglich und auch nicht angestrebt. Nicht mit jeder aus der deutschen Diskussion bekannten Problemstellung haben sich auch die italienische oder die englische Rechtsordnung auseinandergesetzt. Beobachten lassen sich aber Schwerpunkte, die ein besonderes Regelungsinteresse geweckt haben.

¹⁶ Insoweit folgt die Untersuchung der Zielsetzung des Contract-Governance-Ansatzes, vgl. *Grundmann/Möslein/Riesenhuber*, in: dies. (Hrsg.), *Contract Governance*, 2015, S. 3, 5.

¹⁷ Vgl. die These in *Grundmann/Micklitz/Renner* (Hrsg.), *Privatrechtstheorie*, 2015, S. 3.

¹⁸ Wenn im Folgenden von dem „englischen Recht“ gesprochen wird, ist das Recht von England und Wales gemeint.

¹⁹ *Zweigert/Kötz*, *Einführung in die Rechtsvergleichung auf dem Gebiete des Privatrechts*, 1996, S. 535.

²⁰ *Mantucci*, *Profili del contratto di subfornitura*, 2005, S. 32–33; hierzu später mehr.

II. Vertragspraxis und private Standardsetzung

Bei der Untersuchung der rechtlichen Governance darf die Vertragspraxis nicht außer Betracht bleiben.

Die Ausgestaltung einer langfristigen Geschäftsbeziehung wird nur teilweise durch das Gesetzesrecht bestimmt. In der Praxis setzen die Parteien für ihre Wirtschaftsbeziehungen individuelles Recht. Zulieferbeziehungen in der Automobilindustrie werden durch ein komplexes Vertragswerk geregelt, das beispielsweise Allgemeine Einkaufsbedingungen, Rahmenliefervereinbarungen, Einzelbestellungen, Qualitätssicherungsvereinbarungen, Lagervereinbarungen, Transportvereinbarungen, Versicherungsvereinbarungen, Kontroll- und Dokumentationsvereinbarungen und Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen umfassen kann.²¹

Der Endhersteller in der Automobilindustrie verfügt gewöhnlich über besondere Markt- und damit Verhandlungsmacht und macht regelmäßig von ihm vorgegebene Regeln zum Vertragsgegenstand. Standardverträge sind dabei der Regelfall,²² individuelle Vertragsbedingungen für jede einzelne von einer Vielzahl von Zulieferbeziehungen wären aus Sicht des Automobilherstellers nicht effizient.²³ Das spiegelt sich auch in der Wahl des anwendbaren Rechts in diesen Standardverträgen wider. Die privatvertragliche Wahl der Rechtsordnung bei grenzüberschreitenden Zulieferbeziehungen richtet sich regelmäßig nach dem Sitz des Abnehmers.²⁴

Fast ausnahmslos wird die Wiener Vertragsrechtskonvention (UN-Kaufrecht/CISG) abbedungen und von der Opt-out-Option Gebrauch gemacht.²⁵ Bei den Rechtswahlklauseln der Standardvertragswerke der Automobilhersteller spielt der „Wettbewerb der Rechtsordnungen“²⁶ eine untergeordnete

²¹ *Steckler*, Die rechtlichen Risiken der Just-in-time-Produktion, 1996, S. 22; *Zirkel*, NJW 1990, 345–346.

²² *Steckler*, Die rechtlichen Risiken der Just-in-time-Produktion, 1996, S. 22–23. Das bestätigen auch eigene Befragungen von Rechtsabteilungen von Automobilunternehmen und in diesem Bereich spezialisierten Experten sowie die Sachverhaltsdarstellungen in einzelnen Urteilen, z.B. in LG Dortmund, Urt. v. 27.02.2019, Az. 8 O 19/18 Kart, NZKart 2019, 231, Vollversion abrufbar unter <www.justiz.nrw.de>, und *Land Rover Group Ltd. v UPF (UK) Ltd.* [2002] EWHC 3183 (QBD).

²³ Das Zuliefernetzwerk eines Automobilherstellers besteht meist aus über tausend Unternehmen – die Synchronisation der Vertragsbeziehungen durch den Hersteller erspart ihm erhebliche Transaktionskosten. Vgl. auch *Kannowski*, BB 2007, 2301, 2302.

²⁴ So in den untersuchten Allgemeinen Einkaufsbedingungen regelmäßig der Fall. Das wurde der Autorin auch in Gesprächen mit den Rechtsabteilungen einiger Zulieferer und Hersteller bestätigt. Vgl. auch die Umfrageergebnisse von *Kuhle*, Grenzüberschreitende Just-in-time-Zulieferverbindungen, 2002, S. 227.

²⁵ Die Rechtslage nach der Wiener Vertragsrechtskonvention kann daher im Folgenden vernachlässigt werden.

²⁶ Vgl. nur *Romano*, Journal of Law and Economics and Organization 1 (1985), 225, 233 ff.; *Eidenmüller*, JZ 2009, 641, 643.

Rolle – es obsiegt diejenige Rechtsordnung, in der sich die Rechtsabteilung des jeweiligen (global agierenden) Automobilherstellers am besten auskennt. Das ist die Heimatsrechtsordnung. Zwar enthält diese nicht immer die für den Hersteller günstigsten Regeln, die Hersteller sparen aber Kosten ein, die mit der Ausarbeitung spezieller Klauseln, mit der rechtlichen Risikofolgenanalyse sowie der Rechtsanwendung und Rechtsdurchsetzung einhergehen.²⁷ Gleichzeitig verfügen die Hersteller über jahrelange Erfahrung im Hinblick auf die Kosten der Rechtsverfolgung und kennen die gängige Rechtsprechung.²⁸ Die Einigung auf eine andere Rechtsordnung ist für die Hersteller nicht effizient, insbesondere wenn sich die „Investition“ in die Erforschung dieser Rechtsordnung nicht amortisiert, weil sie nur in einer einzigen Beziehung zugrunde gelegt wird. Die Untersuchung der Standard-Einkaufsbedingungen der Automobilkonzerne, die ihren Sitz in einem der untersuchten Länder haben, verspricht vor diesem Hintergrund valide Einblicke in die Vertragspraxis.²⁹

Für den amerikanischen Markt haben *Ben-Shahar* und *White* die Effizienz der in Standardverträgen getroffenen Regelungen untersucht.³⁰ Sie kommen dabei zu dem Ergebnis, dass die amerikanischen Automobilhersteller zwar unterschiedliche allgemeine Regeln verwenden, aber auch immer wieder Risiken auf ähnliche Weise verteilen, beispielsweise die Risiken bei der Vertragsbeendigung.³¹ Eine vergleichbare Untersuchung der Standardverträge im europäischen Raum existiert nicht. Es konnte aber auf eigene Gespräche mit Juristen in Zuliefer- und Herstellerunternehmen sowie mit der Rechtsberatung in dieser Branche betrauten Anwaltskanzleien in Deutschland und Italien, teilweise auch auf Umfrageergebnisse aus qualitativen Erhebungen im Bereich der Just-in-time-Zulieferbeziehungen zurückgegriffen werden.³²

²⁷ Das gilt allgemein für die Anwendung von standardisierten Vertragsbedingungen, die bereits in der Praxis getestet wurden *Kahan/Klausner*, *Virginia Law Review* 83 (1997), 713, 719–724.

²⁸ So auch *Becker*, *Das Vertragsstatut der Outsourcing-Vereinbarung*, 2010, S. 59–60.

²⁹ Eine vollständige Wiedergabe der Vertragspraxis ist freilich nicht möglich.

³⁰ *Ben-Shahar/White*, *Michigan Law Review* 104 (2006), 953, 953 ff.

³¹ Unterschiede z.B. bei der Verteilung des Qualitätsrisikos, *Ben-Shahar/White*, *Michigan Law Review* 104 (2006), 953, 958 ff.

³² Für Deutschland insbesondere *Kuhnle*, *Grenzüberschreitende Just-in-time-Zulieferverbindungen*, 2002; *Steckler*, *Die rechtlichen Risiken der Just-in-time-Produktion*, 1996.

D. Gang der Untersuchung

Spannungsfelder in der Zulieferbeziehung sind insbesondere die Bereiche Sicherung der Produktqualität, Interessenausgleich bei Vertragsbeendigung und Schutz des geistigen Eigentums.³³ In diesen Bereichen spiegeln die Vertragswerke auch die Berücksichtigung von Netzinteressen wider, etwa bei der Vereinbarung von Produktions- und Prozessfreigabeverfahren (Erstbemusterung) oder bei der Einräumung von Rechten an geistigem Eigentum.³⁴

Diese drei Bereiche sind zugleich paradigmatisch für die in der Zulieferbeziehung auftretenden Governance-Fragen. Die beiden ersten Bereiche betreffen genuin vertragsrechtliche Probleme während der Dauer des Vertrags und bei dessen Beendigung. Fragen des Schutzes von geistigem Eigentum und von spezifischem Know-how sind eher außerhalb der Austauschbeziehung angesiedelt. Der Gang der Untersuchung folgt dieser Dreiteilung. Vorangestellt ist ein Eröffnungskapitel, das die theoretischen und rechtlichen Grundlagen für die Untersuchung der konkreten Problemschwerpunkte schafft.

³³ Vgl. *Ben-Shahar/White*, Michigan Law Review 104 (2006), 953, 958.

³⁴ Näher zu netzspezifischen Problemen in Zulieferbeziehungen *Bremenkamp*, in: Mittwoch/Klappstein/Botthof/Bühner/Figge/Schirmer/Stöhr/Wolff (Hrsg.), 2016, 11 ff.

Kapitel 1

Zulieferbeziehung – Eine Frage der Governance?

A. Merkmale von Zulieferbeziehungen in der Automobilindustrie

Beispiel einer Automobilzulieferbeziehung ist die Produktion und Entwicklung von Cabrio-Dachsystemen, die vom Bundeskartellamt anlässlich eines Zusammenschlussvorhabens und der damit einhergehenden Marktanalyse näher untersucht wurde.¹ Bei der Produktion von Cabrio-Dachsystemen sind einerseits Entwicklungsleistungen erforderlich (Konzeption und Konstruktion, Erprobung von Modellen), die mit hohen Kosten verbunden sind. Andererseits wird für die Produktion ein hoher Anteil modellspezifischer Werkzeuge und Maschinen benötigt: Diese werden oftmals vom Abnehmer (Automobilhersteller) finanziert und verbleiben in dessen Eigentum, während die modellunabhängigen Werkzeuge vom Zulieferer angeschafft werden. Auf diese Weise kann der Abnehmer bei einem Lieferstopp notfalls einen anderen Zulieferer mit der Produktion beauftragen, der Zulieferer die Maschinen und Werkzeuge während der laufenden Vertragsbeziehung unter Umständen aber auch für die Zulieferbeziehungen mit anderen Herstellern nutzen. Die Zusammenarbeit zwischen Zulieferer und Automobilhersteller ist dabei auf eine Dauer von ca. 10 Jahren ausgelegt (Entwicklung, Produktion) und setzt im Anschluss noch die Versorgung mit Ersatzteilen über einen mindestens ebenso langen Zeitraum voraus.

I. Strategische Entscheidung für Outsourcing

Hintergrund einer solchen Zulieferbeziehung ist die strategische Entscheidung des Herstellers für Outsourcing durch Kooperation.

Aus ökonomischer Sicht gibt es drei Entscheidungsalternativen für ein Tätigwerden am Markt: Eigenproduktion (Make), Fremdbezug (Buy) oder Kooperation (Cooperate).² Die Eigenproduktion erfolgt effizienter Weise in

¹ BKartA, Beschl. v. 21.5.2010 – B 9-29320 Fa-13/10, BeckRS 2016, 14460; unter A.4. sind die Produktionsbedingungen genauer beschrieben.

² *Sydow/Möllering*, Produktion in Netzwerken, 2015, 21. Die Unterscheidung von Markt und Hierarchie ist zurückzuführen auf *Williamson*, The American Economic Re-

einem hierarchisch aufgebauten Unternehmen, während der Fremdbezug den Regeln des Markts unterliegt. Durch Kooperation kann ein Unternehmen die Potentiale seiner Kernkompetenzen voll ausschöpfen und Know-how, Kapital- sowie Kapazitätsgrenzen überwinden, ohne dabei auf Flexibilität verzichten und z.B. das Angebot an Modellvarianten einschränken zu müssen.³

In der Automobilindustrie hat sich in den letzten Jahrzehnten die Kooperationslösung als Produktionsstrategie etabliert. Das lässt sich unter anderem durch den mit der Globalisierung einhergehenden gesteigerten Wettbewerb erklären, der Oligopolrenditen verringert und die Unternehmen zu effizienteren Produktionsformen zwingt.⁴ Die von den Endherstellern verfolgte Outsourcing-Strategie zeichnet sich dadurch aus, dass eine Vielzahl der für die Herstellung des Endprodukts benötigten Zulieferteile von rechtlich selbstständigen Zulieferunternehmen bezogen wird, mit denen eine langfristige Geschäftsbeziehung besteht. Die Outsourcing-Strategie bringt für den Automobilhersteller strategische Vorteile mit sich: Es lassen sich Skaleneffekte bei den Zulieferern nutzbar machen und eine höhere Kapitalrentabilität erzielen, aber auch neues Know-how und Innovationspotentiale erschließen.⁵ Die Verteilung der einzelnen Produktionsschritte auf rechtlich selbstständige Unternehmen verbessert auch die Risikostreuung.⁶

Vorherrschend sind dabei Strategien, die es den Herstellern ermöglichen, Lagerhaltungskosten einzusparen, indem die einzelnen Produktionskomponenten direkt ans Band geliefert werden: Just-in-time- oder sogar Just-in-sequence-Produktion. Dabei werden Beschaffungs- und Produktionsprozesse synchronisiert und die Organisation der gesamten Wertschöpfungskette verändert.⁷ Die drei entscheidenden Elemente der Just-in-time-Produktion sind die Segmentierung der Fertigung, die produktionsasynchrone Beschaffung sowie eine integrierte Informationsverarbeitung.⁸ Es werden einzelne Organisationseinheiten für die Fertigung einzelner Teile gebil-

view 63 (1973), 316; *Williamson*, Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications, 1975.

³ *Joppert Swensson*, Luana F., EUI MWP 2012/28, 1, 1 f.; *Picot/Dietl/Franck/Fiedler/Royer*, Organisation, 2012, 248; *Glückler/Németh/Melot de Beauregard*, Paul, DB 2011, 2701.

⁴ Vgl. *Helper/Levine*, Journal of Law, Economics and Organization 8 (1992), 561, 567.

⁵ Vgl. *Bernstein*, Journal of Legal Analysis 7 (2015), 561, 611 ff.

⁶ *Wildemann*, Das Just-in-Time-Konzept, 2001, 43; *Schneider*, Modernes Sourcing in der Automobilindustrie, 2011, 56.

⁷ *Wellbrock*, Innovative Supply-Chain-Management-Konzepte, 2015, 103 f.; *Wildemann*, Das Just-in-Time-Konzept, 2001, 16.

⁸ *Wildemann*, Das Just-in-Time-Konzept, 2001, 32.

Sachregister

- Abhängigkeit
- des Abnehmers 19
 - des Zulieferers 19
 - nachfragebedingte 55
 - unternehmensbedingte 55
- AGB-Kontrolle 50–52, 136f., 214–216, 272, *siehe auch condizioni generali*; Einkaufsbedingungen; *standard contract terms*
- Agency, *siehe* Principal-Agent-Ansatz
- Al Nahyan v Kent* 85
- Alleinbelieferung 43f.
- Alleinbelieferung/*somministrazione* 73
- appalto, contratto di* 71
- Arbeitsteilung 1, 9–11, 95
- Aston Martin Lagonda v Automotive Industrial Partnership* 228
- Audit 93–98
- Auftragsfertiger 13, 43, 115, 268
- Ausgleichsanspruch 222
- Auslaufschutz 217–219
- Ausschließlichkeitsbindung, *siehe* Alleinbelieferung
- Automotive Latch Systems Ltd v Honeywell International Inc* 189
- Baird Textile Holdings Ltd v Marks and Spencer Plc* 83, 187
- Belieferungspflicht 227–229
- Bemusterung 97
- breach of confidence* 245–248
- breach of contract* 102
- buona fede* 75, 205f.
- Caroll v Fearon* 147
- Choice Theory of Contracts 38
- Coco v A.N. Clark (Engineers) Ltd.* 245, 247
- compravendita, contratto di* 71
- concorrenza sleale* 242f.
- concorso di colpa* 124
- condition* 103, 105, 181f.
- condizioni generali* 74
- confidential information* 245
- Contract Governance 32f.
- contratto di rete* 69
- contributory negligence* 108
- Dauerschuldverhältnis 48
- im englischen Recht 82ff.
 - *siehe auch somministrazione*
- Dokumentationspflichten 94, 97
- Donoghue v Stevenson* 147
- E Hobbs (Farms) v The Baxenden Chemical Co.* 148
- Eingangskontrolle, *siehe* Wareneingangskontrolle
- Einkaufsbedingungen 138–142, 168–170, 224–226, 256–259, 273–275, 279
- Einkaufsbedingungen
- nach englischem Recht 111–114, 151f., 190f., 256–258, 273–275
 - nach italienischem Recht 125–128, 157f., 206f., 256–258, 273–275, 279
- Entwicklungskooperation, *siehe* Forschungs- und Entwicklungskooperation
- equity* 106, 246
- Erstbemusterung 97
- Exit und Voice 36
- Fehleranalyse 97
- Fixgeschäft
- absolutes 213
 - relatives 212f.
- Forschungs- und Entwicklungskooperation 261–267

- Geheimhaltungsmaßnahmen 250, 252–255
- Geheimnisschutz 238f., 241, 249–252, 260
- im gerichtlichen Verfahren 280–282
 - im englischen Recht 245–248
 - im italienischen Recht 242–244
 - vertraglicher 252, 255
- geistiges Eigentum 250
- Generalklauseln 38, 53f.
- Geschäftsgeheimnis 240f., 250, *siehe auch confidential information; segreti commerciali; trade secret*
- Geschäftsgeheimnis-Gesetz 249–251
- Geschäftsgeheimnis-Richtlinie 240f., 243, 248
- Globe Motors Inc v TRW LucasVarity Electric Steering Ltd* 84, 86
- good faith* 84–85
- Gruppenfreistellungsverordnung 43f., 269–271
- Handelsbrauch 80
- Handelskauf 48, 212
- Handelsvertreter 219
- Hold-up 23, 180, 226–230
- Hong Kong Fir Shipping Co Ltd v Kawasaki Kisen Kaisha* 103, 182
- IATF-Standard 95
- implication of terms* 84
- Incomplete Contract Theory 24–25
- Institutionenökonomik 19
- Interessenstruktur 14–17
- Investitionsrisiko 19
- Anfangsinvestitionen 19, 25, 188, 219, 232
 - beziehungsspezifische Investitionen 21–22
 - Investitionsschutz 19, 33, 221f., 233f.
- Italienisches Privatrecht/Einführung und Überblick 60
- Just-in-time 10
- kartellrechtlicher Auslaufschutz, *siehe* Auslaufschutz
- Know-how 235, 237, 240f.
- komplexer Langzeitvertrag 31
- Kooperations- und Rücksichtnahmepflichten 85, 188
- kleine und mittlere Unternehmen 56
- Kündigung 219
- außerordentliche 210
 - ordentliche 209
- Land Rover Group Ltd v UPF (UK) Ltd.* 187f., 227f.
- Legge Subfornitura 61–69, 197f.
- Leyland DAF v Automotive Products* 227
- Lieferantenauswahl 97
- Lieferantenregress 101, 130, 145f.
- Lieferstopp 227–229
- Lizenzvertrag 264–266
- Lock-in-Effekt 23
- Make or Buy 18, 33
- Mängelanzeige 132f.
- im englischen Recht 105
 - im italienischen Recht 116
- Mangelgewährleistung 130–132
- im englischen Recht 102ff.
 - im italienischen Recht 115–116, 119
- Missbrauch von Marktmacht 44, 57, 273
- Missbrauch wirtschaftlicher Abhängigkeit/*abuso di dipendenza economica* 66–68, 198–203
- Mitverschulden 135, 141, 166, 171, *siehe auch concorso di colpa; contributory negligence*
- Moral Hazard 24
- Murray v Yorkshire Fund Managers Ltd.* 263
- Nacherfüllung 114, 116, 129f.
- Nachfragemacht 217f., 272f.
- Nachverhandlung 25, 33, 84, 178, 233
- Netzvertrag 69, *siehe auch* Vertragsnetz
- Nomination letter 11
- opera, contratto d'* 71
- Opportunismus 22–23
- Organisationsherrschaft 174
- Outsourcing 9–11
- Ökonomische Analyse des Rechts 39

- Principal-Agent-Ansatz 22–25, 238
Privatrechtstheorie 3, 40
Produktbeobachtungspflicht 159f., 162
Produkthaftung 144f., 154
Produktrückruf 161–166
– im englischen Recht 147–149
– im italienischen Recht 155
- Qualität 91
Qualitätssicherung 93–97
Qualitätssicherungsvereinbarung 99
- Rahmenvertrag 46, *siehe auch umbrella agreement*
recesso 195f., 208
Rechtsvergleich 4
Regina Glass Fibre Limited v Schuller 278
relationaler Vertrag 27–28
– *relational contract* 83–85
Relative Marktmacht 55–56, 217–219
Reputationsmechanismen 30,32
rete, contratto di 69–70
risoluzione 193f., 208
Rückruf, *siehe* Produktrückruf
Rücksichtnahmepflicht, *siehe* Treupflicht
Rücktritt 212
Rügeobliegenheit 48, 133, 139
- Sachmangel 112, 115, 119, 129
Sale of Goods 78
Saltmann Engineering v Campbell Engineering 247
segreti commerciali 243f.
self-enforcing 26, 34
Single Sourcing 13, 20, 179f.
social embeddedness 29
somministrazione, contratto di 72–73
specific performance 106, 228
standard contract terms 81
subfornitura, contratto di 62–69, 119–123
Sublieferant 13
– Haftung für 118
Sukzessivlieferungsvertrag
Systemzulieferer 12–13
termination 181–183, 192
test of reasonableness 81, 110f., 185
Timeload Ltd v British Telecommunications Plc 186
Torrington Manufacturing Ltd v Smith 278
tort (of negligence) 107, 146f.
trade secret 246, 248
Transaktionskostentheorie 21
Treu und Glauben 53f., 220, 251, *siehe auch buona fede; good faith*
Treupflichten 31, 85, 228, 230
umbrella agreement 82, 186f.
unfair contract terms 81, 110f., 185
Verkehrssicherungspflichten 160f.
Verlängerte Werkbank 13
Vertragsauslegung/im englischen Recht 78–81
Vertragsbeendigung 179, 209–214
– vorzeitige 180
– *siehe auch termination; Kündigung; recesso; risoluzione*
Vertragshändler 202, 208, 215, 219
Vertragsnetz 30–31, 69
Vertragspraxis 5, 11–12
Vertragstyp 47–48
Vertragsverhandlung 16, 92, 218, 235, 261
Vertrauensschutz 218
Vertraulichkeitsvereinbarung 255–256
vertretbare Sache 47–48
- Waiver 184
Walton v British Leyland 149
Wareneingangskontrolle 94, 133, 160, 172f.
Warnpflicht 92, 147, 162f.
Werklieferungsvertrag 46f., 211
widersprüchliches Verhalten 222
- Yam Seng Pte Ltd. v International Trade Corp Ltd.* 85, 182, 188
- Zertifizierung 95f.
Zuliefererbekanntmachung 1978 41, 268f.
Zulieferertypen 12–14