



DERRA, MEYER & PARTNER
Rechtsanwälte PartGmbH

ITALIEN

KAUFEN

VERKAUFEN

INVESTIEREN

Ein Leitfaden
für Unternehmer



Ulm
Dresden
Berlin
Chemnitz

Bamberg
Stuttgart
Düsseldorf
Augsburg

Mailand
Warschau
Breslau
Sosnowiec

www.derra.eu



Impressum

Derra, Meyer & Partner
Rechtsanwälte PartGmbH
Frauenstraße 14
D-89073 Ulm

Tel.: +49 731 9 22 88 0
Fax: +49 731 9 22 88 88
E-Mail: dmp@derra-ul.de
Internet: www.derra.eu

Vetretungsberechtigte Partner:
Hans-Jörg Derra, Christiane Schrader-Kurz

Verantwortlicher Redaktion:
RAin Ruth Witten-Violetti

Registergericht/-nummer:
Amtsgericht Ulm, PR 08

USt.-Id Nr.: DE 197013011

Urheberrecht

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, Vervielfältigungen oder Veröffentlichungen bedürfen einer ausdrücklichen Genehmigung des Urhebers.

Disclaimer

Die Inhalte dieses Leitfadens wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Gleichwohl dient die vorliegende Veröffentlichung ausschließlich Informationszwecken und kann und will eine individuelle anwaltliche Beratung nicht ersetzen. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte des Leitfadens übernehmen wir deswegen keine Gewähr.

Bildnachweis

Titelbild
www.fotolia.de

Inhaltverzeichnis

Vorwort	4
I. Einführung – Italien als Markt für mittelständische Unternehmen	5
1. Allgemeine Angaben über Italien sowie den italienischen Außenhandel	5
2. Bilaterale Wirtschaftsbeziehungen Deutschland – Italien	5
II. Kaufmännische Vorentscheidung	7
III. Direktexport	8
1. Prüfung der Kreditwürdigkeit des Vertragspartners	8
1.1 Firmenregistrauskunft	8
1.2 Wirtschaftsauskünfte über Informationsdienste	8
1.3 Abschluss einer Exportversicherung	8
2. Gestaltung von Verträgen unter besonderer Berücksichtigung des Kaufvertrags	9
2.1 Anwendbares Recht	9
2.1.1 UN-Kaufrecht	9
2.1.2 Anwendung nationalen Rechts	10
2.1.3 Grundsatz der freien Rechtswahl	10
2.2 Einbeziehung von AGB und Inhaltskontrolle	11
2.2.1 Einbeziehung nach deutschem Recht	11
2.2.2 Einbeziehung nach italienischem Recht	11
2.2.3 Einbeziehung im Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts	12
2.2.4 Inhaltskontrolle	12
2.2.4.1 Beschränkung oder der Ausschluss der Gewährleistung durch AGB	13
2.2.4.2 Gerichtsstandsvereinbarung (EuGWVO, Gerichtsstandsklausel)	13
2.2.5 Schiedsgerichtsbarkeit	14
2.2.6 Schlussfolgerungen	14
3. Vertiefung	15
3.1 Grundzüge der Regelungen des UN-Kaufrechts im Vergleich zum nationalen deutschen Recht	15
3.1.1 Anwendungsvoraussetzungen	16
3.1.2 Vertragsschluss und wesentliche Unterschiede zu BGB/HGB	16
3.1.3 Rechte und Pflichten des Verkäufers und des Käufers	17
3.1.4 Schlussfolgerungen	19
3.2 Nicht abdingbare Produkthaftung nach italienischem Recht	19
3.3 Kreditsicherung	20
3.3.1 Eigentumsvorbehalt	20
3.3.2 Weitere Sicherungsmittel (insbesondere besitzloses Pfandrecht)	21
3.4 Forderungseinzug gegenüber italienischen Vertragspartnern	22
3.4.1 Forderungseinzug im Falle eines deutschen Gerichtsstandes	23
3.4.2 Forderungseinzug am italienischen Gerichtsstand	24



Inhaltverzeichnis

3.5	Sonderproblem: Insolvenz italienischer Kunden	25
3.6	Insolvenzanfechtung nach italienischem Recht	28
3.6.1	Art. 67 Abs. 1 ital. Konkursordnung	28
3.6.2	Art. 67 Abs. 2 ital. Konkursordnung	29
3.6.3	Ausblick auf die Reform des italienischen Insolvenzrechts	30
3.6.4	Europäische Insolvenzverordnung	31
3.7	Export von Dienstleistungen und deren umsatzsteuerliche Behandlung	31
IV.	Vertrieb über Handelsvertreter	34
1.	Anwendbares Recht	34
2.	<i>Codice Civile</i> und Wirtschaftskollektivverträge	34
3.	Handelsvertreterausgleichsanspruch	34
4.	Sonderproblem: Pflichtbeiträge zum ENASARCO	35
5.	Exklusivvereinbarungen	36
6.	Abschlussvollmacht	36
7.	Voraussetzungen des Provisionsanspruchs	36
8.	Delkredere-Haftung des Handelsvertreters	37
9.	Klagen vor dem Arbeitsgericht	37
V.	Vertrieb über Vertragshändler	38
VI.	Gründung und Führung einer eigenen Niederlassung in Italien	40
1.	Formen direkter Marktpräsenz	40
2.	Überblick über die wichtigsten italienischen Gesellschaftsformen	42
2.1	Personengesellschaften	42
2.1.1	<i>Società in nome collettivo (snc)</i>	42
2.1.2	<i>Società in accomandita semplice (sas)</i>	44
2.2	Kapitalgesellschaften	45
2.2.1	<i>Società a responsabilità limitata (srl)</i>	45
2.2.2	<i>Società per azioni (spa)</i>	49
2.3	Hinweise auf die Problematik internationaler verbundener Unternehmen unter besonderer Berücksichtigung der Konzernhaftung	52
2.4	Erwerb bestehender Unternehmen bzw. Unternehmensteile	53
2.4.1	<i>Cessione d'azienda</i> – Unternehmenskauf	53
2.4.2	<i>Share deal</i>	55
2.4.3	<i>Letter of intent</i> und Vorvertrag	56
VII.	Exkurs: Der Immobilienerwerb im italienischen Recht	57
1.	Vorprüfungen	57
2.	Vorvertrag	57
3.	Notarvertrag	58
4.	Kosten und Steuern des Immobilienerwerbs	59
5.	Steuern und laufende Kosten in Italien nach dem Immobilienerwerb	59



Inhaltverzeichnis

VIII. Das italienische Steuersystem (Überblick)	60
1. Besteuerung von Kapitalgesellschaften	60
2. Besteuerung von Personengesellschaften und natürlichen Personen	60
3. Doppelbesteuerungsabkommen	61
IX. Arbeitsrechtliche Aspekte	62
1. Tarifvertragliche Rahmenbedingungen	62
2. Gestaltung von Arbeitsverträgen in Italien	62
3. Befristete Arbeitsverhältnisse	63
4. Arbeitnehmerüberlassung	63
5. Teilzeitverträge	64
6. Vergütungssysteme	64
7. Kündigungsmöglichkeiten	64
8. Arbeitsgerichtsbarkeit	66

Vorwort

Seit ca. 30 Jahren berät die Kanzlei Derra, Meyer & Partner in allen Fragen des Wirtschaftsrechts in deutsch-italienischen Handelsbeziehungen.

Im Zuge dieser anwaltlichen Beratungstätigkeit haben sich Themenbereiche herauskristallisiert, die immer wieder Gegenstand von Anfragen von Personen oder Unternehmen sind, die geschäftliche Beziehungen mit italienischen Handelspartnern unterhalten oder solche anstreben.

Die im italienischen Referat von Derra, Meyer & Partner tätigen Rechtsanwälte haben erstmals im Jahre 2003 diese praxisrelevanten Problemfelder im Rahmen eines Leitfadens für Unternehmer aufgegriffen und mit einführenden Hinweisen versehen. Vermittelt werden sollte ein erster Eindruck von dem rechtlichen Umfeld unternehmerischer Tätigkeit in Italien. Ziel war es vor allem, das Augenmerk auf mögliche Risiken zu lenken. Es sollten aber auch Anregungen für die alternative Gestaltung oder Ausweitung der Geschäftstätigkeit gegeben werden.

Nachdem die Informationsschrift aus dem Jahre 2003 trotz mehrfacher Neuauflagen unterdessen vergriffen ist, soll nun eine aktualisierte und erweiterte Neubearbeitung auch in digitaler Form zum Download vorgelegt werden. Stets aktuelle Veröffentlichungen sind auch auf unserer Homepage unter www.derra.eu zu finden.

Für ergänzende Informationen – auch zu Themenbereichen, die in der Informationsschrift nicht berücksichtigt sind – stehen Ihnen Ihre Ansprechpartner bei Derra, Meyer & Partner jederzeit gerne zur Verfügung. Namen, Anschriften und Rufnummern finden Sie im Anhang der Informationsschrift und im Internet unter www.derra.eu

Im Mai 2017

Die Verfasser



I. Einführung – Italien als Markt für mittelständische Unternehmen

1. Allgemeine Angaben über Italien sowie den italienischen Außenhandel

Italien stellt mit einer Fläche von über 300.000 qkm und circa 61 Millionen Einwohnern die fünftgrößte Nation Westeuropas dar. Italien ist die viertgrößte Volkswirtschaft der EU, auf der Rangliste der größten Wirtschaftsnationen weltweit nimmt Italien den 11. Rang ein.

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) lag im Jahr 2016 bei circa 1.672 Milliarden Euro und damit bei circa 27.588 Euro pro Einwohner (zum Vergleich: in Deutschland belief sich das BIP im Jahre 2014 auf circa 2.915,65 Milliarden Euro und damit auf circa 35.402,00 Euro pro Einwohner). An der Entstehung des BIP tragen Dienstleistungen, Industrie, Bauwesen sowie Land-, Forst- und Fischereiwirtschaft den größten Anteil.

Als wichtigste Industriezweige sind die Bau-, Textil- und Lebensmittelindustrie, die Energie wirtschaft sowie der Fahrzeug- und Maschinenbau zu nennen.

Der italienische Markt zeichnet sich durch einen hohen Anteil an überwiegend in Nord- und Mittelitalien angesiedelten KMU aus, was nicht zuletzt das hohe Maß an Flexibilität und Anpassungsfähigkeit italienischer Unternehmen erklärt. Trotz staatlicher Subventionen und Investitionsprogramme ist hingegen der Industriesektor im Süden Italiens nach wie vor unterentwickelt. Das Nord-Süd-Gefälle stellt eines der größten Probleme der italienischen Wirtschaft dar.

Zu den wichtigsten italienischen Außenhandelsgütern gehören Maschinen, gefolgt von chemischen Erzeugnissen, Textilien und Bekleidung, Fahrzeugen und Fahrzeugteilen sowie Nahrungsmitteln. Wichtigste Importgüter sind hingegen chemische Erzeugnisse, Erdöl, Fahrzeuge und Fahrzeugteile, Nahrungsmittel und Maschinen.

Während sich die Wirtschaft vieler EU-Länder von der internationalen Konjunkturkrise Erholt hat, zeichnet sich nunmehr auch in Italien ein langsam steigendes Wirtschaftswachstum ab. Das BIP 2016 stieg gegenüber dem Vorjahr um 0,9 % Prozentpunkte; in den kommenden Jahren sind Wachstumsraten zwischen 0,9 % und 1,1 % zu erwarten. Auch wenn sich ein positiver Trend abzeichnet, hat Italien nachwievor mit strukturellen Problemen (Nord-Süd-Gefälle), geringen ausländischen Investitionen, unübersichtlicher Bürokratie und Gesetzgebung sowie unflexiblen Arbeitsmarktbedingungen zu kämpfen. Ziel der amtierenden italienischen Regierung ist es, durch Einsparungs- und Reformmaßnahmen eine Sanierung des Staatshaushaltes zu erreichen und durch Liberalisierungsmaßnahmen, Bürokratieabbau, Arbeitsmarkt- und Steuerreformen die Wettbewerbsfähigkeit Italiens langfristig wieder herzustellen.

2. Bilaterale Wirtschaftsbeziehungen Deutschland – Italien

Zwischen Deutschland und Italien besteht seit Jahrzehnten eine traditionell starke wirtschaftliche Bindung. Während Anfang der neunziger Jahre der jährliche Handelsaustausch zwischen beiden Ländern bei ca. 58 Milliarden Euro pro Jahr lag und bis zum Jahr 2000 bereits auf über 80 Milliarden Euro angestiegen war, konnte bis zum Jahr 2016 ein weiteres Wachstum des Handelsvolumens auf ca. 113 Milliarden Euro verzeichnet werden. Deutschland ist damit nach wie vor der wichtigste Außenhandelspartner Italiens, sowohl im Import- als auch im Exportgeschäft.



Im Bereich der Warenausfuhr nach Italien liegt Deutschland als stärkstes Importland vor Frankreich, China, den Niederlanden, Spanien und Belgien an erster Stelle. Wichtigste deutsche Exportgüter waren 2016 im Verhältnis zu Italien Kraftfahrzeuge und -teile (18,6 %), Maschinen (13,2 %), elektrotechnische Erzeugnisse (5,6 %), Nahrungsmittel (7,3 %) und Kunststoffe (5,6).

Deutschland ist zudem – vor Frankreich, den USA, Großbritannien, Schweiz und Spanien – Hauptabnehmer italienischer Erzeugnisse. Bei den italienischen Exportgütern lagen 2016 Maschinen (13,5 %) an erster Stelle, gefolgt von Kraftfahrzeugen und -teilen (11 %), Nahrungsmitteln (9 %), Eisen und Stahl (5,4%) und Arzneimitteln (4,9 %).

Aus deutscher Sicht nimmt Italien bei der Warenausfuhr Platz 6 und bei der Wareneinfuhr Platz 5 ein. (Quelle: Germany Trade & Invest 2017 - Wirtschaftsdaten).



II. Kaufmännische Vorentscheidung

Der Direktexport von Waren und Dienstleistungen in Mitgliedstaaten der Europäischen Union ist heute auch bei kleineren Unternehmen, die noch vor wenigen Jahren ausschließlich im Inland tätig waren, an der Tagesordnung.

Dem Wachstum des Exportgeschäfts sind aber gerade bei kleineren und mittleren Unternehmen Grenzen gesetzt. Denn auf der einen Seite sind mit der Ausfuhr unternehmerische Gefahren verbunden (Forderungsausfälle, erschwerte gerichtliche Beitreibung, reduzierte Möglichkeiten der Kreditsicherung, oft unklare Haftungsrisiken nach ausländischem Recht), während auf der anderen Seite eine hinreichende Durchdringung des ausländischen Marktes ohne eigene Präsenz vor Ort in aller Regel nicht möglich ist.

Viele Unternehmen setzen deshalb nach Anfangserfolgen im Direktexport im Ausland Handelsvertreter ein. Sie handeln dabei in der Hoffnung, in dieser Weise einerseits ausländische Absatzmöglichkeiten möglichst weitgehend auszuschöpfen und andererseits im Falle von Schwierigkeiten mit ausländischen Kunden vom Handelsvertreter Unterstützung mit Rat und Tat zu erhalten. Gerade bei Produkten mit tendenziell niedrigem technologischem Gehalt, die nicht auf zuverlässigen „vor Ort“-Ersatzteil-, Kundendienst- oder Reparaturservice angewiesen sind, mag dieses Kalkül oft aufgehen. Anders liegt der Fall bei „sensiblen“ Produkten, aus denen u.U. Haftungsrisiken erwachsen können und die dauerhaft auf ordnungsgemäßen Kundendienst angewiesen sind. Hier dürfte nur bei eigener Präsenz des Herstellers vor Ort hinreichende Marktdurchdringung möglich sein, da erfahrungsgemäß die Abnehmer ausländischen Anbietern vielfach dann misstrauisch gegenüberstehen, wenn nicht die Möglichkeit einer Inanspruchnahme der Hersteller im Inland besteht.

Diese Feststellung ist häufig der erste Schritt in Richtung „Einsetzung eines Vertragshändlers“, der in das Vertriebssystem (einschließlich des after-sales-service) des Herstellers eingegliedert wird und sich auf eigene Kosten um die Erlangung eines Kundenstamms für die Vertragsprodukte bemühen muss.

Allerdings lehrt die Praxis, dass es Vertragshändlern immer wieder gelingt, sich den für die Produkte des Herstellers geworbenen Kundenstamm auch nach Beendigung des Vertragshändlervertrages zu erhalten (etwa indem diese ihren Kunden Alternativ-Produkte zu den Produkten des Herstellers anbieten, die im schlimmsten Falle unter Ausnutzung der während der Vertragslaufzeit erlangten Informationen denen des Herstellers nachgeahmt sind).

Um den auf diese Weise drohenden „Total-Verlust“ der Investition in den ausländischen Markt zu verhindern, entscheiden sich trotz der damit in aller Regel verbundenen hohen Kosten deutsche Unternehmen immer öfter dafür, den ausländischen Markt über eine eigene Niederlassung „zu erobern“.

Wie der Vertrieb der eigenen Produkte im Ausland erfolgen soll, ist vor allem eine kaufmännische Entscheidung. Diese kann aber nicht ohne Kenntnis der rechtlichen Konsequenzen und Risiken der Entscheidung für bzw. gegen einen bestimmten Vertriebsweg getroffen werden.

Nachfolgend wird deshalb näher auf die mit den einzelnen „Vertriebswegen“ (Direktexport, Vertrieb über Handelsvertreter, Vertragshändler oder eigene Niederlassung) verbundenen rechtlichen Probleme, Implikationen und Chancen eingegangen werden.



III. Direktexport

1. Prüfung der Kreditwürdigkeit des Vertragspartners

Um das wirtschaftliche Risiko eines mit hohen finanziellen Kosten verbundenen Exportgeschäfts zu mindern, empfiehlt es sich, bereits im Vorfeld die Kreditwürdigkeit seines Vertragspartners zu überprüfen. Eine solche Überprüfung ist in der Regel ohne größeren finanziellen und zeitlichen Aufwand möglich.

1.1 Firmenregistrauskunft

Das dem deutschen Handelsregister vergleichbare italienische Firmenregister wird bei den Industrie- und Handelskammern (*Camere di Commercio, Industria, Artigianato, Agricoltura*, abgekürzt CCIAA) geführt. Eine Auskunft aus dem Firmenregister gibt Aufschluss darüber, ob die Firma des Geschäftspartners überhaupt ordnungsgemäß im Firmenregister eingetragen, also existent ist und sich nicht etwa im Zustand der Liquidation oder der Insolvenz befindet. Des Weiteren gibt das Register Auskunft über das Gründungsdatum der Gesellschaft, den Gesellschaftssitz, den oder die Gesellschafter, die Höhe des Kapitals, den Gesellschaftszweck sowie die Gesellschaftsorgane bzw. die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft.

Firmenregistrauskünfte können gegen Zahlung einer geringen Gebühr schriftlich bei den Industrie- und Handelskammern sowie über Dritte, z.B. die deutsche Auslandshandelskammer (AHK) in Mailand, Wirtschaftsinformationsdienste oder in Italien ansässige Rechtsanwälte, die oftmals über einen Online-Zugang zu den Handelskammern verfügen, bezogen werden. Eine Online-Auskunft kann daher in kürzester Zeit zur Verfügung gestellt werden.

Angefordert werden können darüber hinaus Bilanzen, die Satzung der Gesellschaft sowie Kopien notarieller Urkunden, die die Gesellschaft betreffen.

1.2 Wirtschaftsauskünfte über Informationsdienste

Wer detaillierte Auskünfte über seinen potentiellen Vertragspartner sowie dessen Bonität erhalten möchte, kann über besondere Kreditinformationsdienste weitergehende Recherchen anstellen. Diese Informationsdienste geben neben den wichtigsten Daten über die Gesellschaft, wie Gründungsdatum, Kapital, Gesellschafter, gesetzliche Vertreter etc., Auskünfte über Bankverbindungen, Beteiligungen an anderen Gesellschaften, eingetragene Wertpapierproteste sowie gerichtliche Zwangsmaßnahmen. Des Weiteren besteht die Möglichkeit, vor Ort über das Unternehmen Erkundigungen einzuholen und beispielsweise zu verifizieren, ob der Betrieb tatsächlich noch operativ tätig ist. Über die Informationsdienste können in der Regel auch Handelsregistrauszüge, Grundbuchauskünfte und Bilanzen eingeholt werden.

Die Kosten entsprechender Wirtschaftsauskünfte, die typischerweise in rund 10 Tagen verfügbar sind, belaufen sich auf rund 150,00 Euro.

1.3 Abschluss einer Exportversicherung

Abzuwägen ist schließlich auch die Möglichkeit, das Risiko eines Forderungsausfalls oder einer Insolvenz des Vertragspartners durch den Abschluss einer Exportkreditversicherung abzusichern.

Über die Hermes Kreditversicherung AG Hamburg können unter bestimmten Voraussetzungen Exportkreditversicherungen (sog. Hermes-Deckungen) abgeschlossen werden, durch welche nicht nur das Ausfuhrisiko, sondern auch das Fabrikationsrisiko abgedeckt werden kann. Genauere Informationen erteilen die Geschäftsstellen der Hermes AG; schriftliche Ausführungen zu diesem Thema enthält die Publikation des Deutschen Wirtschaftsdienstes, Köln: „Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der Ausfuhr“.

Daneben besteht die Möglichkeit, das Ausfuhrisiko über andere Versicherungsunternehmen abzudecken.

Inwieweit der Abschluss einer Exportkreditversicherung wirtschaftlich sinnvoll ist, sollte im Einzelfall entschieden werden und kann jedenfalls dann ratsam erscheinen, wenn die Liquidität des exportierenden Unternehmens bei Ausfall der Forderung gefährdet wäre.

2. Gestaltung von Verträgen unter besonderer Berücksichtigung des Kaufvertrags

Wenn ein deutsches Unternehmen nach Italien exportieren, d.h. grenzüberschreitende Verträge abschließen möchte, sind insbesondere zwei Fragen relevant:

- Welches Recht ist auf diese internationalen Vertragsbeziehungen anwendbar?
- Unter welchen Voraussetzungen kann ein deutsches Unternehmen seine AGB in internationale Verträge wirksam einbeziehen und dadurch Einfluss auf die Vertragsgestaltung ausüben?

2.1 Anwendbares Recht

Als anwendbare Rechtsordnungen kommen neben dem jeweiligen nationalen Recht internationale, d.h. über die nationalen Grenzen hinaus geltende Übereinkommen (sog. Einheitsrecht) in Betracht, welche u.a. im Bereich des internationalen Vertrags- und Schuldrechtes bestehen.

2.1.1 UN-Kaufrecht

Der praxisrelevanteste Anwendungsbereich des Einheitsrechts ist das Wiener UN-Übereinkommen über Verträge über den internationalen Warenkauf vom 11.4.1980 (CISG).

Haben die Parteien im deutsch-italienischen Handelsverkehr nichts anderes vereinbart, ist für den Warenkauf das UN-Kaufrecht (CISG) einschlägig, welches den Abschluss des Kaufvertrages und die sich hieraus ergebenden Rechte und Pflichten des Verkäufers und des Käufers regelt (siehe hierzu unter Ziffer 3.1.4).

Im Hinblick auf im UN-Kaufrecht nicht geregelte Gegenstände wie z.B. die Gültigkeit und die Form des Vertrages, die Wirkungen des Vertrages auf das Eigentum an der verkauften Sache, die Haftung des Verkäufers für den durch die Ware verursachten Tod oder die Körperverletzung einer Person, Verjährungsfragen, Abtretung, Aufrechnung usw. ist nationales Recht heranzuziehen.

Die Parteien können durch Rechtswahl das anzuwendende Recht jedoch frei bestimmen und diesbezüglich auch das UN-Kaufrecht insgesamt abbedingen (siehe hierzu im Detail nachstehend zu Ziffer 2.1.3).

2.1.2 Anwendung nationalen Rechts

Soweit internationales Einheitsrecht keine Anwendung findet, ergibt sich bei Fehlen einer Rechtswahl der Parteien das maßgebliche Recht seit dem 17. Dezember 2009 aus der Verordnung (EG) 593/2008 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (sog. Rom I-VO).

Gemäß dieser Verordnung bestimmt sich z.B. bei Kaufverträgen das anzuwendende Recht nach dem Aufenthaltsort des Verkäufers (vgl. Art. 4 Abs. 1 a Rom I-VO). Der deutsche Verkäufer, der Ware nach Italien veräußert, wird sich daher regelmäßig auf deutsches Recht berufen können. Lässt sich das Vertragsverhältnis nicht als Kaufvertrag qualifizieren (z.B. bei Mischverträgen mit Dienst- oder Werkvertragsselementen), so gilt der Grundsatz, dass der Vertrag dem Recht des Staates unterliegt, in dem die Partei, welche die für den Vertrag charakteristische Leistung zu erbringen hat, ihren gewöhnlichen Aufenthalt hat.

2.1.3 Grundsatz der freien Rechtswahl

Grundsätzlich können die Vertragsparteien jedoch frei wählen, welche der vorstehend genannten Rechtsordnungen auf ihr Vertragsverhältnis Anwendung finden soll.

Für deutsche Unternehmen, welche Vertragsbeziehungen zu Firmen in Italien knüpfen wollen, empfiehlt es sich deswegen, vor einem Vertragsschluss die Vor- und Nachteile einer Wahl des deutschen bzw. italienischen Rechts zu prüfen und im Anschluss ausdrücklich eine Rechtswahl zu treffen. Ferner ist ausdrücklich zu prüfen, ob bestehendes Einheitsrecht abbedungen werden sollte (insbesondere im Hinblick auf das UN-Kaufrecht kann man in der Praxis häufig „unreflektierte“ Anwendungsausschlüsse antreffen).

Zur Veranschaulichung der Problematik nachstehend einige kurze Hinweise zu den wichtigsten Einwendungen und Einreden sowie deren unterschiedliche Voraussetzungen bzw. Rechtsfolgen je nach Maßgabe, ob das deutsche oder italienische Recht Anwendung findet:

- **Aufrechnung**

Nach Maßgabe des italienischen Rechts kann die Aufrechnung grundsätzlich nur mit unbestrittenen und liquiden Forderungen erklärt werden; nach deutschem Recht bestehen entsprechende Einschränkungen grundsätzlich nicht.

- **Verjährung von Gewährleistungsansprüchen**

Italien:	Kaufvertrag 1 Jahr	Werkvertrag 2 Jahre
Deutschland:	Kaufvertrag 2 oder 5 Jahre	Werkvertrag 2 oder 5 Jahre

- **Händlerregress**

Soweit deutsche Unternehmen an italienische Firmen Waren verkaufen möchten, welche zum Endverkauf an Verbraucher bestimmt sind, sind für die Gestaltung der Verträge mit italienischen Firmen auch Überlegungen zum Händlerregress zu berücksichtigen.

Nach Umsetzung der EU-Richtlinie zum Verbrauchsgüterkauf ist nunmehr sowohl in Italien als auch in Deutschland zwingend ein Händlerregress innerhalb der Lieferantenkette vorgesehen. Insofern muss die deutsche Firma mit Rückgriffsansprüchen der italienischen Firma rechnen, soweit diese ihrerseits beim Weiterverkauf der Ware wegen Mängeln Gewährleistungsansprüchen ausgesetzt ist.

Unterschiede bestehen insoweit, als dass im italienischen Recht Rückgriffsrechte einer einjährigen Verjährungsfrist unterliegen, während der deutsche Gesetzgeber hier Verjährungsfristen von zwei und bei Bauwerken bis fünf Jahren vorgesehen hat.

Das UN-Kaufrecht enthält keine Sonderregelungen für einen Händlerregress. Unter diesem Gesichtspunkt kann daher für deutsche Exportunternehmen die Vereinbarung des UN-Kaufrechtes vorteilhaft sein.

- **Allgemeine Verjährungsfristen**

Italien: 10 Jahre
Deutschland: 3 Jahre

- **Modalitäten der Verjährungsunterbrechung**

Italien: schlichte Inverzugsetzung
Deutschland: im Grundsatz nur durch gerichtliche Aktivitäten

Vorstehende Hinweise machen deutlich, dass es sich beispielsweise für einen deutschen Verkäufer im Einzelfall durchaus empfehlen kann, seine Lieferung italienischem Recht zu unterstellen, da er in dieser Weise in den Genuss einer kürzeren Gewährleistungsfrist und längerer Verjährungsfristen im Hinblick auf seinen Kaufpreisanspruch kommt.

2.2 Einbeziehung von AGB und Inhaltskontrolle

Wesentliche Vorfrage vor Abschluss eines Vertrages mit einem Unternehmen in Italien ist, welche formellen Voraussetzungen notwendig sind, damit die eigenen AGB wirksam in den Vertrag einbezogen werden. Die Prüfung der wirksamen Einbeziehung der AGB erfolgt auf Grundlage des Vertragsstatuts, also des von den Parteien gewählten Rechts bzw. - bei Fehlen einer ausdrücklichen Rechtswahl – des nach Maßgabe der Regelungen des internationalen Privatrechts anwendbaren nationalen Rechts.

2.2.1 Einbeziehung nach deutschem Recht

Nach deutschem Recht werden bei Verträgen zwischen Unternehmen AGB dann Bestandteil des Vertrages, wenn der Verwender bei Vertragsschluss die andere Partei ausdrücklich oder durch deutlich sichtbaren Aushang am Ort des Vertragsschlusses auf die Geschäftsbedingungen hinweist, die andere Vertragspartei von diesen in zumutbarer Weise Kenntnis nehmen kann und mit ihrer Geltung einverstanden ist.

2.2.2 Einbeziehung nach italienischem Recht

Nach italienischem Recht sind AGB des Verwenders schon dann gegenüber dem anderen Vertragspartner wirksam, wenn dieser sie im Zeitpunkt des Vertragsschlusses kannte oder hätte kennen müssen. Aus Beweisgründen empfiehlt es sich jedoch, die AGB vom Vertragspartner mit Angabe des Datums der Unterzeichnung gegenzeichnen zu lassen.

Des Weiteren bedürfen bestimmte, den Vertragspartner des Verwenders besonders belastende Klauseln zu ihrer Wirksamkeit der gesonderten schriftlichen Zustimmung (sog. „*doppia firma*“). Hiervon erfasst sind z.B. Haftungsbeschränkungen, vertragliche Rücktrittsrechte, das Recht zur Aussetzung der Vertragsdurchführung, Verwirkungsklauseln, Beschränkungen von Einreden, Schiedsklauseln und Gerichtsstands-Vereinbarungen. Die Auflistung im Gesetz ist zwar abschließend, doch ist bei der Anwendung der einzelnen Klauseln durch die italienische

Rechtsprechung eher von einer weiten Auslegung auszugehen. Die gesonderte schriftliche Annahme erfordert, dass die Klauseln in einem gesonderten Text einzeln, z.B. durch Angabe der jeweiligen Ziffer, aufgeführt werden, wobei die Unterzeichnung dann für alle diese Klauseln zusammengefasst erfolgen kann.

2.2.3 Einbeziehung im Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts

Im Bereich des internationalen Warenkaufs regelt das UN-Kaufrecht die Voraussetzungen des Vertragsabschlusses, so dass sich auch die Frage der Einbeziehung von AGB nach UN-Kaufrecht richtet. Spezielle Regelungen enthält das UN-Kaufrecht jedoch für die Einbeziehung von AGB nicht, es finden vielmehr die allgemeinen Vorschriften über das Zustandekommen des Vertrages Anwendung.

Nach der neuesten deutschen Rechtsprechung zu AGB in internationalen Kaufverträgen setzt die wirksame Einbeziehung der Lieferbedingungen des Verkäufers in den Vertrag voraus, dass dieser den Text seiner Geschäftsbedingungen dem Käufer vor Vertragsschluss zukommen lässt. Die deutsche Rechtsprechung erhöht damit im internationalen Rechtsverkehr im Vergleich zu inländischen Geschäftsbeziehungen die Voraussetzungen für eine wirksame Vereinbarung von AGB. Erforderlich ist zudem, dass die AGB in einer dem Geschäftspartner verständlichen Sprache, regelmäßig der Vertragssprache, abgefasst sind.

In Italien findet sich unterschiedliche Rechtsprechung zu der Frage, ob auf die Einbeziehung von AGB in dem UN-Kaufrecht unterfallende internationale Verträge die besonderen Formvoraussetzungen des italienischen Gesetzes (sog. „*doppia firma*“) Anwendung finden. Der überwiegende Teil der Rechtsprechung geht davon aus, dass dies auf Grund der in Art. 11 des UN-Kaufrechts vorgesehenen Formfreiheit nicht der Fall ist. Im Hinblick auf Gerichtsstandsklauseln verneinen die italienischen Gerichte die Anwendbarkeit der italienischen Einbeziehungsvoraussetzung der „*doppia firma*“, gehen aber davon aus, dass eine wirksame Einbeziehung der Gerichtsstandsklausel zumindest eine ausdrückliche Bezugnahme auf die AGB im Vertrag erfordere, wofür allein der Abdruck der AGB am Ende oder auf der Rückseite des Vertragsformulars nicht ausreicht, weil nur bei einer ausdrücklichen Bezugnahme die bewusste Annahme der AGB durch den Vertragspartner gewährleistet sei. Ein Teil der Rechtsprechung verlangt des Weiteren einen ausdrücklichen Hinweis auf die Gerichtsstandsklausel selbst.

2.2.4 Inhaltskontrolle

Da das UN-Kaufrecht ausdrücklich nicht die Frage der Gültigkeit des Vertrages regelt, ist eine inhaltliche Kontrolle von AGB auf ihre Wirksamkeit durch nationales Recht vorzunehmen.

Insofern kommt es beim Warenexport nach Italien durch einen deutschen Unternehmer auch im Bereich des UN-Kaufrechts zu einer Anwendung der deutschen Inhaltskontrolle der AGB nach den §§ 307 ff. BGB, es sei denn, dass ausdrücklich die Anwendung italienischen Rechts gewählt wird.

Die italienische Rechtsordnung regelt in Art. 1341 *codice civile* die Voraussetzungen für die Einbeziehung von AGB sowie in Art. 1370 *codice civile* die Auslegung unklarer Klauseln zu Lasten des Verwenders. Dagegen kennt die italienische Rechtsordnung bis heute keine eigentliche Inhaltskontrolle von AGB in Form einer Überprüfung ihrer inhaltlichen Angemessenheit. Eine Ausnahme gilt nur in Folge der Umsetzung der EU-Richtlinie über missbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen, nicht jedoch für die Verwendung von AGB in Verträgen zwischen Unternehmen.

2.2.4.1 Beschränkung oder der Ausschluss der Gewährleistung durch AGB

Ein wesentliches Element der Vertragsgestaltung ist die Beschränkung oder der Ausschluss der Gewährleistung durch AGB, weswegen insoweit nachstehend einige kurze Hinweise gegeben werden sollen:

- Auf Grundlage des italienischen Rechts unterliegen der Ausschluss bzw. die Beschränkung der Haftung und damit auch die Beschränkung von Gewährleistungsrechten in AGB dem Formerfordernis der gesonderten schriftlichen Annahme (*doppia firma* - Art. 1341 Abs. 2 *codice civile*). Hierauf ist in den Fällen zu achten, in denen italienisches Recht Vertragsstatut ist und nicht UN-Kaufrecht zur Anwendung kommt.

Nach italienischem Recht ist sowohl bei Verwendung von AGB als auch bei Individualverträgen der Ausschluss oder die Beschränkung der Haftung für vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten unzulässig; unzulässig sind ferner der Ausschluss und die Beschränkung von Gewährleistungsrechten, wenn der Verkäufer Mängel arglistig verschwiegen hat oder aber grob fahrlässig keine Kenntnis von den Mängeln hatte. In allen anderen Fällen sind Haftungsbegrenzungen möglich. Hier bestehen also Gestaltungsspielräume für den Verkäufer. So ist es z.B. bei Kaufverträgen zwischen Unternehmen auch bei Ausschluss jeglicher Gewährleistungsrechte nicht notwendig, dem Käufer einen Nachbesserungsanspruch einzuräumen.

- Anders als im italienischen Recht werden im deutschen Recht AGB-Klauseln, welche die Gewährleistung ausschließen oder beschränken, inhaltlich auf ihre Angemessenheit überprüft. Dem Käufer müssen stets gewisse Mindestrechte verbleiben, so ein Recht auf Nachbesserung und für den Fall des Fehlschlagens der Nachbesserung ein Minderungsrecht und ein Recht auf Rückgängigmachung des Vertrages.

2.2.4.2 Gerichtsstandsvereinbarung (EuGVVO, Gerichtsstandsklausel)

Ein weiterer „Klassiker“ in AGB sind Gerichtsstandsklauseln.

Die Zuständigkeit der Gerichte bei Streitigkeiten aus internationalen Verträgen zwischen Unternehmen mit Sitz in Deutschland und Italien ist EU-rechtlich in der Verordnung Nr. 1215/2012 vom 12.12.2012 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen (EuGVVO) mit unmittelbarer Wirkung in allen Mitgliedsstaaten der EU geregelt.

Nach Art. 25 EuGVVO können die Parteien einen Gerichtsstand vereinbaren, wobei aber die Vereinbarung nach dem Recht des Mitgliedsstaates, in dem der gewählte Gerichtsstand liegt, materiell-rechtlich wirksam sein muss.

Nach deutscher Rechtsprechung soll bei internationalen Vertragsschlüssen eine schriftliche Gerichtsstandsvereinbarung nur dann wirksam durch Bezugnahme auf AGB und die dort enthaltenen Gerichtsstandsklauseln vereinbart werden können, wenn der Verwender seine AGB dem anderen Vertragsteil zusammen mit der vertragsbegründenden Willenserklärung auch zukommen lässt. In einem anderen deutschen Urteil sah das Gericht es dagegen für die wirksame Einbeziehung einer Gerichtsstandsklausel als ausreichend an, dass der Verwender durch entsprechenden Hinweis auf seine Geschäftsbedingungen über lange Zeit auf die Verwendung seiner AGB aufmerksam gemacht hatte.

Nach italienischer Rechtsprechung ist für die Einbeziehung von in AGB enthaltenen Gerichtsstandsklauseln in internationalen Verträgen zumindest eine ausdrückliche Bezugnahme auf

die AGB (zum Teil fordern die Gerichte weitergehend auch eine Bezugnahme auf die Klausel selbst) im Vertrag erforderlich, so dass allein der Abdruck der AGB am Ende oder auf der Rückseite des Vertragsformulars hierfür nicht ausreicht. Darüber hinaus wendet die italienische Rechtsprechung wegen der europäischen Spezialregelung auf Gerichtsstandsklauseln in internationalen Verträgen allerdings nicht das besondere Formerfordernis der „doppelten Unterschrift“ („*doppia firma*“, Art. 1341 Abs. 2 *codice civile*) an. Abweichend haben jedoch einige deutsche Gerichte teilweise in den Fällen, in denen italienisches Vertragsstatut gewählt war, die besonderen Formerfordernisse von Art. 1341 Abs. 2 *codice civile* auf Gerichtsstandsklauseln angewandt. Sicherheitshalber sollten deutsche Unternehmen daher – auch im Hinblick auf die Neufassung des Art. 25 EuGWVO n.F. – bei Wahl italienischen Vertragsstatutes die besonderen Formerfordernisse des italienischen Gesetzes beachten.

Des Zusammenhangs wegen an dieser Stelle der Hinweis, dass im Zuge der Neufassung des Art. 31 Abs. 2 EuGWVO n.F. Gerichtsstandsvereinbarungen dadurch gestärkt worden sind, dass Regelungen zur Vermeidung sog. „Torpedo-Klagen“ geschaffen worden sind. Angesprochen sind hier Klagen, die gleichsam „sehenden Auges“ und aus rein taktischen Erwägungen vor einem unzuständigen Gericht erhoben werden, um die Durchführung des Verfahrens vor dem zuständigen Gericht hinauszuzögern (denn bis zur Neuregelung konnte sich das zuständige Gericht wegen des grundsätzlichen Verbots der doppelten Rechtshängigkeit solange nicht zur Sache äußern, bis das Verfahren bei dem zuerst angerufenen, aber unzuständigen Gericht abschließend entschieden war). Diese Vorgehensweise kam bislang insbesondere dem Schuldner zugute, der in Italien eine negative Feststellungsklage erheben und so erhebliche Zeit gewinnen konnte, da allein die Unzuständigkeitserklärung durch das italienische Gericht u.U. mehrere Jahre in Anspruch nehmen kann. Ein solches Vorgehen wird nach der Neufassung des Art. 31 Abs. 2 EuGWVO n.F. nicht mehr möglich sein, wenn das auf Grund einer Gerichtsstandsvereinbarung zuständige Gericht angerufen wird. In diesem Fall hat ein zuvor angerufenes unzuständiges Gericht sein Verfahren auszusetzen; die Herbeiführung einer gerichtlichen Entscheidung über die Zuständigkeit ist nicht mehr abzuwarten.

2.2.5 Schiedsgerichtsbarkeit

Im Hinblick auf die insbesondere in Italien lange Verfahrensdauer von gerichtlichen Prozessen kann es für Vertragsparteien von Interesse sein, die Entscheidung von Streitigkeiten einem Schiedsgericht zu übertragen. Die Voraussetzungen für das wirksame Zustandekommen einer solchen Schiedsabrede sind für Verträge zwischen deutschen und italienischen Unternehmen im New Yorker UN-Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche vom 10.06.1958 geregelt. Dieses schließt als Spezialregelung den Rückgriff auf nationale Vorschriften aus. Das UN-Übereinkommen verlangt für die Vereinbarung von Schiedsgerichtsklauseln volle Schriftform.

Entscheidet sich der deutsche Unternehmer für eine Schiedsklausel, so könnte in diesem Zusammenhang ein Verweis auf die Schiedsordnung der Deutsch-Italienischen Handelskammer, Via Gustavo Fara 26, 20124 Mailand, sich empfehlen, die speziell auf Streitigkeiten in deutsch-italienischen Wirtschaftsbeziehungen ausgerichtet ist.

2.2.6 Schlussfolgerungen

Im Ergebnis zeigt sich, dass bei Abschluss von Verträgen mit Unternehmen mit Sitz in Italien wesentliche Vertragsgestaltungsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen bestehen. Hier gilt es, unter Berücksichtigung einheitsrechtlicher Vorgaben sowie der Regelungen des internationalen Privatrechts die Vor- und Nachteile der verschiedenen Möglichkeiten einer

Rechtswahl abzuwägen und die bei internationalen Vertragsschlüssen geltenden Besonderheiten für die wirksame Einbeziehung von AGB zu beachten, damit die gewünschte und in Form von AGB formulierte rechtliche Gestaltung auch wirksam zustande kommt.

3. Vertiefung

3.1 Grundzüge der Regelungen des UN-Kaufrechts im Vergleich zum nationalen deutschen Recht

Das UN-Kaufrecht ist ein völkerrechtliches Übereinkommen, welches derzeit 80 Nationen ratifiziert haben. Seit dem 01.01.1988 ist das UN-Kaufrecht in Italien und seit dem 01.01.1991 in Deutschland unmittelbar anzuwendendes Recht. Die offizielle Bezeichnung des UN-Kaufrechts lautet: „*Übereinkommen der Vereinten Nationen vom 11. April 1980 über Verträge über den internationalen Warenkauf*“. Das Übereinkommen wird unter anderem angesprochen als CISG (*Convention on the International Sale of Goods*).

Sinn und Zweck des UN-Kaufrechts ist es, einheitliche kaufrechtliche Bestimmungen in den Vertragsstaaten zu schaffen. Das UN-Kaufrecht gilt praktisch für alle Export- und Importgeschäfte zwischen den beiden Vertragsstaaten Italien und Deutschland. Es gilt selbst dann, wenn in (etwa in Allgemeinen Geschäftsbedingungen) die Geltung deutschen oder italienischen Rechts vereinbart ist, da das UN-Kaufrecht Bestandteil der nationalen Rechtsordnung der jeweiligen Vertragsstaaten ist.

Mit dem UN-Kaufrecht hat der internationale Warenaustausch einen eigenen rechtlichen Rahmen erhalten. Das UN-Kaufrecht regelt das Zustandekommen von Kaufverträgen sowie die Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Den eigentlichen Schwerpunkt stellen die Bestimmungen zu den Rechten und Pflichten sowohl des Käufers als auch des Verkäufers sowie ausführliche Regelungen für den Fall dar, dass Vertragspflichten nicht ordnungsgemäß erfüllt werden. Allerdings sind eine Reihe von Sachfragen aus dem Geltungsbereich des UN-Kaufrechts ausgeschlossen, die im Zusammenhang mit einem Warenkaufvertrag stehen können, aber schon deshalb nicht genuine Kaufvertragsmaterie sind, weil sie auch bei anderen Vertragstypen auftreten können, z.B. die Wirksamkeit des Vertrages sowie Allgemeiner Geschäftsbedingungen, Aufrechnung, Abtretung, Verjährung u.a. Alle diese außerhalb des Anwendungsbereichs liegenden Fragen sind nach dem nationalen Recht, das über das internationale Privatrecht des Gerichtsstaates zu bestimmen ist, zu entscheiden.

Das UN-Kaufrecht hebt sich deutlich vom deutschen Zivil- und Handelsrecht (BGB/HGB) ab und eröffnet damit eine Vielzahl von Gestaltungsmöglichkeiten. Im Vergleich zum BGB ist das UN-Kaufrecht sehr viel übersichtlicher und transparenter gegliedert. Vor allem ist das System der Rechtsbehelfe bei Leistungsstörungen nach einem einheitlichen, für beide Seiten (Verkäufer und Käufer) gleichermaßen geltenden Grundmuster aufgebaut.

Das UN-Kaufrecht belässt den Gerichten durch Verwendung einer Reihe auslegungsbedürftiger Begriffe größeren Bewertungsspielraum im konkreten Fall. Allerdings sind solche wertungsoffenen Regelungen stets auch eine Einbruchsstelle für nationale Rechtsvorstellungen und bedeuten damit nicht nur die Gefahr eines Auseinanderfallens in Auslegung und Anwendung des Einheitsrechts durch die Rechtsprechung der Vertragsstaaten, sondern auch einer grundsätzlichen Unberechenbarkeit von gerichtlichen Entscheidungen. In den Fällen, in denen die Rechtsprechung verschiedener Staaten tatsächlich divergiert, bleibt die Möglichkeit des sog. *forum shopping*, d.h. des Versuchs, durch geschickte Wahl des Gerichtsstands und des anwendbaren Rechts zu dem Recht des Vertragsstaates zu kommen, dessen Gerichte in der dem eigenen Fall günstigsten Weise urteilen. Die Nutzung des *forum shopping* erfordert allerdings einen erheblichen Aufwand und Einsatz bei der Vertragsgestaltung.

3.1.1 Anwendungsvoraussetzungen

Das UN-Kaufrecht kommt zur Anwendung, wenn

- die Parteien ihre Niederlassungen in verschiedenen Staaten haben. Die Staatsangehörigkeit der Parteien ist unerheblich; allein entscheidend ist die Lokalisierung ihrer jeweiligen Niederlassungen. Bei elektronischer Kommunikation ist der Standort der technischen Ausrüstung (Server) für die Bestimmung der entscheidenden Niederlassung nicht ausschlaggebend;
- beide Staaten Vertragsstaaten sind (was auf Deutschland und Italien zutrifft) oder zumindest der Staat, dessen Rechtsordnung auf das Vertragsverhältnis anzuwenden ist, ein Vertragsstaat ist;
- es sich um einen Kaufvertrag über Waren oder über herzustellende Waren handelt. Software wird jedenfalls dann als Ware angesehen, wenn es sich um auf Datenträgern – Festplatten, Disketten, Chips usw. – gespeicherte Software handelt. Für das UN-Kaufrecht ist es ohne Bedeutung, ob die Ware bereits existiert, oder erst noch hergestellt oder erzeugt werden muss, es sei denn, der Käufer hat einen wesentlichen Teil der für die Herstellung erforderlichen Stoffe selbst zur Verfügung zu stellen. Das UN-Kaufrecht nimmt darüber hinaus die Verträge vom Anwendungsbereich aus, die zwar kaufrechtliche Pflichten vorsehen, in denen letztlich jedoch die kauffremden Inhalte überwiegen;
- die Parteien des Kaufvertrages die Anwendung des UN-Kaufrechts weder ausdrücklich noch stillschweigend ausgeschlossen haben;
- der Kaufvertrag keine Waren zum persönlichen Gebrauch zum Gegenstand hat. Entscheidend ist dabei der beabsichtigte und nicht der tatsächliche Gebrauch. Nicht erforderlich ist, dass die Parteien Kaufleute sind.

Soweit die vorstehenden Voraussetzungen gegeben sind, ist das UN-Kaufrecht anwendbar, ohne dass es einer weiteren Willensbekundung der Parteien bedarf.

Die Parteien können das UN-Kaufrecht abwählen. Absprachen zum anzuwendenden Recht können insoweit als ausdrücklicher oder konkludenter Ausschluss des UN-Kaufrechts von Bedeutung sein. Jeder Ausschluss setzt allerdings ein entsprechendes Bewusstsein voraus, das bei unreflektierter Anwendung des einheimischen Rechts nicht belegt ist, und bedarf einer gemeinsamen Absicht beider Parteien, so dass einseitige Ausschlussklauseln in AGB nicht ausreichen. Die deutsche Rechtsprechung steht auf dem Standpunkt, dass die vereinbarte Geltung des Rechts eines Vertragsstaates keinen stillschweigenden Ausschluss des UN-Kaufrechts beinhaltet und es für eine derartige Annahme vielmehr zusätzlicher, über den bloßen Text der Rechtswahlklausel hinausgehender Anhaltspunkte bedarf. In Verträgen oder AGB sind daher vielfach Klauseln üblich, welche „eine Anwendung deutschen Rechts unter Ausschluss des UN-Kaufrechts“ vorsehen.

3.1.2 Vertragsschluss und wesentliche Unterschiede zu BGB/HGB

Das UN-Kaufrecht regelt das Zustandekommen, die förmlichen Erfordernisse und die Abänderungen ihm unterliegender Kaufverträge. Nach den Art. 14 ff. bestimmt sich insbesondere, ob ein wirksames Vertragsangebot vorliegt und rechtzeitig und verbindlich angenommen wurde sowie welche Konsequenzen eine verspätete oder inhaltlich abweichende Annahmeerklärung auslöst. Auch die Einbeziehung von AGB ist nach diesen Vorschriften zu beurteilen.

Nachfolgend werden einige besonders markante Abweichungen gegenüber dem BGB/HGB dargestellt:

- Anders als das deutsche Recht verlangt das UN-Kaufrecht für das Vorliegen eines



Angebotes zum Abschluss eines Vertrags in der Regel einen bestimmten oder zumindest bestimmbar Kaufpreis.

- Das UN-Kaufrecht unterscheidet - insoweit präziser als das BGB- zwischen Rücknahme einer Offerte bis zu ihrem Wirksamwerden mit Zugang und Widerruf einer durch Zugang wirksam gewordenen Offerte. Ein wirksames Vertragsangebot kann auch noch nach Zugang einseitig widerrufen werden, zumindest dann, wenn die Annahme des Vertragspartners noch nicht abgesendet wurde.
- Das Problem der Divergenz von Offerte und Annahmeerklärung regelt das UN-Kaufrecht zwar im Wesentlichen wie das deutsche Recht. Eine Annahme mit Erweiterungen, Einschränkungen oder Änderungen gilt als Ablehnung der Offerte und als Gegenofferte. Das UN-Kaufrecht erleichtert aber für Modifikationen, die die Bedingungen des Angebots nicht wesentlich ändern, das Zustandekommen des Vertrages. Ein Vertrag gilt danach zu den Bedingungen des Angebots, modifiziert durch unwesentliche Änderungen der Annahmeerklärung als zustande gekommen, sofern nicht der Offerent mündlich widerspricht oder unverzüglich eine entsprechende Protestnote absendet.
- Die verspätete Annahmeerklärung bleibt in der Regel unbeachtlich und stellt insbesondere kein Gegenangebot dar.
- Die Grundsätze des Schweigens auf ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben sind nicht ohne weiteres anwendbar.
- Zwischen den Parteien abgesprochene Formerfordernisse sind nur unter Einhaltung der vereinbarten Form abänderbar. Nach deutschem Recht besteht hingegen insoweit Formfreiheit.
- Während nach deutschem Recht für den Geschäftsverkehr unter Kaufleuten der bloße Hinweis auf die AGB genügt und es der anderen Partei obliegt, sich über ihren Inhalt zu informieren, gilt für das UN-Kaufrecht vorbehaltlich anderer Absprachen, Gepflogenheiten oder Bräuche hingegen die Kenntnisverschaffungspflicht des Verwenders.

3.1.3 Rechte und Pflichten des Verkäufers und des Käufers

Das UN-Kaufrecht regelt die Rechte und Pflichten der Kaufvertragsparteien abschließend.

Pflichten des Verkäufers

Zu den Pflichten des Verkäufers zählt im Wesentlichen die Vornahme der Lieferhandlung. Erfordert der Vertrag eine Beförderung der Ware und hat der Verkäufer die Ware nicht an einen bestimmten Ort zu liefern, so reicht zur Erfüllung der Lieferpflicht die Übergabe der Ware an den Beförderer zum Zwecke der Übermittlung an den Käufer aus. Nach dem UN-Kaufrecht liegt daher im Falle eines solchen Versandkaufs der vertragliche Erfüllungsort am Ort der Übergabe der Ware an den Transporteur und damit im Regelfall am Sitz des Verkäufers. Ist eine Beförderung der Ware nicht erforderlich, so erfüllt der Verkäufer seine Pflicht bereits durch bloßes Bereitstellen der Ware.

Enthält der Vertrag keine besondere Bestimmung zur Lieferzeit, so hat der Verkäufer innerhalb einer angemessenen Frist nach Vertragsschluss zu liefern.

Pflichten des Käufers

Wesensmerkmal der Käuferpflicht ist neben der Annahme der Kaufsache die Zahlung des Kaufpreises, wobei der Käufer bereits vor Zahlungsfälligkeit alle Maßnahmen zu ergreifen hat, damit die Zahlung ordnungsgemäß erfolgen kann.

Zahlungsort ist nach UN-Kaufrecht regelmäßig die Niederlassung des Verkäufers.

Auswirkungen auf die Frage des Gerichtsstands hat die Regelung über den Zahlungsort allerdings nicht. Die EuGVVO sieht insoweit einen einheitlichen Gerichtsstand für alle aus dem Vertragsverhältnis resultierenden Ansprüche am Ort der Warenlieferung vor (vgl. Art. 7 Nr. 1 b) EuGVVO).

Besondere Abweichungen gegenüber deutschem Recht sind die Folgenden:

- Während nach BGB die Leistung grundsätzlich sofort fällig ist, hat nach CISG der Verkäufer „innerhalb einer angemessenen Frist nach Vertragschluss“ zu liefern.
- Teilweise kann der Verkäufer die Lieferpflichten durch bloße Zurverfügungstellung der Ware erfüllen, ohne dass es einer Übergabe an den Käufer bedarf.
- Weder der Verkäufer noch der Käufer sind berechtigt, vor dem jeweiligen Fälligkeitstermin zu leisten.
- Die Kaufpreiszahlung ist in der Regel am Sitz des Verkäufers zu leisten, während nach deutschem Recht der Sitz des Schuldners maßgeblich ist.
- Es besteht die Pflicht, leistungshindernde Umstände dem Gläubiger mitzuteilen.

Leistungsstörungen

Für den Fall der Leistungsstörung stellt das UN-Kaufrecht dem Gläubiger folgende Rechtsbehelfe zur Verfügung: Anspruch auf Erfüllung und Nacherfüllung, Kaufpreisminderung (nur für den Käufer), Aufhebung des Vertrages, Schadenersatz sowie Zurückbehaltungsrechte.

Die Rechtsbehelfe stehen dem Gläubiger regelmäßig bereits aufgrund des Umstandes zu, dass der Schuldner die ihm obliegenden Verpflichtungen nicht vertragsgemäß erfüllt. Einer Mahnung, Fristsetzung, Ablehnungsandrohung oder ähnlicher Maßnahmen des Gläubigers bedarf es grundsätzlich nicht.

Der Käufer kann obige Rechtsbehelfe in Anspruch nehmen, wenn der Verkäufer vertragswidrige Ware liefert. Das UN-Kaufrecht stellt damit entscheidend auf den Inhalt der vertraglichen Vereinbarung ab. Haben die Parteien keine ausreichende Leistungsbeschreibung getroffen, so wird die Vertragsgemäßheit anhand objektiver Kriterien, wie gewöhnlicher oder bekannter Gebrauchszweck der Kaufsache, bestimmt.

Für die Aufhebung des Vertrages als ultima ratio verlangt das UN-Kaufrecht das Vorliegen einer wesentlichen Vertragsverletzung oder die Nichtlieferung der Ware trotz Setzung einer Nachfrist. Nach ähnlicher Rechtslage des BGB ist der Rücktritt u.a. bei unerheblicher Pflichtverletzung ausgeschlossen.

Der Käufer hat bei Lieferung vertragswidriger Ware Untersuchungs- und Anzeigepflichten zu beachten. Andernfalls riskiert er den Verlust der Rechtsbehelfe. In der Praxis bedeutsam ist zunächst die Untersuchungspflicht bei Annahme der Ware, der der Käufer innerhalb einer so kurzen Frist nachkommen muss, wie es die Umstände erlauben. Die Bemessung der Frist wird oftmals eine Einzelfallentscheidung sein. Bei verderblichen Waren wird der Käufer in der Regel jedoch sofort handeln müssen; dies dürfte zumindest im Hinblick auf Menge und Gattungszugehörigkeit auch für dauerhafte Güter gelten. Da nationale Gerichte für die Bemessung der Frist unterschiedliche Bewertungsmaßstäbe anlegen, bietet sich die vertraglich Festlegung einer Untersuchungsfrist an.

Stellt der Käufer eine Vertragswidrigkeit fest, so hat er diese innerhalb einer angemessenen Frist unter genauer Bezeichnung derselben gegenüber dem Verkäufer anzuzeigen. Auch hier stellt sich das Problem der Fristbemessung. Die deutsche Rechtsprechung tendiert insoweit zu einem Zeitraum von ca. ein bis zwei Wochen; andere nationale Gerichte haben jedoch auch deutlich längere Zeiträume als angemessen erachtet. Zu erwähnen ist schließlich

die zweijährige Ausschlussfrist, innerhalb derer der Käufer die Vertragswidrigkeit in jedem Fall anzeigen muss.

Als grundlegende Abweichung gegenüber dem deutschen Recht ist hervorzuheben, dass sämtliche Rechtsbehelfe grundsätzlich allein aufgrund des objektiven Vorliegens einer Vertragsverletzung entstehen, ohne dass es grundsätzlich auf ein Verschulden der nicht ordnungsgemäß leistenden Partei ankommt. Ein Schadensersatzanspruch wegen Vertragsverletzung nach deutschem Recht setzt hingegen voraus, dass der Schuldner diese zu vertreten hat; das Vertretenmüssen wird allerdings regelmäßig vermutet.

Als weitere Unterschiede zum deutschen Recht sind folgende Gesichtspunkte zu nennen:

- Der Verkäufer ist berechtigt, ohne weitere Voraussetzungen, insbesondere auch ohne Eintritt des Verzuges, Zinsen auf fällige Zahlungen zu verlangen.
- Während der Käufer dem Verkäufer nach deutschem Recht zunächst Gelegenheit zur Nacherfüllung (Nachbesserung oder Ersatzlieferung) geben muss, kann er nach UN-Kaufrecht stattdessen auch den Kaufpreis mindern.
- Die Berechnung der Minderung weicht insofern von deutschem Recht ab, als auf den Wert der Ware im Lieferzeitpunkt abgestellt wird und nicht auf den Zeitpunkt des Vertragsschlusses.
- Der Anspruch auf Schadenersatz erfordert weder eine Mahnung noch eine Fristsetzung.
- Die Mängelanzeige ist im Gegensatz zum deutschen Recht nicht unverzüglich, sondern innerhalb angemessener Frist zu erheben.

3.1.4 Schlussfolgerungen

Inwieweit ein Ausschluss des UN-Kaufrechts ratsam ist, kann nicht pauschal beantwortet werden. Tendenziell lässt sich jedoch feststellen, dass im Regelfall das UN-Kaufrecht für den exportierenden Verkäufer günstiger sein dürfte. Festzuhalten ist jedoch auch, dass diese Frage insoweit an Bedeutung verloren hat, als dass durch die Schuldrechtsreform das deutsche Kaufrecht in wesentlichen Gesichtspunkten an das UN-Kaufrecht angeglichen wurde.

3.2 Nicht abdingbare Produkthaftung nach italienischem Recht

Liefert ein deutscher Hersteller seine Produkte nach Italien und wird durch einen Fehler des Produkts jemand getötet oder verletzt oder eine zum privaten Gebrauch bestimmte Sache beschädigt, so haftet der Hersteller grundsätzlich nach Maßgabe des Präsidialdekrets Nr. 224 vom 24.04.1988 (nun Verbraucherkodex Art. 114-127) für die entstandenen Schäden (für Sachschäden sieht das Gesetz allerdings zu Lasten des Geschädigten einen Selbstbehalt i.H.v. 387,00 Euro vor).

Für die Haftung ist nicht von Belang, ob den Hersteller ein Verschulden trifft oder nicht. Die Haftung kann der Hersteller mithin nur dann abwenden, wenn er beweisen kann, dass bestimmte, im Gesetz abschließend aufgezählte Ausschlussgründe vorliegen (z.B.: der Hersteller hat das Produkt nicht in den Verkehr gebracht; der Fehler ist erst nach Inverkehrbringen entstanden; der Fehler beruht darauf, dass das Produkt zwingenden gesetzlichen Vorschriften entspricht). Derartige Ausschlussgründe liegen in der Praxis allerdings nur selten vor.

Die Haftung nach Maßgabe des erwähnten Präsidialdekrets – das inhaltlich im Wesentlichen dem deutschen Produkthaftungsgesetz entspricht – ist anders als in Deutschland der Höhe nach auch für Serienschäden unbegrenzt und kann nicht ausgeschlossen oder reduziert werden.

Es ist deswegen für den Unternehmer wichtig, sich ausreichend gegen Produkthaftpflicht zu versichern. Empfehlenswert ist in diesem Zusammenhang, dass der Unternehmer sich vor Durchführung der Lieferung von seiner Versicherung bestätigen lässt, dass auch im Ausland entstandene Produkthaftpflichtschäden vom Versicherungsschutz erfasst werden.

3.3 Kreditsicherung

Gerade im grenzüberschreitenden Rechtsverkehr ist es wichtig, die rechtlichen Möglichkeiten einer Kreditsicherung zu nutzen. Kann oder will der Vertragspartner die Ware oder Dienstleistung nicht sofort begleichen, sollten die Ansprüche gegenüber dem Geschäftspartner mit Sicherungsmitteln belegt werden, um dem Risiko eines möglichen Forderungsausfalls im Falle einer Insolvenz des Vertragspartners vorzubeugen. Das italienische Recht weist gegenüber den in Deutschland üblicher Weise verwendeten Sicherungsmitteln erhebliche Abweichungen auf, die nachfolgend, insbesondere unter Darstellung der Rechtslage zum Eigentumsvorbehalt, erläutert werden.

3.3.1 Eigentumsvorbehalt

Deutsche Unternehmen sind es aus innerstaatlichen Verträgen gewohnt, ihre Ansprüche durch Vereinbarung eines (häufig auch in den AGB geregelten) Eigentumsvorbehaltes in verschiedenen Varianten abzusichern. Bei Verträgen mit Unternehmen mit Sitz in Italien sind diese Möglichkeiten erheblich eingeschränkt. Es bestehen folgende Besonderheiten:

Die Wirkungen des Vertrages auf das Eigentum an der Ware sind im UN-Kaufrecht nicht geregelt. Es ist diesbezüglich vielmehr nach internationalem Privatrecht das Recht am Belegenheitsort der Ware anzuwenden.

Nach deutschem Recht ist grundsätzlich das Recht des Ortes anwendbar, an dem sich der Kaufgegenstand gerade befindet. Soweit sich die Ware bei und nach Vertragsschluss noch in Deutschland befindet, richtet sich die Vereinbarung des Eigentumsvorbehaltes somit nach deutschem Recht. Sobald jedoch die Ware in Italien eintrifft, gilt für Fragen des Eigentums an der Ware das italienische Recht, selbst wenn im Vertrag ansonsten die Anwendung deutschen Rechts vorgesehen war.

Dies ist insofern von Bedeutung, als auf Grundlage der italienischen Rechtsordnung ein von den Vertragsparteien vereinbarter Eigentumsvorbehalt nur dann Dritten (insbesondere: dem Insolvenzverwalter im Falle der Insolvenz des Käufers oder anderen Gläubigern, die in die Vorbehaltsware vollstrecken) gegenüber eingewandt werden kann, wenn die Eigentumsvorbehaltsvereinbarung mit einem sog. „sicheren Datum“ (*data certa*) nachgewiesen werden kann. Um ein solches sicheres Datum im Sinne des italienischen Rechts zu erlangen, konnte bis zum 31.03.2016 ein Datumsstempel des Postamtes auf den Seiten des Schriftstückes angebracht werden. Zum 01.04.2016 wurde dieser Service abgeschafft. Jetzt kann man sich in der Weise behelfen, dass man das Dokument, welches der *data certa* bedarf, ohne Verwendung eines Briefumschlags an sich selbst als Einschreiben versendet (sog. „*raccomandata senza busta*“ oder „*raccomandata in foglio*“). In digitaler Form kann das sichere Datum in der Weise geschaffen werden, dass das Dokument mittels zertifizierter Mail (sog. PEC) versandt wird. Schließlich besteht die Möglichkeit, die Unterschriften des Verkäufers und Käufers durch einen Notar oder eine andere hierzu ermächtigte Amtsperson beglaubigen oder den Vertrag bei einem bei den Landgerichten befindlichen Registeramt kostenpflichtig registrieren zu lassen. Welche Vorgehensweise sinnvollerweise zur Umsetzung gelangt, ist von Fall zu Fall zu entscheiden.

Für die Verwendung von AGB hat dies zur Konsequenz, dass ein einseitig erklärter Eigentumsvorbehalt auch bei Schweigen der anderen Partei grundsätzlich keine Wirkung gegenüber

Dritten hat, sondern zum Schutze des Vorbehaltseigentums weitergehende Maßnahmen zu ergreifen sind.

Zu beachten ist des Weiteren, dass der Eigentumsvorbehalt nur im Verhältnis zwischen den Vertragsparteien wirkt und den Verkäufer nicht davor schützt, dass der Käufer die Ware weiter veräußert und Dritte gutgläubig Eigentum an der Vorbehaltsware erlangen.

Soweit Gegenstand des Kaufvertrages eine Maschine im Wert von mehr als 15,49 Euro ist, kann ein dinglich gegenüber Dritten wirkender Eigentumsvorbehalt dadurch vereinbart werden, dass der Vertrag mit zumindest öffentlich beglaubigten Unterschriften bei der Geschäftsstelle des Landgerichts hinterlegt wird, in dessen Bezirk die Maschine aufgestellt wird; im Übrigen müssen in diesem Zusammenhang gewisse Publizitätsvorschriften beachtet werden. Nachteilig ist, dass die kostenpflichtige Registrierung nur solange Wirkung entfaltet, als sich die Maschine noch in dem betreffenden Bezirk des Landgerichtes befindet. Bei Verlegung in einen anderen Landgerichtsbezirk muss die Registrierung wiederholt werden. Bei Durchführung der Registrierung erhält der Verkäufer für die Dauer von drei Jahren ein pfandrechtsähnliches Vorzugsrecht (sogenanntes Privileg). Dasselbe gilt ebenfalls nur solange, als sich die Maschine im Bezirk des Landgerichts befindet.

Im Handelsverkehr ist es regelmäßig notwendig, dass die verkaufte Ware weiter veräußert oder weiter verarbeitet wird. Deshalb vereinbaren deutsche Unternehmen regelmäßig in Verträgen mit anderen deutschen Firmen verlängerte oder erweiterte Eigentumsvorbehalte. Der Käufer wird zur Weiterveräußerung oder Weiterverarbeitung ermächtigt und tritt seine im Zuge der Weiterveräußerung oder Weiterverarbeitung gegen Dritte entstehenden Ansprüche zur Sicherheit an den Verkäufer ab.

Es ist bei Verträgen mit Unternehmen in Italien unbedingt zu beachten, dass nach der italienischen Rechtsprechung die Vereinbarung eines erweiterten oder verlängerten Eigentumsvorbehaltes unzulässig und nichtig ist. Dies ist insbesondere deshalb von besonderer Bedeutung, als die italienische Rechtsprechung vielfach nicht nur die Zusatzklausel, sondern weitergehend die Vereinbarung des Eigentumsvorbehaltes als solche als nichtig betrachtet, so dass das Eigentum an der Ware sofort und bedingungslos auf den Käufer übergeht. Insofern ist in Verträgen mit Unternehmen mit Sitz in Italien nur die mit „sicherem Datum“ erfolgende Vereinbarung eines einfachen Eigentumsvorbehaltes angezeigt.

3.3.2 Weitere Sicherungsmittel (insbesondere besitzloses Pfandrecht)

Als neues Sicherungsmittel hat der italienische Gesetzgeber mit Gesetzes-Dekret Nr. 59 vom 3. Mai 2016 das besitzlose Pfandrecht (*pegno mobiliare non possessorio*) eingeführt. Art. 1 des Gesetzes-Dekrets bestimmt, dass im Firmenregister eingetragene Unternehmer für die Zwecke der Sicherung von (gegenwärtigen oder zukünftigen) betrieblichen Darlehen, besitzlose Pfandrechte an (gegenwärtigen oder zukünftige) Gegenständen des betrieblichen Anlagevermögens begründen können. Das besitzlosen Pfandrechts ist in Schriftform zu begründen und in ein besonderes, beim Finanzamt einzurichtendes digitales Register einzutragen. Mit dem Datum der Eintragung in dem Register kann das besitzlose Pfandrecht Dritten gegenüber eingewandt werden und erlangt mithin Insolvenzfestigkeit. Zu beachten ist allerdings, dass das besitzlose Pfandrecht seinen Sicherungszweck nicht erfüllen kann, wenn dieses an Gegenständen begründet wird, die der Schuldner seinerseits unter Eigentumsvorbehalt erworben hat. Die Details sind kompliziert und es bleibt abzuwarten, wie sich das pfandlose Besitzrecht in der praktischen Ausgestaltung bewähren wird. Schon heute dürfte jedoch feststehen, dass gerade für Lieferanten von Maschinen und sonstigem Anlagevermögen die Begründung eines besitzlosen Pfandrechts eine erwägenswerte Kreditsicherung darstellen könnte.

Schließlich sind auch die Übergabe einer Bankgarantie oder die Sicherungsabtretung von Forderungen als Sicherungsmittel in Betracht zu ziehen. Die Sicherungsübereignung von Waren ist dagegen in Italien dogmatisch noch nicht so verfestigt, dass man sie derzeit der Wirtschaftspraxis als Kreditsicherungsmittel empfehlen könnte.

3.4 Forderungseinzug gegenüber italienischen Vertragspartnern

Wenn ein italienischer Schuldner seine Verbindlichkeiten nicht erfüllt, muss der deutsche Gläubiger entscheiden, in welcher Weise und insbesondere wo er den gerichtlichen Forderungseinzug einleitet. Ausgangspunkt der Überlegungen des deutschen Gläubigers muss in diesem Zusammenhang die Verordnung 1215/2012 der Europäischen Union sein (nachfolgend: EuGVO).

Artikel 4 EuGVO bestimmt, dass Klagen grundsätzlich am allgemeinen Gerichtsstand des Beklagten anhängig zu machen sind. Von diesem Grundsatz sieht die EuGVO allerdings eine Reihe von Ausnahmen vor, die vielfach dazu führen, dass der deutsche Vertragspartner seinen Anspruch gegen den italienischen Schuldner in Deutschland gerichtlich geltend machen kann.

Praktisch von größter Wichtigkeit ist in diesem Zusammenhang Art. 7 Nr. 1 EuGVO, der den Gerichtsstand des Erfüllungsortes regelt; von besonderer Relevanz ist in diesem Kontext Art. 7 Nr. 1 b) EuGVO, der regelt, dass Ansprüche aus Kaufvertrag grundsätzlich am Ort der Lieferung der Ware und Forderungen aus Dienstvertrag am Ort der Leistungserbringung gerichtlich geltend zu machen sind.

Vertiefung: Gerichtsstand des Erfüllungsorts beim Versandkauf

Nach einer Entscheidung des EuGH aus dem Jahre 2010 hat der sich aus dem UN-Kaufrecht ergebende vertragliche Erfüllungsort keine Auswirkung auf die Bestimmung des Gerichtsstands. Bislang war insoweit die Auffassung vertreten worden, dass am Ort der Übergabe der Ware auch der eine Gerichtszuständigkeit begründende Erfüllungsort gem. Art. 5 Nr. 1 b) EuGVO (a.F.) läge, mit der Rechtsfolge, dass der deutsche Verkäufer dort Klage erheben und damit Ansprüche gegenüber dem Käufer vor heimischen Gerichten geltend machen könnte.

Der EuGH hat nunmehr entschieden, dass der Erfüllungsort autonom aus der EuGVO heraus zu bestimmen sei, ohne Rückgriff auf das UN-Kaufrecht oder sonstiges materielles Recht. In diesem Sinne ist nach Auffassung des EuGH im Falle eines Versandkaufs als Erfüllungsort der Ort anzusehen, an dem der Käufer die tatsächliche Verfügungsgewalt über die Ware erlangt. Damit besteht ein Gerichtsstand für sämtliche, sich aus dem Vertrag ergebende Ansprüche regelmäßig am Sitz des Käufers. Der deutsche Verkäufer muss daher auch im Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts entsprechende Regelungen im Vertrag bzw. in seinen AGB über den Liefer- bzw. Erfüllungsort treffen, möchte er den Käufer im Inland verklagen können.

Des Weiteren kommen deutsche Gerichtsstände gegenüber italienischen Vertragspartnern insbesondere dann in Betracht, wenn der wirksame Abschluss von Gerichtsstandsvereinbarungen dargetan werden kann.

Die vorstehenden kurzen Ausführungen belegen, wie wichtig es ist, dass bereits im Zusammenhang mit der Anbahnung der Geschäftsbeziehungen zu ausländischen Geschäftspartnern immer auch der Aspekt der möglicherweise notwendigen gerichtlichen Verfolgung vertraglicher Ansprüche im Auge behalten wird.

Die unreflektierte Übernahme im innerdeutschen Rechtsverkehr „bewährter“ Vertragsmuster und/oder allgemeiner Geschäftsbedingungen kann dazu führen, dass erhebliche prozessuale Nachteile entstehen und eine Forderung nicht oder nur nach langer Zeit und unter erheblichen Kosten tituliert werden kann.

Ein Beispiel aus der Praxis mag die Problematik veranschaulichen: Vielfach „vertrauen“ deutsche Unternehmen auch bei der Anwendung gegenüber ausländischen Rechtssubjekten auf die in ihren AGB enthaltene Gerichtsstandsvereinbarung und im Inland erprobter „Einbeziehungsmechanismen“. Meistens ist diese Hoffnung allerdings trügerisch, denn über allgemeine Geschäftsbedingungen kann im Anwendungsbereich der EuGVVO anders als im innerdeutschen Rechtsverkehr eine wirksame Gerichtsstandsvereinbarung nur unter besonderen Voraussetzungen abgeschlossen werden (die Gerichtsstandsvereinbarung im Rahmen der EuGVVO bedarf grundsätzlich der Schriftform).

3.4.1 Forderungseinzug im Falle eines deutschen Gerichtsstandes

Ist nach Maßgabe der EuGVVO ein deutscher Gerichtsstand gegeben, so kann die Forderung in Deutschland typischerweise problemlos tituliert werden, nachdem in diesem Zusammenhang in der Vergangenheit häufig virulent gewordene Zustellungsprobleme durch die EU-Verordnung 1393/2007 weitgehend entschärft worden sind.

Was die Vollstreckung der deutschen Entscheidungen in Italien anbelangt, ist zu differenzieren.

Für Verfahren, die vor dem 10.01.2015 eingeleitet worden sind, gilt:

- Auf Grundlage des deutschen Vollstreckungstitels muss in Italien nach Maßgabe der Verordnung 44/2001 (also der „alten“ EuGVVO, die durch der Verordnung 1215/2012 abgelöst worden ist) bei dem örtlich zuständigen Oberlandesgericht (*corte d'appello*) ein „Antrag auf Klauselerteilung für ein ausländisches Urteil“ gestellt werden. Für dieses Verfahren muss lediglich die übersetzte vollstreckbare Ausfertigung des deutschen Urteils vorgelegt werden. Nach Abschluss des Verfahrens, das durchschnittlich zwischen zwei und drei Monate in Anspruch nimmt, erteilt der Berufungsgerichtshof die italienische Vollstreckungsklausel. Auf Grundlage des in dieser Weise vervollständigten deutschen Zahlungstitels können Sicherungsmaßnahmen in das Vermögen des italienischen Schuldners eingeleitet werden, während auf Befriedigung gerichtete Vollstreckungsmaßnahmen erst nach Ablauf der dem Schuldner gesetzlich eingeräumten Frist für die Beschwerde gegen die Klauselerteilung möglich sind; die Beschwerdefrist beträgt einen Monat und beginnt an dem Tage, an dem Schuldner der Beschluss über die Klauselerteilung zugestellt wird.
- Einfacher stellt sich die Vollstreckung von deutschen Urteilen dar, die als „europäische Vollstreckungstitel“ im Sinne der EU-Verordnung 805/2004 vom 21.04.2004 gelten und aus denen die Vollstreckung unmittelbar (also ohne in Italien durchzuführendes Anerkennungsverfahren) erfolgen kann.

Für Verfahren, die nach dem 10.01.2015 eingeleitet worden sind, gilt:

Die in Deutschland ergangene, vollstreckbare Entscheidung ist nach Maßgabe von Art. 39 EuGVVO auch in Italien (und allen anderen EU-Mitgliedsstaaten) vollstreckbar, ohne dass es einer Vollstreckbarkeitserklärung bedarf.

Soweit die Zuständigkeit der deutschen Gerichte gegeben ist, ist je nach den Besonderheiten des einzelnen Falles zu entscheiden, welches Verfahren zum Forderungseinzug sinnvollerweise durchgeführt wird. Insoweit kommen neben dem ordentlichen Erkenntnisverfahren insbesondere die Einleitung eines sogenannten europäischen Mahnverfahrens im Sinne der Verordnung (EG) Nr. 1896/2006 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Dezember 2006 oder aber des Europäischen Verfahrens für geringfügige Forderungen gemäß Verordnung (EG) Nr. 861/2007 in Betracht.

3.4.2 Forderungseinzug am italienischen Gerichtsstand

Ist keiner der in der EuGVVO bezeichneten Ausnahmetatbestände gegeben, so muss der deutsche Gläubiger seine Forderung am allgemeinen Gerichtsstand des Schuldners in Italien geltend machen.

Gerichtsverfahren in Italien dauern bekanntlich lang: Wenngleich das Gesetz dem Gericht diverse Möglichkeiten an die Hand gibt, noch vor Abschluss des erstinstanzlichen Verfahrens zugunsten des Klägers vorläufig vollstreckbare Zahlungstitel zu errichten, vergehen in aller Regel zwei bis vier Jahre bevor das erstinstanzliche Verfahren zum Abschluss gelangt und der Kläger einen Titel in der Hand hält (aus dem er dann allerdings typischerweise ohne Sicherheitsleistung vollstrecken kann).

Die italienische Zivilprozessordnung kennt deswegen eine Reihe von summarischen Verfahren, die kürzere Verfahrensdauern aufweisen. In diesem Zusammenhang ist insbesondere das italienische Mahnverfahren zu nennen, das zulässig ist, wenn und soweit die streitgegenständlichen Forderungen urkundlich belegt sind (z.B. durch Rechnungen mit Abliefernachweisen, Schuldanerkenntnissen etc.). Nach durchschnittlich vier bis fünf Wochen erlässt das örtlich zuständige Landgericht den Mahnbescheid, den der Gläubiger sodann dem Schuldner zustellen lässt. Legt der Schuldner nicht binnen 40 Tagen nach der Zustellung des Mahnbescheides in der Form einer Klage Widerspruch ein, so wird dieser vollstreckbar und der deutsche Gläubiger kann Vollstreckungsmaßnahmen in das Vermögen seines italienischen Schuldners einleiten.

Der Vollständigkeit halber wird in diesem Zusammenhang unterstrichen, dass in Ausnahmefällen das Mahngericht die sofortige Vollstreckbarkeit des Mahnbescheides anordnen kann. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn sich die geltend gemachte Forderung auf ein Schuldanerkenntnis gründet. Daraus folgt, dass es für den deutschen Gläubiger vielfach sinnvoll sein kann, sich vom italienischen Schuldner über seine Forderung ein Anerkenntnis ausstellen zu lassen (auch in der Form einer Ratenzahlungsvereinbarung), da in dieser Weise eine kurzfristige und meist kostengünstige Titulierung gewährleistet ist.

Legt der Schuldner gegen den Mahnbescheid Widerspruch ein, so wird das Mahnverfahren übergeleitet in das streitige Verfahren, das – wie bereits ausgeführt – sehr zeitaufwendig ist.

In Italien anfallende Rechtsverfolgungskosten sind schwer prognostizierbar, da deren Höhe insbesondere davon abhängt, welche prozessualen Maßnahmen ergriffen werden müssen. Dies führt im Zusammenspiel mit der vielfach überlangen Verfahrensdauer dazu, dass Rechtsverfolgungskosten in Italien häufig höher sind als in Deutschland für vergleichbare Prozesse anfallende Kosten. Zu ergänzen ist noch, dass auch im Obsiegensfalle nicht immer alle tatsächlich angefallenen Rechtsverfolgungskosten vom Gericht als erstattungsfähig anerkannt werden, weil viele Gerichte bei komplexen Sachverhalten dazu neigen, die Kosten gegeneinander aufzuheben, auch wenn eine Partei ganz oder teilweise unterlegen ist.



Es ist deshalb wichtig, im Verhältnis zu italienischen Kunden geeignete Kreditsicherungsmaßnahmen zu ergreifen, zu denen – als atypisches Sicherungsmittel – auch die Annahme von Wechseln oder Schecks gehören kann, denen in Italien unter bestimmten Voraussetzungen Vollstreckungstitel-Qualität zukommen kann.

3.5 Sonderproblem: Insolvenz italienischer Kunden

Nachfolgend wird noch in aller Kürze auf das Sonderproblem der Insolvenz italienischer Schuldner eingegangen.

Der typischerweise vom Insolvenzverwalter über die Eröffnung des Insolvenzverfahrens informierte Gläubiger hat die Möglichkeit, seine Forderung innerhalb der vorgegebenen Fristen zur Tabelle anzumelden. Insolvenzverfahren sind in Italien ähnlich wie in Deutschland langwierig und in aller Regel entfällt auf nicht bevorrechtigte Gläubiger keine Quote (was u.a. damit zusammenhängt, dass in Italien anders als in Deutschland auch masselose Insolvenzverfahren eröffnet werden).

Die Geltendmachung von Ab- und Aussonderungsansprüchen wird vielfach dadurch erschwert, dass – wie bereits zu Ziffer 3.3.1 ausgeführt – Insolvenzverwalter einen Eigentumsvorbehalt nur dann anerkennen, wenn dieser mit sicherem Datum (*data certa*) vereinbart worden ist, woran es häufig fehlen wird.

Allerdings kennt das italienische Insolvenzrecht weitergehende Gläubiger-Vorrechte als das deutsche Insolvenzrecht. So werden z.B. Freiberufler, Handelsvertreter und Genossenschaften vorrangig aus der Insolvenzmasse befriedigt.

Das Wissen um das Bestehen von Vorrechten in der Insolvenz ist insbesondere auch dann wichtig, wenn der italienische Schuldner versucht, die Insolvenz durch ein gerichtliches Vergleichsverfahren abzuwenden und in diesem Zusammenhang seinen Gläubigern einen Abfindungsvergleich zur Abstimmung vorlegt. Nehmen privilegierte Gläubiger (z.B. Handelsvertreter) an einer solchen Abstimmung teil, so liegt hierin zugleich der Verzicht auf das Vorrecht! (Etwas anderes gilt allerdings im Falle eines Vergleichsverfahrens, in dem unterschiedliche Gläubigerklassen gebildet werden; hier können auch privilegierte Gläubiger ihr Stimmrecht ausüben, ohne dass damit ein Verzicht auf Vorrechte verbunden wäre).

Abweichend vom deutschen Insolvenzrecht sind in Italien nicht alle Unternehmer insolvenzfähig, sondern nur solche, die bestimmte im Gesetz spezifizierte Schwellenwerte erreichen. Diese Schwellenwerte sowie die wesentlichen Verfahrensmerkmale des Regelinsolvenzverfahrens sind nachstehender Übersicht zu entnehmen:

- Voraussetzungen
- nur die Zahlungsunfähigkeit begründet einen Insolvenzgrund;
 - Erreichung eines der Schwellenwerte (Aktiva in den letzten drei Geschäftsjahren 300.000,- Euro; Bruttoumsatzerlöse in den letzten drei Geschäftsjahren 200.000,- Euro; Summe der Verbindlichkeiten 500.000,- Euro);
 - es besteht keine Insolvenzantragspflicht, aber es droht Geschäftsführerhaftung, wenn trotz des Vorliegens eines Insolvenzgrundes kein Insolvenzantrag gestellt wird und den Gläubigern hierdurch ein Schaden entsteht;
 - kein "Konzerninsolvenzrecht", Abwicklung des Insolvenzverfahrens für jedes insolvente Konzernunternehmen separat;



- | | |
|--------|--|
| Ziel | <ul style="list-style-type: none"> • quotenmäßige Befriedigung der Gläubiger; |
| Ablauf | <ul style="list-style-type: none"> • Feststellung des Vorliegens der subjektiven und objektiven Voraussetzungen für die Eröffnung des Insolvenzverfahrens (Erreichen der Schwellenbeträge); • Bestellung des Insolvenzverwalters; • vorläufige Betriebsfortführung nur, wenn diese vom Gericht angeordnet wird (Voraussetzung hierfür ist, dass die Betriebsfortführung keine Verluste verursacht); • Verwertungsphase; • Schlussphase: quotale Befriedigung der Gläubiger; |
| Dauer | <ul style="list-style-type: none"> • die Dauer des Insolvenzverfahrens hängt von den jeweiligen Verhältnissen der Gesellschaft ab; • in der Regel mehr als 2 Jahre. |

Im Zuge der Reform des Insolvenzrechts hat der italienische Gesetzgeber eine Reihe von besonderen Verfahrensarten vorgesehen, die die Sanierung/Abwicklung in der Krise befindlicher Unternehmen unter Vermeidung der Regelinsolvenz erlauben sollen. Wegen der besonderen Praxisrelevanz dieser Verfahrensarten soll nachstehend ein kurzer tabellarischer Überblick gegeben werden:

	Sanierungsplan Art. 67 Abs. 3 LF	Schuldenregulierung Art. 182 bis LF	Präventives Vergleichsverfahren Art. 160 ff LF
Voraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> • Krise • Erreichung eines der Schwellenwerte 	<ul style="list-style-type: none"> • Krise • Erreichung eines der Schwellenwerte 	<ul style="list-style-type: none"> • Krise • Erreichung eines der Schwellenwerte
Charakteristika der Krise	<ul style="list-style-type: none"> • moderate und reversible Krise von kurzer Dauer; • kein Schutzschirm erforderlich 	<ul style="list-style-type: none"> • moderate und mittelfristige Liquiditätskrise; • Notwendigkeit der Schuldenrestrukturierung; • es wird ein zeitlich begrenztes Moratorium benötigt • Einigungsbereitschaft der Gläubigermehrheit; 	<ul style="list-style-type: none"> • Konsistente Liquiditätsprobleme, aber Insolvenz scheint noch abwendbar; • konsistente Reduktion der Verbindlichkeiten und Schutzschirm sind für die Zwecke der Restrukturierung erforderlich;
Initiative	Unternehmen	Unternehmen	Unternehmen

	Sanierungsplan Art. 67 Abs. 3 LF	Schuldenregulierung Art. 182 bis LF	Präventives Vergleichsverfahren Art. 160 ff LF
Charakteristika	<ul style="list-style-type: none"> • Umfassende Freiheit in der Plangestaltung 	<ul style="list-style-type: none"> • Freiheit in der Gestaltung mit den Gläubigern • Gläubiger, mit denen keine Einigung erfolgt, müssen in voller Höhe bezahlt werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Freiheit in der Plangestaltung • differenzierte und auch nur teilweise Befriedigung der bevorrechtigten Gläubiger möglich • seit Sommer 2015 muss sich im „Fortführungskonkordat“ die Quote für nicht-bevorrechtigte Gläubiger auf wenigstens 20% belaufen
Rolle der Gläubiger	<ul style="list-style-type: none"> • Typischerweise Einigung mit den Hauptgläubigern (in aller Regel: Banken) 	<ul style="list-style-type: none"> • Zustimmung von wenigstens 60% der Gläubiger 	<ul style="list-style-type: none"> • Prüfung des Plans durch das Gericht • im Anschluss: Zustimmung der Mehrheit der Klassen und der Gläubiger in jeder Klasse
Behandlung der Gläubiger	Keine Gleichbehandlung erforderlich	Keine Gleichbehandlung erforderlich <ul style="list-style-type: none"> • Gläubiger, mit denen keine Einigung erzielt wird, müssen zu 100% bezahlt werden • auf Antrag des Unternehmens: Schutzschirm während der Verhandlungen 	Keine Gleichbehandlung unterhalb der Gläubigerklassen (wohl aber innerhalb) <ul style="list-style-type: none"> • Schutzschirm ab Antragsstellung; • Altschulden dürfen nach der Antragstellung nicht mehr bezahlt werden • nach gerichtlicher Genehmigung bindet der Vergleich auch Gläubiger, die ihre Zustimmung verweigert haben.
Haftungsrisiken der Gesellschafter	keine	Antragstellung „friert“ Anfechtungsfristen ein	Antragstellung „friert“ Anfechtungsfristen ein

Unter dem Aspekt des Forderungseinzugs ist von Bedeutung, dass im Rahmen eines Sanierungsplans, einer Schuldenregulierung oder eines Vergleichsverfahrens geleistete Zahlungen selbst dann nicht der Anfechtung unterliegen (siehe hierzu im Detail nachstehend zu Ziffer 3.5), wenn es im Anschluss an das Verfahren zu einer Regelinsolvenz kommen sollte. In geeigneten Fällen (also insbesondere, wenn Forderung und Anfechtungsrisiken hoch sind), kann es sich deswegen empfehlen, in Abstimmung mit dem Schuldner eines der vorbeschriebenen Sonder-Insolvenzverfahren einzuleiten.

3.6 Insolvenzanfechtung nach italienischem Recht

Eines der Risiken, denen der Unternehmer im deutsch-italienischen Rechtsverkehr ausgesetzt ist, ist die Insolvenz des italienischen Geschäftspartners.

Weithin bekannt ist, dass die Insolvenz von Geschäftspartner häufig Forderungsausfälle zur Folge hat, weil Forderungen nicht mehr unmittelbar gegenüber dem italienischen Unternehmen geltend gemacht werden können, sondern nur noch im Rahmen des italienischen Konkursverfahrens zusammen mit den Forderungen der anderen Gläubiger berücksichtigt werden. Ähnlich wie im deutschen Recht werden alle Gläubiger gleichmäßig im Wege einer Quotenzahlung auf ihre Forderung befriedigt – vielfach tendiert die Quote bei nicht bevorrechtigten Forderungen aber gegen „Null“.

Die Insolvenz des italienischen Geschäftspartners kann aber nicht nur dazu führen, dass der Unternehmer mit seiner Forderung ausfällt. Es besteht vielmehr weitergehend die Gefahr, dass er von seinem italienischen Geschäftspartner vor der Eröffnung des Insolvenzverfahrens erlangte Zahlungen an den Insolvenzverwalter erstatten muss, auch wenn die Zahlungen tatsächlich geschuldet waren.

Angesprochen ist hier die Problematik der Insolvenzanfechtung. Um die vor der Eröffnung des Insolvenzverfahrens möglicherweise in unrechtmäßiger Weise geminderte Vermögensmasse des Schuldnerunternehmens zum Zwecke der Gläubigerbefriedigung wieder zusammenzuführen, verleiht das italienische Insolvenzrecht dem Insolvenzverwalter die Möglichkeit der Insolvenzanfechtung.

Die Insolvenzanfechtung bewirkt, dass die vom Schuldnerunternehmen innerhalb eines Zeitraumes von 6 Monaten bis zu 2 Jahren vor Insolvenzeröffnung geschlossenen Verträge oder geleisteten Zahlungen als unwirksam gelten, wenn sich das Unternehmen zu dem jeweiligen Zeitpunkt der Vornahme der Rechtshandlung bereits in der wirtschaftlichen Krise befand und daher eine Befriedigung einzelner Gläubiger nicht mehr gerechtfertigt ist.

Die Ausübung dieses Rechts führt nach eventueller gerichtlicher Bestätigung dazu, dass das von der Insolvenzschuldnerin Erhaltene an die Masse zurückzugewähren ist.

Was die Voraussetzungen für die Ausübung des Anfechtungsrechts anbetrifft, ist zwischen zwei vom Gesetzgeber vorgesehenen Alternativen zu unterscheiden:

3.6.1 Art. 67 Abs. 1 ital. Konkursordnung

Art. 67 Abs. 1 der italienischen Konkursordnung (im Folgenden KO) regelt u.a. eine Anfechtung von entgeltlichen Handlungen, welche bis zu einem Jahr vor der Insolvenz vorgenommen wurden, wenn (i) ein erhebliches Missverhältnis zwischen der erbrachten und der empfangenen Leistung besteht (konkret: die Leistung des Insolvenzschuldners hat einen „Mehrwert“ von mehr als 25%) oder (ii) die Zahlung auf eine nicht fällige Schuld oder mit atypischen Zahlungsmitteln erfolgte.

3.6.2 Art. 67 Abs. 2 ital. Konkursordnung

Nach Maßgabe von Art. 67 Abs. 2 KO kann der Konkursverwalter entgeltliche Rechtsgeschäfte anfechten, die vor nicht mehr als 6 Monaten vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens getätigt wurden, wenn er beweisen kann, dass der Begünstigte Kenntnis von der Krise hatte.

Ob insoweit der Konkursverwalter die Anfechtung mit Aussicht auf Erfolg erklären kann, hängt in erster Linie davon ab, wann erstmals die Krise der Schuldnerin für außenstehende Dritte hinreichend deutlich sichtbar wurde.

Nach ständiger höchstrichterlicher Rechtsprechung bedarf es einer tatsächlichen Kenntnis, während eine bloße Erkennbarkeit der wirtschaftlichen Krise nicht ausreicht. Die Rechtsprechung bringt dem Konkursverwalter bei seiner Beweisführung jedoch insoweit Erleichterung, als dass der Nachweis der Kenntnis auch im Wege der Vermutung erbracht werden kann.

Zu den Umständen, die eine Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens vermuten lassen, gehören das Vorliegen von Scheck- und Wechselprotesten sowie laufende Zwangsvollstreckungsverfahren (die Ausstellung vordatierter Schecks allein reicht indessen nicht aus, um eine Vermutung der Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens zu begründen); die genannten Umstände indizieren insbesondere dann das Vorliegen der gesetzlich geforderten Kenntnis, wenn die Proteste vom Anfechtungsgegner selbst erhoben wurden bzw. die Zwangsvollstreckungsmaßnahmen von diesem eingeleitet wurden.

Das Vorliegen von Zwangsvollstreckungsmaßnahmen Dritter in bewegliches Vermögen wird jedoch nicht ausreichen, um eine Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens anzunehmen, da solche Maßnahmen im Gegensatz zur Immobilienzwangsvollstreckung nicht öffentlich bekannt gemacht werden.

Ein weiteres Indiz, mit dessen Hilfe der Konkursverwalter eine Kenntnis des Begünstigten über die Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens darlegen kann, ist die Veröffentlichung von Nachrichten über wirtschaftliche Schwierigkeiten des Unternehmens in der Lokalpresse. Dieser Umstand kann jedoch nicht herangezogen werden, wenn der Anfechtungsgegner auswärts ansässig ist.

Nach der im Rahmen des Art. 67 Abs. 2 ital. KO entwickelten Rechtsprechung werden jedenfalls besondere, über die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmanns hinausgehende Anforderungen an den ausländischen Geschäftspartner betreffend die Überprüfung der Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens nicht gestellt.

Angesichts der heute zur Verfügung stehenden und in der Regel nur geringfügige Kosten verursachenden Möglichkeiten, die Kreditwürdigkeit eines Geschäftspartners zu überprüfen (siehe hierzu unter 1.1; 1.2) ist dringend zu empfehlen, sich vor Aufnahme der Geschäftsbeziehungen auch in wirtschaftlicher Hinsicht sorgfältig über den künftigen Geschäftspartner zu informieren. Auf diese Weise kann gegebenenfalls zu einem späteren Zeitpunkt der Beweis erbracht werden, dass eine wirtschaftliche Krise des Geschäftspartners von außen nicht zu erkennen war.

Ist hingegen das Geschäft bis auf die Erbringung der Gegenleistung schon ausgeführt worden, sollte bei Anhaltspunkten für eine mögliche Insolvenz des italienischen Unternehmens die Herbeiführung eines nachweislichen, positiven Wissens über die Krise möglichst vermieden werden. Hat etwa der Schuldner selbst auf Insolvenzrisiken hingewiesen (z.B. im Zusammenhang mit Verhandlungen über Ratenzahlungen oder einen Schulderlass gegen Teilzahlung), so sollte der deutsche Unternehmer darauf hinwirken, dass die Zahlung seitens eines nicht

von der Insolvenz bedrohten Dritten erfolgt, wobei insoweit sichergestellt werden muss, dass hierdurch keine Regressansprüche etc. zugunsten des Dritten gegenüber dem Schuldner zur Entstehung gelangen.

In geeigneten Fällen kann auch über die Einleitung eines der besonderen in der Insolvenzordnung vorgesehenen Verfahren nachgedacht werden, deren Zweck die Abwendung einer Regelinsolvenz ist und welche unter besonderen Voraussetzung die Möglichkeit der Anfechtung entzogener Zahlungen vorsehen (siehe hierzu vorstehend zu Ziffer: 3.4). Andernfalls wird der Konkursverwalter etwaige, vor der Verfahrenseröffnung seitens des italienischen Unternehmens geleistete Zahlungen erfolgreich anfechten können, wenn nicht einer der Ausnahmetatbestände im Sinne von Art. 67 Abs. 3 KO einschlägig ist, insbesondere dargetan werden kann, dass es sich bei der Zahlung um ein sog. „Bargeschäft“ im Sinne des Art. 67 Abs. 3 Buchstabe a) KO handelte.

3.6.3 Ausblick auf die Reform des italienischen Insolvenzrechts

Im Rahmen der Kabinettsitzung vom 10. Februar 2016 hat die italienische Regierung den von der sog. Kommission Rordorf vorgelegten Referentenentwurf zur Reform des Insolvenzrechts verabschiedet.

Das Reformvorhaben verfolgt ehrgeizige Ziele. Nach dem Stückwerk der Gesetzesänderungen der letzten Jahrzehnte soll nun eine umfassende Neugestaltung des Insolvenzrechts erfolgen. In diesem Zusammenhang sollen die einzelnen Insolvenzverfahren grundlegend umgestaltet und die außerordentliche Verwaltung sog. „großer Unternehmen“ geregelt werden; zuletzt soll die Überschuldung von Verbrauchern und anderer nicht insolvenzfähiger Rechtssubjekte einer gesetzlichen Regelung zugeführt werden.

Die erste Neuigkeit betrifft die Terminologie. In dem Referentenentwurf findet sich das Wort „Konkurs“ (*fallimento*) nicht mehr, sondern wird durch synonyme Begriffe wie „Insolvenz“ oder „gerichtliche Liquidation“ ersetzt. In dieser Weise will man der Stigmatisierung der von der Insolvenz betroffenen Unternehmer vorbeugen und soll dem Umstand Rechnung getragen werden, dass das neue Insolvenzrecht sich als Werkzeug zum Überwinden von Unternehmenskrisen versteht. Hintergrund der neuen Begrifflichkeit ist, dass das italienische Wort „*fallimento*“ wörtlich übersetzt „Scheitern“ bedeutet, also nicht geeignet ist, den vom neuen Insolvenzrecht verfolgten, zukunftsgerichteten Zielen Rechnung zu tragen.

Die wesentlichen Inhalte der Reform können wie folgt zusammengefasst werden:

- Einführung der Definition des Begriffs der „Unternehmenskrise“, welche sich durch die Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Insolvenz auszeichnet und damit neben die in dem aktuellen Insolvenzgesetz bereits enthaltenen Definition der „Insolvenz“ tritt;
- Einführung eines einheitlichen gerichtlichen Verfahrens, das auf die Feststellung der „Unternehmenskrise“ oder „Insolvenz“ des Schuldners abzielt;
- Einführung besonderer Verfahren, die mittels der zeitnahen Analyse der Gründe der wirtschaftlichen und finanziellen Schiefelage des Unternehmens die frühzeitige Feststellung der Krise sowie deren Überwindung durch die Förderung von Verhandlungen mit den Gläubigern ermöglichen sollen. Als Anreiz für die Inanspruchnahme des Verfahrens wird dem Unternehmer Vertraulichkeit zugesichert; außerdem wird die Abwicklung nicht dem Insolvenzgericht, sondern eigens eingerichteten Organisationen übertragen, um so dem Eindruck vorzubeugen, bei dem Verfahren handele es sich um das „Vorzimmer der Insolvenz“. Zuletzt wird für die Zwecke einer Früherkennung der Krise institutionellen Gläubigern die Pflicht auferlegt, dem Unternehmer etwaige Indizien für eine drohende Zahlungsunfähigkeit anzuzeigen.

- Erstreckung der Rechtsfolgen eines Schuldenbereinigungsabkommens im Sinne von Art. 182bis des Insolvenzgesetzes auch auf solche Gläubiger, die nicht Partei der Vereinbarung sind, wenn die Gläubiger, die sich für die Schuldenbereinigung ausgesprochen haben, wenigstens 75% der Gesamtforderungen halten;
- das präventive Vergleichsverfahren wird auf die Fälle der Unternehmensfortführung beschränkt, weil nur die Gewährleistung des Fortbestands des Unternehmens die Zubilligung der besonderen mit dem Vergleich verbundenen Rechtsvorteile zu rechtfertigen vermag. Das sog. „Abwicklungskonkordat“ ohne Unternehmensfortführung soll allenfalls dann noch in Betracht kommen, wenn Dritte dem Verfahren finanzielle Mittel zusteuern, welche – bezogen auf die Situation in einer Regelinsolvenz – eine „spürbare Besserstellung“ der Gläubiger erlauben.
- Konzerninsolvenz: Es sind Bestimmungen vorgesehen, welche die Durchführung eines einheitlichen Insolvenzverfahrens für eine Mehrzahl von unterschiedlichen Konzerngesellschaften erlauben sollen; hierzu werden besondere Regelungen für die Zwecke der Bestimmung der örtlichen Zuständigkeit sowie gegenseitige Informationspflichten der jeweilige Organe im Falle der Anhängigkeit von Verfahren bei einer Mehrzahl von Gerichtsbehörden implementiert. Des Weiteren wird die Möglichkeit vorgesehen, einen einheitlichen Antrag gerichtet auf gerichtliche Bestätigung eines Schuldenbereinigungsabkommens betreffend aller Konzernverbindlichkeiten bzw. eines alle Konzerngesellschaften betreffenden präventiven Vergleichsverfahrens zu stellen, wobei entweder ein einheitlicher oder aber eine Mehrzahl von Plänen erstellt werden kann. In jedem Falle ist auch im Rahmen der Konzerninsolvenz die Autonomie der Aktiva und Passiva der einzelnen Konzernunternehmen zu wahren, so dass es insoweit nicht zu Vermischungen kommen darf.

Das Insolvenzstrafrecht ist nicht Gegenstand des Reformgesetzes.

3.6.4 Europäische Insolvenzverordnung

Schließlich sei noch EU-Verordnung Nr. 1346/2000 vom 29.05.2000 hingewiesen, mit der Regelungen für grenzüberschreitende Insolvenzverfahren geschaffen worden sind.

Grundsätzlich findet nach dieser Verordnung auf die Frage der Anfechtbarkeit einer Rechtsbehandlung der Gemeinschuldnerin das Recht des Staates Anwendung, in dem das Verfahren eröffnet wurde. Gemäß Art. 13 der Verordnung kann sich der ausländische Vertragspartner des Schuldnerunternehmens jedoch einer Anfechtung nach italienischem Konkursrecht entziehen, wenn er darlegt, dass für die angefochtene Verfügung das Recht eines anderen Mitgliedstaates maßgeblich ist, nach dem ein Anfechtungsrecht des Konkursverwalters aus keinem Gesichtspunkt in Betracht kommt.

Eine entsprechende Bestimmung findet sich in Art. 16 der EU-Verordnung Nr. 848/2015, die die EU-Verordnung Nr. 1346/2000 mit Wirkung ab dem 26.6.2017 ablösen wird.

3.7 Export von Dienstleistungen und deren umsatzsteuerliche Behandlung

Während der Export von Deutschland nach Italien früher in erster Linie den Handel mit Waren und Investitionsgütern betraf, drängen nun zunehmend auch die deutschen Dienstleistungsunternehmen auf den italienischen Markt.

Die Internationalisierung eines Dienstleistungsunternehmens kann mit unterschiedlicher Intensität erfolgen. Häufig steht am Anfang die Beauftragung durch ausländische Kunden oder eine Ausweitung der Servicetätigkeit für inländische Kunden über die Grenzen des Sitzlandes



hinweg. Hierunter fallen zum Beispiel die grenzüberschreitende Erbringung von Transportleistungen, die rechtliche oder steuerliche Beratung, die technische Beratung oder Projektplanung oder die Vermakelung italienischer Immobilien durch eine in Deutschland ansässige Makleragentur.

Zeigt sich, dass die Tätigkeit jenseits der Landesgrenzen zunimmt, ergibt sich in solchen Fällen nach einiger Zeit der Wunsch nach einer festen Einrichtung oder angestellten Mitarbeitern im anderen Land.

In anderen Berufen steht die Eröffnung einer festen Einrichtung hingegen bereits am Anfang des Internationalisierungsprozesses (Beispiel: Eröffnung eines Friseurgeschäfts oder einer Arztpraxis in Italien).

Trotz des gemeinsamen Binnenmarktes, der auch Dienstleistern die Freiheit garantiert, ihre Leistungen über die Grenzen des Sitzstaates hinweg erbringen zu können, existieren für verschiedene Branchen noch Zugangshindernisse. Dies resultiert daraus, dass die Voraussetzungen für die zulässige Ausübung bestimmter Berufe in den einzelnen Mitgliedsstaaten sehr unterschiedlich geregelt sind. Eine Harmonisierung dieser Regeln findet nur allmählich statt.

Italien knüpft beispielsweise die Erlaubnis zur Ausübung der Maklertätigkeit an die Eintragung in ein Berufsregister. Voraussetzung für die Eintragung ist, dass der Antragsteller über einen bestimmten Schul- und Hochschulabschluss verfügt oder eine besondere Zulassungsprüfung abgelegt hat. Außerdem ist eine zweijährige nachgewiesene Berufstätigkeit in einem Maklerunternehmen erforderlich. Inzwischen ist geklärt, dass ausländische Antragsteller mit nachgewiesener Berufserfahrung in ihrem Heimatland ebenfalls zugelassen werden müssen.

Umgekehrt müssen italienische Handwerker, die in Deutschland tätig werden wollen, bislang noch eine Eintragung in die deutsche Handwerksrolle beantragen. Dies ist wegen der abweichenden Organisation des italienischen Handwerks (es gibt keine der deutschen Gesellen- und Meisterprüfung vergleichbaren Abschlüsse) oft mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden.

Als Grundsatz gilt, dass die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen vom Sitzland des Unternehmens aus ohne besondere Auflagen möglich ist. Sobald der Unternehmer hingegen im anderen Land eine feste Betriebseinrichtung unterhält, unterliegt er den im Aufnahmestaat geltenden Regeln.

Hier sind in Italien insbesondere in den nachfolgenden Bereichen besondere Auflagen zu berücksichtigen:

- Architektenleistungen
- Maklertätigkeit
- beratende Berufe (Anwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer)
- sämtliche Heilberufe
- Transportbranche
- Bauleistungen in den Bereichen Elektroanlagen, Heizung, Klimatechnik und Wasser

Schwierigkeiten bereitet häufig die umsatzsteuerliche Behandlung von grenzüberschreitend erbrachten Dienstleistungen. Innergemeinschaftliche Dienstleistungen unterliegen als sogenannte „sonstige Leistungen“ eigenen Regeln.



Die Frage, ob der deutsche Dienstleister seinem italienischen Auftraggeber deutsche Umsatzsteuer in Rechnung stellen muss, hängt zum einen davon ab, ob der Auftraggeber ein vorsteuerabzugsberechtigter Unternehmer ist oder nicht. Ist dies nicht der Fall, unterliegt die Leistung der deutschen Umsatzsteuer.

Handelt es sich hingegen um einen Unternehmer, der die Leistung im Rahmen seiner unternehmerischen Tätigkeit in Anspruch nimmt, kommt es darauf an, wo umsatzsteuerlich der Leistungsort liegt.

Dabei sind drei Fallgruppen zu unterscheiden:

- Leistungen im Zusammenhang mit einem Grundstück (Bsp. Vermietung, Architekten- oder sonstige Planungs- oder Aufsichtsleistungen): Leistungsort ist der **Ort des Grundstücks**, d.h. bei einem in Italien belegenen Grundstück ist ohne deutsche Umsatzsteuer abzurechnen.
- Dienstleistungen, die im Zusammenhang mit Warenbewegungen stehen (Bsp. Vermittlungsleistungen eines Handelsvertreters, Speditionsleistungen, Bearbeitung von beweglichen Gegenständen, die anschließend an den ausländischen Auftraggeber geliefert werden): Leistungsort ist der **Sitz des Auftraggebers**, d.h. Rechnung ohne Ausweis deutscher Umsatzsteuer; der Auftraggeber unterwirft den Rechnungsbetrag in seinem Sitzland der Umsatzsteuer bei gleichzeitigem Vorsteuerabzug.
- Dienstleistungen, die an den Tätigkeitsort gebunden sind (Vortragstätigkeit, künstlerische und sportliche Tätigkeiten, Reparatur- und Wartungsleistungen an in Deutschland befindlichen Gegenständen): Leistungsort ist der **Sitz des Dienstleisters**, d.h. die Leistung ist in Deutschland umsatzsteuerpflichtig.

Eine Ausnahme von der zuletzt genannten Fallgruppe gilt u.a. für folgende Arten der Leistungen: Einräumung von Nutzungsrechten an Patenten, Urheberrechten und Marken, Leistungen im Bereich Werbung und Öffentlichkeitsarbeit, Tätigkeiten von Anwälten, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Sachverständigen, Ingenieuren, Dolmetschern und Übersetzern, die Vermietung beweglicher körperlicher Gegenstände mit Ausnahme der von Beförderungsmitteln. In diesen Fällen gilt als Ort der Leistung der **Sitz des Auftraggebers**.

IV. Vertrieb über Handelsvertreter

Handelsvertreter sind im deutsch-italienischen Wirtschaftsverkehr die wichtigsten Vertriebsmittler. Dies gilt vor allem für den Vertrieb italienischer Produkte in Deutschland, ist aber auch für deutsche Exporteure bedeutend.

1. Anwendbares Recht

Besteht zwischen einem deutschen Exporteur und einem in Italien ansässigen Handelsvertreter kein schriftlicher Vertrag, in dem ausdrücklich oder zumindest konkludent (etwa durch Inbezugnahme von Vorschriften aus dem deutschen HGB) auf das deutsche Recht verwiesen wird, findet auf einen solchen Vertrag nach Maßgabe der EU-Verordnung Nr. 593/2008 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (Rom I) das italienische Handelsvertreterrecht Anwendung. Obwohl dieses letztlich wie auch das deutsche Recht auf die Handelsvertreterrichtlinie der EU aus dem Jahre 1986 zurückgeht, unterscheidet sich das italienische Handelsvertreterrecht doch erheblich vom deutschen. Dringend abzuraten ist in jedem Fall von Klauseln, die als Rechtsgrundlage "das europäische Handelsvertreterrecht" in Bezug nehmen.

Im Grundsatz wird der Handelsvertreter in Italien deutlich mehr einem (grundsätzlich zu schützenden) Arbeitnehmer angenähert. Dies gilt nur dann nicht bzw. nur in eingeschränktem Maße, wenn der Handelsvertreter als (Personen- oder Kapital-)Gesellschaft auftritt.

2. *Codice Civile* und Wirtschaftskollektivverträge

Geregelt ist das italienische Handelsvertreterrecht nicht nur im *codice civile* (Art. 1742 bis Art. 1753 C.C.), der zur Umsetzung der genannten Richtlinie mehrfach geändert wurde, ohne dass die Richtlinie in vollem Umfang umgesetzt worden wäre. Zur Anwendung kommen daneben im Zweifel auch die sog. *Accordi Economici Collettivi* (AEC). Dabei handelt es sich um Tarifverträgen vergleichbare Vereinbarungen der beteiligten Wirtschaftsverbände.

3. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Das italienische Zivilgesetzbuch enthält in Art. 1751 eine Bestimmung, die im Detail regelt, in welchen Fällen der Handelsvertreter bei Vertragsbeendigung einen Ausgleichsanspruch geltend machen kann. Die Bestimmung ähnelt inhaltlich und strukturell § 89b HGB und ist für deutsche Unternehmer in aller Regel nicht überraschend.

Anders verhält es sich typischerweise mit den Ausgleichsbestimmungen, die in den vorstehend angesprochenen Wirtschaftskollektivverträgen enthalten sind: Auf Grund der AEC, die zuletzt 2014 geändert wurden, steht einem in Italien ansässigen Handelsvertreter im Falle der Vertragsbeendigung eine Abfindung (*indennità di fine rapporto*) zu, die sich in drei unterschiedliche Komponenten aufteilt:

- bei der Handelsvertreterkasse ENASARCO vom Unternehmer und Handelsvertreter während der Vertragslaufzeit auf das Vertragsende einbezahlte Beiträge („*Indennità di risoluzione del rapporto – FIRR*“)
- die sog. Zusatzabfindung („*Indennità suppletiva di clientela – ISC*“),
- die sog. meritokratische Abfindung („*Indennità meritocratica*“).

Die ersten beiden Komponenten sind unabhängig von der Vermittlung neuer Kunden ausschließlich auf Grundlage der vom Handelsvertreter verdienten Provisionen zu



bezahlen. Lediglich die sog. "meritokratische Abfindung" erinnert an den Handelsvertreterausgleichsanspruch im Sinne von § 89b HGB. Diese beruht auf komplexen Berechnungen und kommt nur dann zur Auszahlung, wenn die Summe vom "FIRR" und „ISC“ geringer ist; in diesem Fall ersetzt die "meritokratische Abfindung" die ersten beiden Abfindungskomponenten.

Ebenso wie im deutschen Recht kann der Abfindungsanspruch eine auf dem Durchschnitt der letzten fünf Vertragsjahre berechnete Jahresprovision nicht übersteigen.

Die FIRR-Komponente des Ausgleichsanspruchs gerät in Wegfall, wenn der Handelsvertreter sich schwerwiegendste Vertragsverletzungen zu Schulden kommen lässt, zum Beispiel, indem er Gelder veruntreut oder Wettbewerbsverstöße begeht. Die ISC-Komponente ist hingegen nicht geschuldet, wenn der Vertrag aus einem anderen vom Handelsvertreter zu vertretenden Grunde endet.

Die vorstehenden Ausführungen belegen, dass die AEC sowohl in einem gewissen Konflikt zu den Vorgaben der EU-Handelsvertreterrichtlinie aus dem Jahre 1986 und zum *codice civile* stehen. Denn insbesondere in Fällen der Beendigung eines kurzen, jedoch für den Exporteur besonders erfolgreichen Handelsvertreterverhältnisses, aus dem dieser auch künftig noch erhebliche Vorteile ziehen kann (etwa weil viele Neukunden zugeführt wurden), kann die Anwendung der AEC für den deutschen Exporteur wirtschaftlich überaus günstig sein. Umgekehrt versuchen italienische Hersteller im Verhältnis zu deutschen Handelsvertretern meist die Anwendung der AEC durchzusetzen, es sei denn, es ist sicher, dass der Handelsvertreter die Voraussetzungen eines Ausgleichsanspruches, insbesondere also die Schaffung eines (Neu-)Kundenstammes bzw. die erhebliche Umsatzsteigerung mit Altkunden nicht nachweisen kann. In letztgenannten Konstellationen ist es nämlich für die Hersteller meist günstiger, sich auf die Vorgaben der EU-Richtlinie zu berufen.

Der italienische Kassationsgerichtshof hat dem EuGH deswegen die Frage zur Entscheidung vorgelegt, in welchen Fällen der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters nach Maßgabe des Gesetzes (Art. 1751 *codice civile*) zu berechnen ist und in welchen Fällen hingegen die AEC anzuwenden sind. Der EuGH hat in einer Entscheidung aus dem Jahre 2006 entschieden, dass die AEC die gesetzliche Regelung nur dann ersetzen können, wenn diese immer und in allen Fällen für den Handelsvertreter zu günstigeren Ergebnissen gelangen als die gesetzliche Regelung. Wenngleich dies nicht der Fall ist und damit nach Maßgabe der Rechtsprechung des EuGH von der Nichtigkeit der AEC wegen des Verstoßes gegen höherrangiges Recht auszugehen wäre, geht die italienische Rechtsprechung de facto davon aus, dass die AEC eine Art Mindestabfindung bestimmen und immer dann Anwendung finden, wenn diese (nicht allgemein und immer, sondern) im konkreten Falle zu einer Besserstellung des Handelsvertreters führen. Es liegt nach alledem auf der Hand, dass die Ausgleichsproblematik mit Risiken für den deutschen Unternehmer verbunden ist, denen dieser am besten in der Weise vorbeugen kann, dass er die Anwendung des deutschen Rechts und einen deutschen Gerichtsstand (bzw. eine Schiedsgerichtsklausel) durchsetzt.

4. Sonderproblem: Pflichtbeiträge zum ENASARCO

In Italien sind Handelsvertreter bei einer besonderen Handelsvertreterkasse mit der Bezeichnung ENASARCO sozialversichert. Handelsvertreter und Unternehmer entrichten an das ENASARCO Pflichtbeiträge, deren Höhe sich auf Grundlage der vom Handelsvertreter verdienten Provisionen berechnet.

Fraglich und streitig ist, ob auch der nicht in Italien ansässige Unternehmer zur Zahlung von Pflichtbeiträgen an den ENASARCO verpflichtet ist. ENASARCO geht vom Bestehen einer

entsprechenden Beitragsverpflichtung aus und beruft sich insoweit auf eine aus dem Jahre 2013 datierende Stellungnahme des italienischen Ministeriums. Es bestehen allerdings erhebliche Zweifel daran, dass die vom Ministerium vertretene Rechtsauffassung zutreffend ist, weil diese gegen nationale Rechtsvorschriften aus dem Jahre 1973 verstößt. In der Praxis sind keine Fälle bekannt, in denen ausländische Unternehmer, die in Italien weder über einen Sitz noch über eine Niederlassung verfügen, zur Zahlung von Pflichtbeiträgen an den ENERSARCO herbeigezogen worden wären.

5. Exklusivvereinbarungen

Wird mit einem in Italien ansässigen Handelsvertreter ein dem italienischen Recht unterstehender Vertrag geschlossen (entweder durch eine ausdrückliche oder stillschweigende Rechtswahlklausel zugunsten des italienischen Rechts oder auf Grundlage der Bestimmungen der EU-Verordnung Nr. 593/2008) und wird dem Handelsvertreter in diesem Zusammenhang ein besonderes Vertragsgebiet zugewiesen, so bedeutet dies grundsätzlich, dass dem Handelsvertreter das Alleinvertriebsrecht hinsichtlich der im Vertrag genannten Produkte des Herstellers im Vertragsgebiet zusteht. Dies hängt damit zusammen, dass das italienische Recht (anders als das deutsche Recht) davon ausgeht, dass die Alleinstellung des Handelsvertreters für dessen Stellung vertragscharakteristisch ist (unbeschadet des Umstands, dass die Exklusivität ausdrücklich oder stillschweigend abbedungen werden kann).

Es sollte daher beim Abschluss eines Handelsvertretervertrages auch genau geregelt werden, welches Gebiet dem Handelsvertreter zugewiesen wird und ob dem Handelsvertreter ein Gebietsschutz zustehen soll.

6. Abschlussvollmacht

Grundsätzlich vermittelt ein Handelsvertreter auch nach italienischem Recht lediglich Aufträge, die der Hersteller annehmen kann, aber nicht muss. Dem Handelsvertreter steht also auch aus italienischer Sicht grundsätzlich nicht das Recht zu, für den deutschen Exporteur bindende Verträge abzuschließen. Etwas anderes kann sich dann ergeben, wenn der deutsche Exporteur den potentiellen Kunden gegenüber den Eindruck erweckt, dass der Handelsvertreter direkt zum Abschluss der Verträge (und nicht nur zur Entgegennahme von Aufträgen) berechtigt ist.

7. Voraussetzungen des Provisionsanspruchs

Historisch ging man in Italien lange davon aus, dass der Provisionsanspruch des Handelsvertreters erst mit (vollständiger) Bezahlung seitens des Kunden zur Entstehung gelange. Die Zahlung der Provision wurde an das *„buon fine“* des vermittelten Geschäftes geknüpft. Im Zuge der Anpassung des italienischen Rechts an die Vorgaben der EU-Richtlinie aus dem Jahre 1986 wurde dies jedoch geändert, so dass auch nach italienischem Recht der Handelsvertreter Anspruch auf Provision hat, sobald der Unternehmer das vermittelte Geschäft ausgeführt hat bzw. ab dem Zeitpunkt, ab dem er dieses entsprechend den vertraglichen Vereinbarungen hätte ausführen müssen.

Diese eigentlich klare gesetzliche Verpflichtung bedeutet jedoch nicht, dass in der Praxis die Handhabung auch so wäre. Oft wird zumindest die Fälligkeit von Provisionszahlungen (manchmal sogar die Entstehung des Provisionsanspruchs) an die (vollständige) Zahlung des Kaufpreises durch den vermittelten Kunden geknüpft. Informierte Handelsvertreter können sich gegen ein solches Ansinnen jedoch meist erfolgreich wenden.



Ebenfalls praktisch häufig ist auch die Nichtzahlung von Provisionen auf Beträge, welche der italienische Unternehmer nicht vereinnahmt, weil er dem vermittelten Kunden mangelhafte Ware geliefert hat oder sich sonst vertragswidrig verhielt, etwa verspätet lieferte. Aus rechtlicher Sicht ist diese verbreitete Praxis gesetzeswidrig. Provisionen sind auch auf Vergütungen geschuldet, welche der Käufer nicht zahlt, weil die gelieferte Ware beispielsweise mangelhaft war. Vom Hersteller wegen mangelhafter Lieferungen zugunsten des Käufers ausgestellte Gutschriften dürfen nicht zu einer Provisionskürzung führen.

8. Delkredere-Haftung des Handelsvertreters

Ebenfalls historisch bedingt sind Klauseln, welche auch heute noch in Verträgen mit italienischen Herstellern mitunter zu finden sind und die dem Handelsvertreter eine pauschale Delkredere-Haftung (meist 15% des Ausfallbetrages) aufbürden. Diese Klauseln sind allerdings nur wirksam, wenn die Delkredere-Haftung den Handelsvertreter nur in besonderen, einzelnen oder nach Art des Geschäfts zu bezeichnenden Fällen auferlegt wird und dem Handelsvertreter für die Übernahme des Inkassorisikos eine besondere Provision bezahlt wird.

9. Klagen vor dem Arbeitsgericht

Eine weitere, wichtige Besonderheit des italienischen Handelsvertreterrechts ist prozessualer Natur. Ein als Einzelunternehmer tätiger Handelsvertreter kann bzw. muss seine Ansprüche, etwa auf Zahlung von Provision oder von Abfindung bei Beendigung des Vertrages vor den Arbeitsgerichten geltend machen. Hier wirkt sich der eingangs angesprochene, historisch gewachsene Schutzgedanke vielleicht am deutlichsten aus.

Die Verfahren vor diesen Gerichten sind nicht nur etwas schneller; tendenziell spielt dort der Schutz des Handelsvertreters auch eine größere Rolle.

Grundsätzlich können in Italien ansässige Handelsvertreter (Einzelunternehmen wie Gesellschaften) ihre Ansprüche gegen deutsche Exporteure (auch) vor italienischen Gerichten wirksam durchsetzen, was im Einzelfall für den Handelsvertreter durchaus von Vorteil sein kann, insbesondere dann, wenn auf das Vertragsverhältnis sachlich italienisches Recht anzuwenden ist. Aus der Sicht des deutschen Exporteurs sollte daher an die Aufnahme einer Gerichtsstandsklausel (zugunsten deutscher Gerichte) oder an die Aufnahme einer Schiedsklausel (etwa durch Verweis auf die Schiedsordnung der Deutsch-Italienischen Handelskammer, Via Gustavo Fara 26, 20124 Mailand) gedacht werden.

V. Vertrieb über Vertragshändler

Während der italienische Handelsvertreter für den deutschen Exporteur nur Aufträge vermittelt, kauft ein italienischer Vertrags- oder Vertriebshändler (oft auch als Importeur oder gar als Generalimporteur bezeichnet) vom Exporteur im eigenen Namen und auf eigene Rechnung, um die Waren dann seinerseits in eigenem Namen und auf eigene Rechnung weiter zu verkaufen. Vom schlichten Käufer/Kunden unterscheidet sich der Vertragshändler dadurch, dass dieser gegenüber dem Exporteur meist aufgrund eines Rahmenvertrages verpflichtet ist, den ihm anvertrauten Markt in besonderem Umfang zu bearbeiten, insbesondere den Marktanteil für die Produkte des Exporteurs zu steigern.

Diese Form des Warenvertriebs ist weder in Deutschland noch in Italien gesetzlich geregelt. Gewisse Vorgaben finden sich allerdings im Kartellrecht der Europäischen Union.

Lediglich die einzelnen, zwischen Exporteur und Vertragshändler aufgrund des Rahmenvertrages abzuschließenden Kaufverträge sind in weitem Maße (unter Beibehaltung der Vertragsfreiheit von Verkäufer und Käufer) gesetzlich durch das UN-Kaufrecht geregelt, das auch im Verhältnis Deutschland-Italien gilt (vorbehaltlich einer anderweitigen Rechtswahl der Vertragsparteien).

Während jedoch in Deutschland insbesondere die Rechtsprechung zumindest einen gewissen Rahmen abgesteckt hat, innerhalb dessen die vertraglichen Vereinbarungen sich zu halten haben, bewegt man sich im italienischen Rechtsraum insoweit weitgehend auf unsicherem Boden.

Dies gilt insbesondere für die Frage einer eventuellen Abfindung, die dem Vertragshändler bei Beendigung der Vertragsbeziehung ggf. zusteht.

Nach deutschem Recht hat der Vertragshändler dann Anspruch auf einen Ausgleich, wenn er gleich einem Handelsvertreter in die Vertriebsstruktur des Herstellers eingebunden und vertraglich verpflichtet ist, dem Hersteller die Kundendaten so zur Verfügung zu stellen, dass dieser nach Ausscheiden des Vertragshändlers unmittelbar in der Lage ist, mit den Kunden in Kontakt zu treten. Das deutsche Recht findet Anwendung, soweit ein Vertragshändlervertrag vorliegt, in dem sich die Parteien entweder über die Anwendbarkeit des deutschen Rechts geeinigt haben oder der Vertragshändler in Deutschland ansässig ist.

Nach italienischem Recht, das nach Maßgabe der EU-Verordnung Nummer 593/2008 dann anzuwenden ist, wenn sich die Parteien hierauf geeinigt haben oder aber keine Rechtswahl vorliegt und der Vertragshändler in Italien ansässig ist, ist ein solcher Anspruch nicht gegeben. Aus diesem Grund rechnen italienische Importeure kaum mit einem solchen Anspruch.

Die italienische Rechtsprechung hat sich wiederholt gegen die Zubilligung eines solchen Anspruchs ausgesprochen (eine Ausnahme bilden sehr spezielle Fallgestaltungen, welche insbesondere den KFZ-Vertrieb betreffen).

Für die Praxis im deutsch-italienischen Wirtschaftsverkehr bedeutet dies:

Deutsche Exporteure, die ihre Waren in Italien unter Einschaltung italienischer Vertragshändler vertreiben, können sich vertraglich unbesorgt zusichern lassen, dass der italienische Vertragshändler die Kundendaten zur Verfügung zu stellen hat, ohne dass sie riskieren, im Falle der Beendigung der Geschäftsbeziehung einen Ausgleich zahlen zu müssen. Es muss nur sichergestellt sein, dass auf das Vertragsverhältnis italienisches Recht anzuwenden

ist. Andererseits sollten italienische Importeure deutscher Waren darauf achten, dass auf das Vertragsverhältnis deutsches Recht zur Anwendung kommt. Dies ist nur infolge einer ausdrücklichen Rechtswahlklausel möglich.

Entsprechende Klauseln sollten dann noch mit Gerichtsstandsklauseln im Vertrag koordiniert werden.

VI. Gründung und Führung einer eigenen Niederlassung in Italien

1. Formen direkter Marktpräsenz

Für die direkte Marktpräsenz eines deutschen Unternehmens in Italien stehen die folgenden Gestaltungsformen zur Auswahl:

- Konsignationslager
- *Showroom*
- Repräsentanzbüro
- unselbständige Niederlassung
- Tochtergesellschaft

Die Einrichtung eines Konsignationslagers dient in erster Linie der raschen Bedienung der italienischen Kunden. Der in Deutschland oder beim italienischen Handelsvertreter bestellende Kunde wird durch Auslieferung von Ware aus dem italienischen Lager bedient. Die Organisation und Abwicklung der Lagertätigkeit wird meistens einem Spediteur oder sonstigen Dienstleister übertragen. Erforderlich ist lediglich eine Registrierung des deutschen Unternehmens in Italien zu Zwecken der Umsatzsteuer. Die Lieferung der Waren aus dem Lager an die italienischen Kunden unterliegt nämlich der italienischen Umsatzsteuer, d.h. in der Verkaufsrechnung muss der entsprechende Steuerbetrag (der Regelsteuersatz beträgt zur Zeit 22 %) ausgewiesen werden.

Bis Mitte 2002 konnte diese umsatzsteuerliche Registrierung nur durch die Benennung eines in Italien ansässigen Fiskalvertreters erfolgen. Seit September 2002 kann sich ein deutsches Unternehmen hingegen direkt registrieren lassen. Wegen der Verpflichtung, Rechnungsstellung und Steuererklärungen nach den italienischen Vorschriften (und in italienischer Sprache) vorzunehmen, ist die Einschaltung eines italienischen Steuerberaters trotzdem dringend zu empfehlen, denn auch rein formale Fehler und Fristüberschreitungen kosten in Italien meistens viel Geld.

Ein *Showroom* ist hingegen eine Einrichtung, die ausschließlich Ausstellungszwecken dient, in der aber keine Verkaufstätigkeit stattfindet. Eine steuerliche Registrierung ist nicht erforderlich. Die Umsatzsteuer aus den im Rahmen der Unterhaltung des Showrooms in Anspruch genommenen Leistungen (wie Miete der Räume, Einrichtungsgegenstände, Bewachung und Reinigung) kann im Wege des besonderen Vergütungsverfahrens für nicht-ansässige Unternehmer erstattet werden. Die entsprechenden Anträge sollten jedoch besonders begründet werden, da die Gefahr besteht, dass das für die Vergütung zuständige italienische Amt vom Vorliegen einer Betriebstätte ausgeht.

Die Einrichtung eines Repräsentanzbüros kommt hingegen in Betracht, wenn die Beschäftigung eigener, festangestellter Mitarbeiter geplant ist. Wegen der arbeitsrechtlichen Aspekte verweisen wir auf Kapitel IX. Ein Repräsentanzbüro wird zwar in das Handelsregister eingetragen und bei den italienischen Finanzbehörden registriert; die Registrierung dient aber nur der Abführung von Lohnsteuer und Sozialabgaben der angestellten Mitarbeiter. Es erfolgt keine Erfassung als einkommenssteuerpflichtiges Unternehmen, da das Repräsentanzbüro keine Tätigkeit mit Gewinnerzielungsabsicht ausüben darf. Zu den Tätigkeiten, die ein Repräsentanzbüro ausüben darf, gehören die Marktbeobachtung, die Erbringung von Kundenservice, die allgemeine Werbung für das Unternehmen und seine Produkte sowie der Einkauf von Waren für das Unternehmen. Nicht zulässig ist hingegen eine Vertriebstätigkeit oder die Vermittlung von Verkaufsgeschäften für das Unternehmen in Deutschland.



Soll unter Einsatz eigener Mitarbeiter und einer festen Betriebseinrichtung in Italien eine Vertriebs- oder Verkaufsvermittlungstätigkeit ausgeübt werden, so stehen als Gestaltungsformen nur die unselbständige Zweigniederlassung oder die Tochtergesellschaft zur Auswahl.

Beiden Formen ist gemeinsam, dass sie steuerlich als eigenständige Einrichtungen behandelt werden. Der durch sie erwirtschaftete Gewinn unterliegt der Besteuerung in Italien.

Zivilrechtlich ist die Zweigniederlassung hingegen unselbständig. Sie hat keine eigene Rechtspersönlichkeit, sondern ist Bestandteil der deutschen Gesellschaft. Sie firmiert unter demselben Namen wie diese und führt lediglich den Zusatz „*succursale per l'Italia*“. Auch haftungsrechtlich bildet die Zweigniederlassung eine Einheit mit der in Deutschland ansässigen Gesellschaft. Letztere haftet unmittelbar für alle in Italien entstehenden Verbindlichkeiten.

Die Tochtergesellschaft hat demgegenüber eine eigene Rechtspersönlichkeit. Ihre Verbindung zur deutschen Muttergesellschaft besteht über das Eigentum an den Gesellschaftsanteilen.

Aus steuerlicher Sicht werden die der Zweigniederlassung zuzurechnenden Einkünfte, die nach dem zwischen Deutschland und Italien geltenden Doppelbesteuerungsabkommen in Italien besteuert werden, von der Bemessungsgrundlage der deutschen Steuer ausgenommen.

Deutschland behält sich jedoch vor, diese Einkünfte bei der Festsetzung des Steuersatzes zu berücksichtigen (sog. Progressionsvorbehalt). Diese Regelung hat aber nur dann Bedeutung, wenn der Inhaber der Niederlassung in Deutschland der Einkommensteuer unterliegt. Im Falle einer Körperschaftssteuerpflicht wirkt sich der Progressionsvorbehalt wegen des einheitlichen Steuersatzes hingegen nicht aus.

Erwirtschaftet die italienische Zweigniederlassung einen Verlust, ist dieser aufgrund einer 1999 in Kraft getretenen Änderung des deutschen Steuerrechts in Deutschland nicht berücksichtigungsfähig. Damit ist ein früher durchaus triftiger Grund, für die regelmäßig verlustreiche Anfangszeit einer eigenen Präsenz auf dem italienischen Markt die Rechtsform einer unselbständigen Niederlassung zu wählen, entfallen.

In der Praxis führt die Rechtsform der unselbständigen Zweigniederlassung häufig zu Schwierigkeiten, weil die Abgrenzung der von ihr zu versteuernden Gewinne zu denen der Hauptgesellschaft nicht immer einfach ist. Auch die Zuordnung und Verbuchung entstandener Kosten ist im Nachhinein oft Gegenstand von Beanstandungen der Steuerbehörden.

Eine weitere Schwierigkeit liegt darin, dass der italienische Steuergesetzgeber bei der Bestimmung von Fristen für die Abgabe von Erklärungen, aber auch bei steuerlichen Neuregelungen regelmäßig vergisst, auch die Zweigniederlassungen ausländischer Unternehmen zu regeln. Dies führt zu einer erheblichen Rechtsunsicherheit und erhöhtem (sowie kostspieligem) Zeitaufwand bei der steuerlichen Beratung und Abwicklung.

Die Tochtergesellschaft versteuert ihre Gewinne ausschließlich in Italien. Soweit aus dem zu versteuernden Gewinn Dividenden ausgeschüttet werden, unterliegen diese unter Umständen einer zusätzlichen Abzugsbesteuerung in Italien. Der italienische Regelsteuersatz beträgt zurzeit 27,5 %. Gemäß Artikel 10 des Doppelbesteuerungsabkommens zwischen Deutschland und Italien ist dieser Steuersatz auf höchstens 15 %, bei einer Beteiligung des Dividendenempfängers am Kapital der ausschüttenden Gesellschaft hingegen höchstens 10 % reduziert.

Liegen die Voraussetzungen der sogenannten Mutter-Tochter-Richtlinie vor, d.h. handelt es sich beim Kapitaleigner um eine körperschaftssteuerpflichtige Gesellschaft und besitzt diese seit mindestens einem Jahr mindestens 25 % der Geschäftsanteile der ausschüttenden italienischen Gesellschaft, ist der anzuwendende Satz der Abzugsbesteuerung auf 0 % reduziert.

Erwirtschaftet die Tochtergesellschaft einen Verlust, so ist dieser für das steuerliche Ergebnis der Muttergesellschaft direkt nicht nutzbar. Indirekt kann eine derartige Situation zu einer Verringerung des in Deutschland zu versteuernden Gewinns der Muttergesellschaft führen, nämlich dann, wenn diese zur Deckung der Verluste der Tochter ein verzinsliches Gesellschafterdarlehen zur Verfügung stellt.

2. Überblick über die wichtigsten italienischen Gesellschaftsformen

2.1 Personengesellschaften

Die Gründung einer Personengesellschaft ist die einfachste und am wenigsten kostenintensive Form des gemeinschaftlichen Betriebs eines Handelsgewerbes. Allen Personengesellschaften ist gemeinsam, dass deren Gesellschafter grundsätzlich unbeschränkt für Verbindlichkeiten der Gesellschaft haften.

2.1.1 *Società in nome collettivo (snc)*

Vergleichbare Rechtsform im deutschen Recht

Die italienische snc entspricht weitgehend der offenen Handelsgesellschaft des deutschen Rechts.

Gründung der Gesellschaft

Die Gründungsurkunde bedarf zu ihrer Wirksamkeit notarieller bzw. notariell beglaubigter Form. Die Gesellschaft muss über mindestens zwei Gründungsgesellschafter verfügen.

Die Rechte und Pflichten der Gesellschafter ergeben sich aus dem Gesellschaftsvertrag, der der Gründungsurkunde als Anlage beigelegt wird. Binnen 30 Tagen nach Gründung muss der die Gründung beurkundende Notar die Gesellschaft zum Firmenregister anmelden, das die formelle Ordnungsgemäßheit der Gesellschaftsgründung prüft. Ferner müssen zum Firmenregister die Namen der vertretungsberechtigten Gesellschafter mitgeteilt werden.

Sitz, Firma und Dauer der Gesellschaft

Der Sitz der Gesellschaft ist in der Gründungsurkunde anzugeben und muss im Übrigen auch auf dem Briefpapier der Gesellschaft verzeichnet werden (die Namen der vertretungsberechtigten Gesellschafter müssen hingegen auf dem Briefpapier nicht angegeben werden).

Die Gesellschaft kann Zweigniederlassungen gründen und zwar auch im Ausland.

Die Firma der Gesellschaft muss notwendig den Namen eines oder mehrerer Gesellschafter sowie den Rechtsformzusatz *snc* enthalten (z. B. *Poliflex di Rossi Filippo & C. snc*).

Die Gesellschaft kann auf bestimmte oder unbestimmte Zeit geschlossen werden. Wird die Gesellschaft auf unbestimmte Zeit geschlossen, so kann jeder Gesellschafter die Gesellschaft mit einer Frist von drei Monaten kündigen.



Haftung

Für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft haftet in erster Linie die Gesellschaft mit ihrem Vermögen. Neben die Haftung der Gesellschaft tritt – allerdings subsidiär – die unbeschränkte Haftung der Gesellschafter. Es gilt der Grundsatz der Vorausklage in das Gesellschaftsvermögen mit der Folge, dass zunächst die Vollstreckung in das Gesellschaftsvermögen erfolgen muss; nur soweit die Vollstreckung in das Gesellschaftsvermögen fruchtlos ausgefallen ist, darf in das Vermögen der Gesellschafter vollstreckt werden. Sicherungsmaßnahmen (z. B. Zwangssicherungshypotheken) können allerdings schon vor Vollstreckung in das Gesellschaftsvermögen auch in das Vermögen der Gesellschafter ausgebracht werden.

Ein über das Vermögen der *snc* eröffnetes Insolvenzverfahren erstreckt sich auch auf deren Gesellschafter.

Einlageverpflichtung und Gesellschaftsanteile

Das Gesetz sieht kein Mindestkapital für die Gründung einer *snc* vor. Wenn die Gründungs-urkunde nicht den Umfang der Einlageverpflichtung der Gesellschafter bestimmt, wird gesetzlich vermutet, dass die Gesellschafter verpflichtet sind, in die Gesellschaft die für die Erreichung des Gesellschaftszwecks erforderlichen Einlagen einzubringen. Die Einlageverpflichtung kann durch die Überlassung von Bargeld, Sachmitteln oder die Erbringung von Dienstleistungen zugunsten der Gesellschaft erbracht werden. Wenn nichts anderes bestimmt ist, muss die Einlageverpflichtung in Form der Einbringung von Geld erfüllt werden.

Die Gesellschaftsanteile an der *snc* können mit Zustimmung aller Gesellschafter an Dritte übertragen werden.

Stirbt ein Gesellschafter, so können die verbliebenen Gesellschafter entscheiden, ob sie den Erben den Geschäftsanteil des verstorbenen Gesellschafters „ausbezahlen“, die Gesellschaft mit den Erben fortsetzen oder aber die Gesellschaft auflösen.

Innere Verfassung der Gesellschaft

Das Gesetz sieht keine Gesellschaftsorgane vor.

Die Entscheidungen der Gesellschafter werden formlos getroffen, wobei die Mehrheits-erfordernisse je nach Gegenstand der Beschlussfassung gesetzlich geregelt sind.

Vorbehaltlich anderweitiger Regelungen in der Satzung steht jedem Gesellschafter die Alleingeschäftsführungsbefugnis zu. Besteht zwischen mehreren geschäftsführungsbefugten Gesellschaftern Dissens über die Vornahme bzw. Unterlassung einer Geschäftsführungsmaßnahme, entscheidet die Mehrheit der Gesellschafter. Um zu verhindern, dass Streitigkeiten zwischen geschäftsführungsbefugten Gesellschaftern die Gesellschaft in ihrer Geschäftstätigkeit beeinträchtigen, kann in der Gründungsurkunde und/oder Satzung vorgesehen werden, dass nur einzelne Gesellschafter geschäftsführungsbefugt sind. Die nachträgliche Ernennung oder die Abberufung von geschäftsführungsbefugten Gesellschaftern bedarf der einstimmigen Entscheidung aller Gesellschafter.

Bei Fehlen einer anderslautenden Satzungsbestimmung steht die Vertretungsmacht jedem geschäftsführenden Gesellschafter zu und erstreckt sich auf alle Rechtshandlungen, die zum Gesellschaftsgegenstand gehören. Einschränkungen und/oder Beschränkungen der Vertretungsmacht müssen, damit sie von der Gesellschaft Dritten gegenüber eingewandt werden können, im Firmenregister verzeichnet werden.

Von der Geschäftsführung ausgeschlossene Gesellschafter haben weitgehende Kontroll- und Einsichtsrechte.

Alle Gesellschafter einer *snc* unterliegen für die gesamte Dauer der Gesellschaft im Verhältnis zur Gesellschaft einem Wettbewerbsverbot.

Steuerliche Aspekte

Das Einkommen der *snc* wird zu steuerlichen Zwecken gesondert, d. h. also unabhängig von dem sonstigen Einkommen der Gesellschafter festgestellt.

2.1.2 Società in accomandita semplice (sas)

Vergleichbare Rechtsform im deutschen Recht

Bei der *sas* gibt es zwei Arten von Gesellschaftern: Gesellschafter-Geschäftsführer (Komplementäre), die unbeschränkt für Gesellschaftsverbindlichkeiten haften, und Gesellschafter-Investoren (Kommanditisten), deren Haftungsrisiko sich auf die übernommene Gesellschaftseinlage beschränkt. Die *sas* ist also mit der Kommanditgesellschaft des deutschen Rechts vergleichbar.

Gründung der Gesellschaft

Die Gründung der *sas* erfolgt durch mindestens zwei Gesellschafter (einen Komplementär und einen Kommanditisten). Im Übrigen gelten die vorstehenden Ausführungen zur *snc* entsprechend.

Sitz, Firma und Dauer der Gesellschaft

Auch insoweit kann auf die Ausführungen zur *snc* verwiesen werden mit der Maßgabe, dass die Firma der Gesellschaft wenigstens den Namen eines Komplementärs und den Rechtsformzusatz „*sas*“ enthalten muss.

Haftung

Mit Blick auf den oder die Komplementär-Gesellschafter gelten für die Haftungsproblematik die Ausführungen zur *snc* entsprechend.

Abweichend stellt sich die Rechtslage für den Kommanditisten dar, dessen Haftung sich auf die übernommene Einlage beschränkt.

Ausnahmen erfährt dieser Grundsatz allerdings dann, wenn der Kommanditist aktiven Einfluss auf die Geschäftsführung der *sas* genommen hat. In diesem Fall besteht die Möglichkeit, dass der Kommanditist das Privileg der Haftungsreduzierung verliert und wie ein Komplementär unbeschränkt für Gesellschaftsverbindlichkeiten haftet; dann erstreckt sich ein über die *sas* eingeleitetes Insolvenzverfahren auch auf das Vermögen des „Schein-Kommanditisten“.

Einlageverpflichtung

Die Ausführungen zur *snc* gelten entsprechend.



Innere Verfassung der Gesellschaft

Vorbehaltlich anderweitiger Regelungen in der Gründungsurkunde und/oder Satzung steht allen Komplementären die alleinige Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnis über die Gesellschaft zu. Abweichende Regelungen in der Satzung bedürfen der Eintragung im Firmenregister, damit diese von der Gesellschaft Dritten gegenüber eingewandt werden können. Auch insoweit kann auf die Ausführungen zur *snc* verwiesen werden.

Die Komplementärgesellschafter unterliegen im Verhältnis zur *sas* einem Wettbewerbsverbot; anders die Kommanditisten, die von Geschäftsführung und Vertretung ausgeschlossen sind und denen lediglich Informations- und Einsichtsrechte zustehen.

steuerliche Aspekte

Auch insoweit kann auf die Ausführung zur *snc* verwiesen werden.

2.2 Kapitalgesellschaften

2.2.1 Società a responsabilità limitata (srl)

Vergleichbare Gesellschaftsform im deutschen Recht

Es handelt sich bei der *srl* um eine Kapitalgesellschaft, bei der für Gesellschaftsverbindlichkeiten lediglich das Gesellschaftsvermögen haftet und deren Geschäftsanteile nicht in der Form von Aktien ausgegeben werden können. Die *srl* entspricht mithin der GmbH des deutschen Rechts.

Die *srl* ist die am weitesten verbreitete Kapitalgesellschaft in Italien; 94 % aller italienischen Kapitalgesellschaften sind *srl*. Traditionell sind gerade kleine und mittlere Unternehmen in der Rechtsform der *srl* organisiert, um auf diese Weise in den Genuss der Haftungsbeschränkung zu kommen.

Gründung der Gesellschaft

Die Gründung der *srl* erfolgt mittels notarieller Gründungsurkunde. Die Gründung kann auch in der Form einer Einmann-Gesellschaft erfolgen.

Die notarielle Gründungsurkunde muss in italienischer Sprache verfasst sein. Wenn der oder die Gründungsgesellschafter die italienische Sprache nicht beherrschen, muss der Gründungsurkunde eine Übersetzung beigelegt werden. Typischerweise ist es aber in solchen Fällen einfacher, wenn sich die Gründungsgesellschafter von einem die italienische Sprache beherrschenden Bevollmächtigten vertreten lassen; die Gründungsvollmacht bedarf der notariellen Beurkundung.

Im Anschluss an die Beurkundung der Gründungsurkunde betreibt der beurkundende Notar binnen 20 Tagen die Eintragung der Gesellschaftsgründung in das Firmenregister. Wie viel Zeit die Eintragung in Anspruch nimmt, hängt von regionalen Besonderheiten der zuständigen Behörden ab. Die Zeiten variieren zwischen wenigen Tagen und zwei bis drei Wochen. Das Firmenregister nimmt keine inhaltliche Prüfung der Gründungsurkunde vor, sondern prüft diese lediglich auf ihre formelle Ordnungsmäßigkeit.

Erst mit der Eintragung im Firmenregister erlangt die *srl* Rechtspersönlichkeit. Allerdings kann die Gesellschaft schon vor der Eintragung im Firmenregister tätig werden. Insoweit haften jedoch die Personen, die im Namen der Gesellschaft tätig geworden sind, gegenüber Dritten unbeschränkt mit ihrem persönlichen Vermögen; neben dieser „Handelndenhaftung“ tritt gesamtschuldnerisch die Haftung des Gesellschafters der Ein-Mann-GmbH bzw. solcher Gesellschafter, die das Tätigwerden vor der Eintragung im Firmenregister autorisiert haben.

Zum Firmenregister werden des Weiteren die Namen des oder der Geschäftsführer angemeldet.

Im Anschluss an die Gründung der Gesellschaft ist es Aufgabe der Geschäftsführer, alle von der Steuergesetzgebung vorgeschriebenen Maßnahmen zu ergreifen (Beantragung der Umsatzsteuernummer, Beantragung der Steuernummer usw.) sowie die obligatorischen Gesellschaftsbücher zu errichten.

Sitz, Firma und Dauer der Gesellschaft

Die Gründungsurkunde muss alle gesetzlich geforderten Mindestangaben enthalten (Namen der Gesellschafter, Firma der Gesellschaft, Sitz, Gesellschaftszweck usw.).

Im Hinblick auf die Firmenbezeichnung gibt es keine gesetzlichen Vorgaben; zwingend ist allein, dass die Firma den Rechtsformzusatz „*società a responsabilità limitata*“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung) enthält.

Der Sitz der Gesellschaft muss sich notwendig in Italien befinden.

Das Gesellschaftskapital darf 10.000,00 Euro nicht unterschreiten; der Geschäftsanteil der einzelnen Gesellschafter muss nicht notwendig den von diesen geleisteten Einlagen entsprechen.

Der Vollständigkeit halber an dieser Stelle der Hinweis, dass im Zuge einer Reform aus dem Jahre 2013 eine *srl* nun auch mit einem Stammkapital gegründet werden kann, das wenigstens 1 Euro beträgt. Ganz ähnlich wie bei der UG (haftungsbeschränkt) des deutschen Rechts sind in diesem Falle Einlagen in voller Höhe zu entrichten und müssen 20% der Nettogewinne eines jeden Geschäftsjahres in die Kapitalrücklage gebucht werden, bis das Nettokapital der Gesellschaft sich auf wenigstens 10.000 Euro beläuft; die Kapitalreserve kann nur als Kapital gebucht und zur Deckung etwaiger Verluste eingesetzt werden; in dem zuletzt genannten Fall ist die Kapitalreserve wieder auf die ursprüngliche Höhe „aufzufüllen“.

Typischerweise wird der Gründungsurkunde der Gesellschaftsvertrag beigelegt, der die innere Verfassung der Gesellschaft regelt und integrierender Bestandteil der Gründungsurkunde ist.

Die Dauer der Gesellschaft muss nicht angegeben werden. Es ist mithin möglich, eine Gesellschaft auf bestimmte oder unbestimmte Zeit zu gründen; wird die Gesellschaft auf unbestimmte Zeit gegründet, so hat jeder Gesellschafter das Recht, unter Einhaltung der vorgesehenen Kündigungsfristen die Gesellschaft zu kündigen.

Handelt es sich um eine Einmangengesellschaft, so muss bei der Gesellschaftsgründung das gesamte Gesellschaftskapital eingezahlt werden. In allen anderen Fällen reicht es aus, wenn 25 % der Einlagen erbracht werden. Die Bareinlagen werden für diesen Zweck auf ein Bankkonto eingezahlt, das noch vor Gründung der Gesellschaft auf den Namen der zu gründenden Gesellschaft eröffnet worden ist. Der Einzahlungsbeleg der Bank wird der Gründungsurkunde als Anlage beigelegt. Alternativ kann im Rahmen der Gründungs-



verhandlung dem von den Gründungsgesellschaftern bestellten Geschäftsführer ein bankbestätigter Scheck in Höhe der Bareinlage überreicht werden.

Die wichtigsten vom Gesetz vorgesehenen Rücktrittsrechte sind: Gründung der Gesellschaft auf unbestimmte Zeit, Wechsel des Gesellschaftszwecks, Vornahme von Maßnahmen, die wesentliche Änderungen des Gesellschaftszwecks zur Folge haben oder aber Rechte der Gesellschafter beschränken. Die Satzung kann weitergehende Kündigungsrechte vorsehen.

Das Gesetz regelt die Modalitäten der Abfindung des Gesellschaftsanteils des ausscheidenden Gesellschafters.

Haftung

Die Haftung der *srl* ist auf deren Gesellschaftsvermögen beschränkt. Allerdings gibt es von diesem Grundsatz Ausnahmen.

Der wichtigste Ausnahmetatbestand betrifft die Einmanngesellschaften. Der Gesellschafter einer Einmanngesellschaft haftet unbeschränkt im Falle der Insolvenz der *srl*, wenn er die von ihm gezeichneten Einlagen nicht vollständig und/oder ordnungsgemäß erbracht hat oder aber die für die Einmanngesellschaft geltenden Publizitätsvorschriften nicht eingehalten worden sind; das Gesetz bestimmt in diesem Zusammenhang, dass Gesellschaften mit beschränkter Haftung mit nur einem Gesellschafter diesen Umstand dem Firmenregister zur Eintragung mitteilen müssen.

Die zweite Ausnahme betrifft die bereits erwähnte Handelnden-Haftung für Maßnahmen, die nach der Gründung, jedoch noch vor Eintragung der Gesellschaft im Firmenregister vorgenommen worden sind.

Einlageverpflichtung

Einlagen können als Bar- oder Sacheinlagen geleistet werden. Werden Sacheinlagen erbracht, muss deren Werthaltigkeit durch Gutachten belegt werden. Weitergehend räumt das Gesetz den Gesellschaftern die Möglichkeit ein, Einlagen auch in der Form von Dienstleistungen zugunsten der Gesellschaft zu erbringen; in diesem Falle müssen die geschuldeten Dienstleistungen über eine Versicherungspolice, eine Bankbürgschaft oder eine Barkaution abgesichert werden.

Gewinne der Gesellschaft werden nach Maßgabe der Beteiligung am Stammkapital ausgeschüttet, jedoch kann die Satzung insoweit abweichende Regelungen vorsehen und besondere Gewinnbezugsrechte zugunsten einzelner Gesellschafter bestimmen.

Die Geschäftsanteile können frei übertragen werden (vorbehaltlich anderweitiger Regelungen in der Satzung). Die Geschäftsanteile können im Übrigen auch Gegenstand von seitens Dritter betriebener Vollstreckungsmaßnahmen sein.

Innere Verfassung der Gesellschaft

Die innere Verfassung der Gesellschaft, insbesondere die Zusammensetzung und die Zuständigkeiten der Gesellschaftsorgane, können durch entsprechende Satzungsbestimmungen weitestgehend den besonderen Umständen des Einzelfalls angepasst werden.

Insbesondere kann in der Satzung weitestgehend frei über die Verteilung von Rechtsbefugnissen und Funktionen im Verhältnis zwischen Gesellschaftern und Geschäftsführern bestimmt werden, da das Gesetz insoweit nur wenig zwingende Vorgaben macht.

- **Entscheidungen der Gesellschafter**

Das Gesetz behält den Gesellschaftern die Feststellung der Bilanz, die Ernennung der Geschäftsführer sowie der Kontrollorgane, die Änderungen der Satzung und die Vornahme solcher Maßnahmen vor, die eine wesentliche Änderung des Gesellschaftszweckes oder aber der Gesellschafterrechte zur Folge haben.

Im Übrigen bestimmt ausschließlich die Satzung, welche Entscheidungen die Gesellschafter zu treffen haben und welche Entscheidungen von der Geschäftsführung getroffen werden können.

Es ist nicht erforderlich, dass die Entscheidungen der Gesellschafter im Rahmen von Versammlungen getroffen werden. Wenn und soweit die Satzung dies vorsieht, können Beschlüsse der Gesellschafter auch im Umlaufverfahren oder schlicht im Wege schriftlicher Zustimmung gefasst werden. Dies führt dazu, dass die Kosten und der Aufwand für die Durchführung von Gesellschafterversammlungen dort gespart werden können, wo diese überflüssig sind, also insbesondere bei der Einmann-Gesellschaft oder aber Gesellschaften mit wenigen Gesellschaftern.

Die Entscheidungen der Gesellschafter werden in einem hierfür vorgesehenen Protokollbuch vermerkt; satzungsändernde Beschlüsse (z.B. betreffend den Sitz der Gesellschaft und deren Bezeichnung etc.) bedürfen der notariellen Beurkundung.

Vorbehaltlich anderweitiger Regelung in der Satzung werden die Entscheidungen der Gesellschafter mit einfacher Mehrheit getroffen, wobei allerdings die Gesellschafterversammlung nur dann beschlussfähig ist, wenn mindestens die Hälfte des Stammkapitals vertreten ist. Für „sensible“ Entscheidungen wie z.B. Änderungen der Satzung, des Gesellschaftszweckes oder der Rechte von Gesellschaftern sieht das Gesetz allerdings weitergehende Mehrheitserfordernisse vor (in diesen Fällen können Beschlüsse nur mit der Mehrheit des Stammkapitals getroffen werden).

- **Geschäftsführer**

Die Geschäftsführer müssen Gesellschafter sein, es sei denn der Gesellschaftsvertrag enthält abweichende Regelungen.

Die Bestellung der Geschäftsführer muss nebst den ihnen eingeräumten Rechtsbefugnissen im Firmenregister eingetragen werden.

Werden mehrere Geschäftsführer bestellt, so bilden diese grundsätzlich den Verwaltungsrat. Allerdings sieht das Gesetz vor, dass die Satzung bestimmen kann, dass auch bei der Bestellung mehrerer Geschäftsführer kein Verwaltungsrat entsteht, sondern die Geschäftsführer – ähnlich wie die deutschen GmbH-Geschäftsführer – Alleinvertretungs- oder Gesamtvertretungsmacht haben.

Für den Fall, dass ein Verwaltungsrat besteht, hat das Reformgesetz die bis dato bestehende Verpflichtung zur Abhaltung periodischer Verwaltungsratsversammlungen aufgehoben und im Übrigen festgelegt, dass Verwaltungsratsbeschlüsse z.B. im Umlaufverfahren getroffen werden können.

Alle Beschlüsse des Verwaltungsrates werden in einem für die Protokollierung bestimmten Buch verzeichnet.

- **Kontrollorgane**

Für eine *srl* ist grundsätzlich kein Rechnungsprüferausschuss erforderlich. Abweichend von diesem Grundsatz muss allerdings insbesondere dann ein Rechnungsprüferausschuss eingesetzt werden, wenn in zwei Jahren in Folge zwei der Parameter überstiegen werden, welche nach Maßgabe der entsprechenden gesetzlichen Vorschriften die Erstellung einer Bilanz in abgekürzter Form erlauben (Bilanzsumme mehr als 4.400 TEUR, Umsatz mehr als 8.800 TEUR, mehr als 50 Arbeitnehmer).

Jedoch kann die Satzung vorsehen, dass auch in anderen als den gesetzlich vorgesehenen Fällen ein Rechnungsprüferausschuss eingesetzt wird oder aber einem Wirtschaftsprüfer Prüfungskompetenzen im Hinblick auf die Tätigkeit der Geschäftsführung eingeräumt werden.

- **Bilanz**

Die *srl* muss jährlich Bilanzen erstellen, die öffentlich zugänglich bei den Firmenregistern verwahrt werden. Im Hinblick auf die Bilanzerstellung gelten dieselben Vorschriften wie bei den Aktiengesellschaften.

2.2.2. *Società per azioni (spa)*

Vergleichbare deutsche Rechtsform

Es handelt sich bei der *spa* um eine Gesellschaft, für deren Verbindlichkeiten allein das Gesellschaftsvermögen haftet und deren „Grundkapital in Aktien zerlegt ist“. Die *spa* entspricht folglich der Aktiengesellschaft des deutschen Rechts.

Verglichen mit der Anzahl der *srl* gibt es in Italien verhältnismäßig wenige Aktiengesellschaften. Es handelt sich bei den bestehenden Aktiengesellschaften typischerweise um größere Unternehmungen, die über komplexe Organisationsstrukturen verfügen.

Im Hinblick auf italienische Aktiengesellschaften muss wie folgt differenziert werden:

- Auf der einen Seite gibt es so genannte „offene“ Gesellschaften, die auf dem Markt Risikokapital einsammeln und deren Aktien mithin bei einer breiten Öffentlichkeit verstreut sind; in dem Zusammenhang ist nicht von Interesse, ob die Aktiengesellschaft börsennotiert ist oder nicht.
- Auf der anderen Seite gibt es so genannte „geschlossene“ Aktiengesellschaften, die sich dadurch auszeichnen, dass kein Rückgriff auf vom Markt angebotenes Risikokapital genommen wird.

Die Unterscheidung der beiden Gesellschaftstypen ist wichtig, weil die Satzungsautonomie der Gesellschafter offener Aktiengesellschaften weitergehenden Einschränkungen unterliegt als die Satzungsautonomie der Gesellschafter sogenannter geschlossener Gesellschaften.

Gründung der Gesellschaft

Die Gründungsurkunde bedarf notarieller Beurkundung. Die Aktiengesellschaft kann auch als Einmangengesellschaft gegründet werden, wobei allerdings gesetzlich bestimmte Publizitätspflichten zu erfüllen sind. Im Übrigen kann auf die zur *srl* gemachten Ausführungen verwiesen werden.

Sitz, Firma und Dauer der Gesellschaft

Die Firma der Gesellschaft muss den Rechtsformzusatz „*società per azioni*“ (Aktiengesellschaft) enthalten und ihr Stammkapital darf nicht weniger als 50.000,00 Euro betragen. Wie auch im Falle der *srl* muss dieses Kapital nur dann bereits bei der Gründung in voller Höhe einbezahlt werden, wenn es sich um eine Einmanggesellschaft handelt; in allen anderen Fällen reicht die Einzahlung in Höhe von 25 % des Grundkapitals. Hinsichtlich der Rücktrittsrechte der Gesellschafter wird auf die Ausführungen zur *srl* verwiesen.

Haftung

Wie die *srl* haftet die *spA* für ihre Verbindlichkeiten nur mit dem Gesellschaftsvermögen. Bezüglich der Ausnahmen zu diesem Grundsatz wird auf die Ausführungen zur *srl* verwiesen.

Grundkapital, Aktien und Schuldverschreibungen

Wie bereits ausgeführt, beläuft sich das Mindestgrundkapital einer *spA* auf 50.000,00 Euro. Die Gründung kann als Bar- oder Sachgründung erfolgen, wobei im Falle der Sachgründung ähnlich wie in Deutschland ein Sachgründungsbericht zu erstellen ist. Anders als im Falle der *srl* können die Einlagen nicht in Form von Dienstleistungen eingebracht werden. Allerdings kann die Gründungsurkunde vorsehen, dass über die Bar- oder Sacheinlage hinaus von den Gesellschaftern zusätzliche Dienstleistungen zu erbringen sind.

Im Übrigen kann in der Gründungsurkunde vorgesehen werden, dass keine Aktien ausgegeben werden; es ist auch nicht mehr vorgeschrieben, auf den Aktien deren Nominalwert anzugeben. Auf diese Weise soll verhindert werden, dass im Falle von Kapitalerhöhungen neue Aktien ausgegeben werden müssen.

Aktionären können Aktien in einem Umfang zugewiesen werden, der der Höhe des von diesen unterschriebenen Grundkapitals nicht entsprechen muss. Die einzige Grenze ist, dass die Summe der erbrachten Einlagen der Summe des in Aktien „zerlegten“ Grundkapitals entsprechen muss.

Alle Aktien haben den gleichen Wert und weisen den Inhabern gleiche Rechte zu, und zwar insbesondere:

- **Gewinnanspruch:** Jede Aktie verkörpert einen Anspruch auf anteilige Beteiligung an dem Gewinn der Gesellschaft. Es können allerdings verschiedene Arten von Aktien geschaffen werden, die verschiedene Ansprüche verkörpern. Insbesondere erlaubt es das Gesetz, solche Aktien auszugeben, die einen auf einen bestimmten Bereich der Gesellschaftsaktivitäten beschränkten Gewinnanspruch verkörpern (in dieser Weise sollen solche Kapitalgeber zu einer Beteiligung bewegt werden, die an einer Investition in einem besonders gewinnträchtigen Bereich der Gesellschaftsaktivitäten interessiert sind).
- **Stimmrecht:** Jede Aktie verkörpert ein Stimmrecht. In den sogenannten geschlossenen Gesellschaften können auch stimmrechtslose Aktien bzw. Aktien mit beschränktem Stimmrecht geschaffen werden.

Aktien sind grundsätzlich frei übertragbar. Es können allerdings Beschränkungen oder aber Bedingungen hinsichtlich der Übertragbarkeit vorgesehen werden, die auf der Aktie vermerkt sein müssen.

Die *spA* kann Schuldverschreibungen ausgeben, die bei nicht börsennotierten Gesellschaften die Summe von Grundkapital und stillen Reserven jedoch nicht übersteigen dürfen.



Geschäftsorgane und ihre Verfassung

Die *spA* verfügt über folgende Organe:

- **Gesellschafterversammlung**

Das Gesetz regelt im Detail die Modalitäten der Einberufung sowie der Abhaltung der Versammlungen einschließlich der Ausübung des Wahlrechts sowie der Anfechtbarkeit von Beschlüssen.

Die ordentliche Gesellschafterversammlung stellt die Bilanz fest, ernennt die Geschäftsführer und beschließt über alle anderen Gegenstände, die in ihre Beschlussfassungskompetenz fallen. Die ordentliche Gesellschafterversammlung muss wenigstens einmal im Jahr zusammentreten, um die Bilanz festzustellen. Soweit allerdings die Gesellschaft über einen „Aufsichtsrat“ (*consiglio di vigilanza*) verfügt (siehe hierzu sogleich), beschränken sich die Kompetenzen der ordentlichen Gesellschafterversammlung auf die Ernennung der Mitglieder des Aufsichtsrates sowie die Beschlussfassung über die Gewinnverwendung.

Die außerordentliche Gesellschafterversammlung beschließt über Satzungsänderungen und die Ernennung der Liquidatoren im Anschluss an die Auflösung der Gesellschaft. Das Protokoll der außerordentlichen Gesellschafterversammlung bedarf notarieller Beurkundung.

- **Geschäftsführung und Kontrolle**

Das Gesetz sieht drei alternative Organisationsmöglichkeiten vor:

a) traditionelles System

Hier obliegt die Geschäftsführung dem Geschäftsführungsorgan, während die Kontrollaufgaben (sowohl in Bezug auf die Buchhaltung als auch in Bezug auf die Geschäftsführungsmaßnahmen) dem Rechnungsprüferausschuss gebühren.

Das Geschäftsführungsorgan kann entweder aus einer einzigen Person bestehen oder aber aus einem Geschäftsführerkollegium; im letzteren Falle entsteht ein Verwaltungsrat, dem die Geschäftsführung im Sinne einer Gesamtgeschäftsführung übertragen wird, vorbehaltlich der Möglichkeit, für bestimmte Bereiche beauftragte Verwaltungsräte bzw. Verwaltungsratsausschüsse mit Alleingeschäftsführungsbefugnissen auszustatten. Die Vertretung der Gesellschaft gegenüber Dritten obliegt dem Alleingeschäftsführer oder aber dem Präsidenten des Verwaltungsrates und – in den Grenzen der ihnen eingeräumten Befugnisse – den beauftragten Verwaltungsräten.

Die Geschäftsführung haftet der Gesellschaft für etwaige Schlechterfüllung der Geschäftsführungsverpflichtungen, und zwar auch dann, wenn die Gesellschafterversammlung bestimmte Geschäftsführungsmaßnahmen ausdrücklich gebilligt hat; in dieser Weise soll die uneingeschränkte Haftung der Geschäftsführer für pflicht- und rechtswidrige Geschäftsführungsmaßnahmen erhalten bleiben.

Der Rechnungsprüferausschuss muss jedenfalls zu einem Teil aus vereidigten Buchprüfern bestehen, die in einem vom Justizministerium geführten besonderen Verzeichnis eingetragen sind. Dem Rechnungsprüferausschuss obliegt die Aufsicht der Geschäftsführung bzgl. der Einhaltung von Satzung, Recht und den herkömmlichen Prinzipien ordnungsgemäßer Geschäftsführung. Im Übrigen kann der Rechnungsprüfer-

ausschuss auch die Buchhaltung der Gesellschaft prüfen, wenn alle seine Mitglieder vereidigte Buchprüfer sind. Für sogenannte offene Gesellschaften sieht das Gesetz die Einschaltung einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft vor.

b) dualistisches System

Das dualistische System zeichnet sich dadurch aus, dass auf der einen Seite ein Geschäftsführungsrat geschaffen wird, dem auf der anderen Seite ein Aufsichtsrat (*consiglio di vigilanza*) gegenübersteht.

Der Geschäftsführungsrat trägt die ausschließliche Verantwortung für die Geschäftsführung des Unternehmens und wird vom Aufsichtsrat ernannt. Der Aufsichtsrat seinerseits wird von der ordentlichen Gesellschafterversammlung bestellt und hat als Hauptaufgabe die Feststellung der Bilanz und die Kontrolle von Geschäftsführung und Buchhaltung der Gesellschaft.

Das „dualistische System“ wird wegen seiner Ähnlichkeit zur Gestaltung der Kompetenzverteilung bei der deutschen Aktiengesellschaft im juristischen Schrifttum auch das „deutsche System“ genannt.

c) monistisches System

Im monistischen System wird ein Verwaltungsrat gegründet, der über ein internes Kontrollgremium verfügt. Das Kontrollgremium besteht aus Verwaltungsräten ohne besondere Vollmachten oder Tätigkeitsbereiche, denen allein die Kontrolle von Geschäftsführung und Buchhaltung obliegt.

Bilanz

Die Bilanz wird von der Geschäftsführung erstellt, mit einem Prüfungsbericht des Rechnungsprüferausschusses versehen und sodann von der Gesellschafterversammlung (bzw. dem Aufsichtsrat) festgestellt. Die Gesellschafterversammlung beschließt dann über die Verteilung der Gewinne.

2.3 Hinweise auf die Problematik internationaler verbundener Unternehmen unter besonderer Berücksichtigung der Konzernhaftung

Das Gesetz definiert den Begriff des Konzerns nicht, sondern greift auf das Kriterium der „Weisungs- und Koordinationsaktivitäten“ (*attività di direzione e coordinamento*) zurück. In diesem Zusammenhang wird die gesetzliche Vermutung aufgestellt, dass solche Gesellschaften „Weisungs- und Koordinationsaktivitäten“ entfalten, die konsolidierte Bilanzen erstellen müssen oder aber eine solche Anzahl von Stimmrechten in der Gesellschafterversammlung ausüben können, dass sie über die Mehrheit verfügen oder aber jedenfalls „maßgeblichen Einfluss“ auf die Geschicke der Gesellschaft nehmen können.

Unterliegt eine Gesellschaft „Weisungs- und Koordinationsaktivitäten“ eines Dritten – und ist mithin von einer Konzernzugehörigkeit auszugehen –, so muss dieser Umstand in der Gründungsurkunde und auf dem Briefpapier angegeben werden; außerdem muss das Firmenregister davon informiert werden. Kommen die Geschäftsführungsorgane diesen Verpflichtungen nicht nach, so haften sie gegenüber den Gesellschaftern sowie Dritten für alle aus dieser Unterlassung resultierenden Schäden.

Des Weiteren ist ein besonderer Haftungstatbestand zu Gunsten von Gesellschaftern und Gesellschaftsgläubigern geschaffen worden. Danach haftet derjenige, der – auf welcher Rechtsgrundlage auch immer – „Weisungs- und Koordinationsaktivitäten“ nachgeht und dabei gegen allgemein anerkannte Grundsätze der ordnungsgemäßen kaufmännischen und gesellschaftsrechtlichen Geschäftsabwicklung verstößt, wenn er hierdurch Gesellschaftern oder Gläubigern der Gesellschaft einen Schaden zufügt. Es ist ferner eine gesamtschuldnerische Haftung aller derjenigen vorgesehen, die wissentlich aus dem Verstoß gegen die vorbezeichneten Grundsätze einen Vorteil ziehen.

Es liegt auf der Hand, dass diese Haftungsnorm von weitreichender Bedeutung ist. Sie kann zum Beispiel in der – in der Praxis häufig anzutreffenden – Fallkonstellation einschlägig sein, wenn Geschäftsführungsorgane der deutschen Muttergesellschaft zugleich auch im Verwaltungsrat der italienischen Tochter „sitzen“; in Betracht kommt die Anwendbarkeit der angesprochenen Haftungsnorm aber auch schon dann, wenn die deutsche Muttergesellschaft über die Mehrheitsverhältnisse in der Gesellschafterversammlung der italienischen Tochter auf diese beherrschenden Einfluss ausüben kann. Kommt es in diesen Fällen im Interesse der deutschen Muttergesellschaft zu solchen Entscheidungen der italienischen Tochter, die sich bei isolierter Betrachtung der Verhältnisse der italienischen Gesellschaft kaufmännisch nicht rechtfertigen lassen, so kann der Haftungstatbestand dem Grunde nach bereits erfüllt sein; und zwar auch in Bezug auf die deutsche Muttergesellschaft, die die Vorteile aus der Entscheidung der italienischen Tochter gezogen hat.

Zuletzt ist im Falle des Vorliegens eines Konzerns zugunsten der Gesellschafter ein besonderes Recht gerichtet auf die Kündigung der Gesellschaft vorgesehen; dieses Kündigungsrecht kann im Augenblick des Beginns oder aber der Einstellung der „Weisungs- und Koordinationsaktivitäten“ ausgeübt werden.

2.4 Erwerb bestehender Unternehmen bzw. Unternehmensteile

In Italien sind zwei Grundformen des Unternehmenskaufs bekannt.

Die erste Grundform besteht darin, dass das Unternehmen ohne den bisherigen Rechtsträger in der Weise veräußert wird, dass die Gesamtheit der das Unternehmen ausmachenden Gegenstände (Sachen, Forderungen und Rechte) auf den Erwerber übertragen wird (sogenannte *cessione d'azienda* oder auch *asset-deal*).

Die zweite Grundform besteht darin, dass das Unternehmen mit seinem Rechtsträger (Gesellschaft) veräußert wird. In diesem Falle veräußert also der Verkäufer seine Beteiligung an der Gesellschaft, die wiederum Rechtsträger des Unternehmens ist (*share-deal*).

Nachfolgend wird unter besonderer Berücksichtigung der Problematik der Erwerbsnebenkosten (insbesondere in der Form von Steuern) in aller Kürze auf einige Charakteristika der vorbezeichneten Grundformen des Unternehmenskaufs eingegangen.

2.4.1 *Cessione d'azienda* - Unternehmenskauf

Der Unternehmenskauf in Form der *cessione d'azienda* ist grundsätzlich formlos wirksam, bedarf jedoch für Beweis Zwecke – also seiner gerichtlichen Geltendmachung – in jedem Falle der Schriftform. Gehören zum Unternehmen auch Grundstücke, so ist für die Wirksamkeit der *cessione d'azienda* Schriftform erforderlich; typischerweise werden in diesem Falle jedoch Unternehmenskaufverträge in Form einer notariellen Urkunde abgeschlossen, da nur auf diese Weise der Eigentumsübergang von Immobilien in den italienischen

Immobilienregistern vermerkt werden kann (vgl. hierzu den nachfolgenden Exkurs zum Immobilienerwerb in Italien).

Eine ins Einzelne gehende Aufzählung aller das Unternehmen ausmachenden Gegenstände ist nicht erforderlich, da nach italienischer Auffassung das Unternehmen eine Sachgesamtheit darstellt. Es reicht deshalb grundsätzlich aus, das Unternehmen hinreichend genau vertraglich zu definieren. Dennoch werden in der Vertragspraxis typischerweise sämtliche unbeweglichen Vermögensgegenstände des Ziel-Unternehmens exakt katastermäßig definiert sowie das von der Veräußerung erfasste Anlage- und Umlaufvermögens etc. jedenfalls gattungsmäßig in dem Vertrag bezeichnet und – für die Zwecke der Berechnung der Registersteuer (zu diesem Aspekt s.u.) – der anteilige Kaufpreis beziffert.

Als Rechtsfolge des Unternehmenskaufs in der Form des asset deal gehen auf den Käufer nicht nur alle zum Unternehmen gehörende Gegenstände über, sondern dieser tritt auch in alle das Unternehmen betreffenden Verträge ein; es ist deswegen ständige Praxis, in dem Unternehmenskaufvertrag alle das Unternehmen betreffenden Verträge vollständig aufzulisten.

Der „Vertragseintritt“ gilt insbesondere auch im Hinblick auf Miet- und Arbeitsverträge. Mit Blick auf die Arbeitsverträge sieht das Gesetz zum Schutze der Arbeitnehmer allerdings bestimmte Informations- und Anhörungspflichten unter Einbeziehung der Gewerkschaft vor, auf die hier nicht im Detail eingegangen werden soll. Grundsätzlich können die Vertragspartner des Erwerbers die vom Eintritt betroffenen Verträge innerhalb bestimmter Fristen kündigen, wenn hierfür ein wichtiger Grund besteht (der meist mit der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Erwerbers zusammenhängen wird).

Im Hinblick auf Forderungen des veräußerten Unternehmens bestimmt das Gesetz, dass diese ab dem Zeitpunkt der Eintragung des Unternehmenskaufs im Firmenregister grundsätzlich nur noch von dem Erwerber geltend gemacht werden können; die Schuldner können aber weiterhin schuldbefreiend an den Veräußerer zahlen, solange sie hinsichtlich des erfolgten Unternehmensverkaufs gutgläubig sind.

In Bezug auf Verbindlichkeiten des veräußerten Unternehmens regelt das Gesetz, dass für solche Verbindlichkeiten, die bis zum Zeitpunkt des Unternehmensverkaufs entstanden sind, grundsätzlich allein der Veräußerer haftet. Soweit diese Verbindlichkeiten allerdings in den gesetzlichen Buchhaltungsunterlagen vermerkt waren, haftet der Unternehmenserwerber den Gläubigern gesamtschuldnerisch mit dem Unternehmensveräußerer.

Besonderheiten gelten in diesem Zusammenhang für Verbindlichkeiten gegenüber dem Fiskus. Insoweit haftet der Erwerber gesamtschuldnerisch mit dem Veräußerer für Verbindlichkeiten gegenüber dem Fiskus, die im Jahr des Unternehmenskaufs oder aber in den zwei vorhergehenden Steuerjahren entstanden bzw. festgesetzt worden sind; der Höhe nach beschränkt sich die Haftung des Erwerbers auf den Wert des erworbenen Unternehmens.

Es hat sich aus diesem Grunde eingebürgert, im Rahmen der im Vorfeld des Unternehmenskaufs durchzuführenden *due diligence* (also der Prüfung des Zielunternehmens auf mögliche Haftungsrisiken) bei den zuständigen Finanzbehörden eine Bescheinigung über etwaige Zahlungsrückstände und/oder anhängige Verfahren, gerichtet auf die Feststellung einer Steuerschuld, einzuholen.

Anzumerken ist schließlich, dass das Gesetz den Unternehmensveräußerer zugunsten des Erwerbers einem fünfjährigen Wettbewerbsverbots unterwirft.

Die vorstehenden kurzen Hinweise machen deutlich, dass der Unternehmenskauf in der Form des *asset deal* für den Erwerber insoweit vorteilhaft ist, als dieser weitgehend risikolos das Unternehmenssubstrat erwerben kann, ohne einer grenzenlosen Haftung für Altverbindlichkeiten des Unternehmens ausgesetzt zu sein.

Dies führt dazu, dass die vielfach kostenintensive *due diligence* nur in reduziertem Umfang durchgeführt werden muss und in geeigneten Fällen beschränkt werden kann auf die Buchhaltung des Zielunternehmens, etwaige Verbindlichkeiten gegenüber dem Fiskus und solche Umstände, die dem – ggf. gutgläubigen – Erwerb der zum Unternehmen gehörenden Gegenstände entgegenstehen oder aber sich in sonstiger Weise wertmindernd auswirken können (Altlasten etc.).

Kostenintensiv ist der Unternehmenskauf in der Form der *cessione d'azienda* allerdings dann, wenn zum Unternehmen auch Immobilien gehören. Der Unternehmenskaufvertrag unterliegt nämlich der Registersteuer, die sich für landwirtschaftliche Grundstücke auf 15% des anteiligen Kaufpreises, für andere unbewegliche Gegenstände auf 8 % des anteiligen Kaufpreises, für Gebäude auf 7% des anteiligen Kaufpreises und für alle anderen beweglichen und unbeweglichen Vermögensgegenstände (einschließlich des Firmenwertes) auf 3% des anteiligen Kaufpreises beläuft. Um zu verhindern, dass der gesamte Unternehmenskaufpreis der 15%-igen Besteuerung für landwirtschaftliche Grundstücke unterzogen wird, ist es unabdingbar, in dem Kaufvertrag den einzelnen, das Unternehmen ausmachenden Gegenständen einen Teil des Kaufpreises zuzuordnen.

Eine Steuerersparnis kann im Zusammenhang mit der Registersteuer allerdings dadurch erreicht werden, dass im Hinblick auf einen Teil des Kaufpreises anstelle einer Kaufpreiszahlung die Übernahme von Verbindlichkeiten des Unternehmens vorgesehen wird, deren Summe anteilig von dem Wert der einzelnen Vermögensgegenstände des Unternehmens in Abzug gebracht wird, was zu einer Reduzierung der Berechnungsgrundlage für die Registersteuer führt. Dennoch kann jedenfalls bei größeren Unternehmenskaufverträgen die Registersteuer einen erheblichen Betrag ausmachen.

Auf der anderen Seite erlaubt der *asset deal* dem Käufer eine für Abschreibungszwecke (und mithin die zukünftige Planung von Steuerbelastungen) vielfach günstige Buchwerthochschreibung, und zwar insbesondere auch im Hinblick auf den Firmenwert, der auf die Dauer von 10 Jahren in Höhe von 10 % jährlich abgeschrieben werden kann. Auf diese Weise kann häufig ein Teil der Registersteuer in den Folgejahren wieder „gutgemacht“ werden.

2.4.2 Share deal

Im Falle des Unternehmenskaufs in der Form des Beteiligungserwerbs tritt der Erwerber in die Rechtsposition des Veräußerers ein, übernimmt mithin das Unternehmen mit all den Verbindlichkeiten und Ansprüchen, die dieses zum Zeitpunkt des Abschlusses des Unternehmenskaufvertrages aufgewiesen hat.

Es ist wegen der hieraus resultierenden Haftungsrisiken besonders wichtig, eine eingehende *due diligence* vorzunehmen und sachgerechte Haftungsregeln in dem Beteiligungskaufvertrag vorzusehen; dennoch wird in aller Regel das Haftungsrisiko im Hinblick auf Altverbindlichkeiten beim Beteiligungskauf höher sein als im Falle des *asset deal*.



Die mit dem Erwerb der Beteiligung zusammenhängenden Nebenkosten sind hingegen typischerweise sehr viel geringer als im Falle des *asset deal*. Selbst dann, wenn sich in dem Gesellschaftsvermögen Immobilien befinden, unterliegt der Anteilskaufvertrag nämlich nicht der (hohen) Registersteuer, sondern lediglich der für den Erwerb qualifizierter Gesellschaftsbeteiligungen vorgesehenen Börsensteuer. Deswegen kann es insbesondere dann, wenn ein Unternehmen über wertvolles Immobilieneigentum verfügt, im Einzelfall sinnvoll sein, die Mehrkosten einer eingehenden *due diligence* in Kauf zu nehmen, um so die beim *asset deal* anfallende Registersteuer einzusparen.

2.4.3 Letter of intent und Vorvertrag

In der Praxis geschieht es nicht selten, dass (ausländischen) Verkaufsinteressenten im Anschluss an die ersten Verhandlungskontakte mit der Bitte um Gegenzeichnung ein *letter of intent* vorgelegt wird. Hiermit wird häufig der Hinweis verbunden, der *letter of intent* sei „völlig unverbindlich“ und diene lediglich der Fixierung von bereits erreichten Verhandlungsergebnissen sowie der Manifestierung des ernsthaften Erwerbsinteresses. Scheitern im weiteren Verlauf die Verhandlungen und kommt es nicht zum Vertragsabschluss, so geschieht es dennoch nicht selten, dass unter Hinweis auf den *letter of intent* Schadenersatzansprüche geltend gemacht werden.

Hintergrund ist, dass die italienische Rechtsprechung zwar grundsätzlich den unverbindlichen Charakter des *letter of intent* unterstreicht, zugleich aber Schadenersatzansprüche wegen in sicherer Erwartung des Abschlusses des Hauptvertrages getätigter Aufwendungen anerkennt, wenn der Abbruch der Verhandlungen nicht aus „sachlichen“ Gründen erfolgte.

Um sich dem Risiko einer solchen Haftung nicht auszusetzen, ist es dringend zu empfehlen, auch ausdrücklich als „unverbindlich“ bezeichnete Texte nur im Anschluss an sachkundige anwaltliche Beratung zu unterzeichnen.

Dieser Hinweis gilt „erst recht“ im Hinblick auf Vorverträge, die im italienischen Recht selbst dann klagbare Ansprüche gerichtet auf Abschluss des Hauptvertrages enthalten können, wenn diese lediglich privatschriftlich verfasst sind und die Verpflichtung zum Erwerb von Immobilien oder Geschäftsanteilen an *srl* zum Gegenstand haben. Hintergrund ist, dass Anteilskaufverträge und Grundstückskaufverträge in Italien zu ihrer Wirksamkeit im Verhältnis zwischen den Parteien lediglich der Schriftform bedürfen – wegen der Details wird auf den nachfolgenden Exkurs verwiesen.



VII. Exkurs: Der Immobilienerwerb im italienischen Recht

Häufig werden im Zusammenhang mit einem Unternehmenskauf in der Form des *asset deal* Immobilien verkauft und übereignet. Deswegen soll an dieser Stelle im Sinne eines Exkurses auf einige Besonderheiten des Immobilienerwerbs in Italien eingegangen werden.

1. Vorprüfungen

Vor dem Einstieg in ernsthafte Verhandlungen müssen die Eigentumsverhältnisse an der Immobilie so genau wie möglich geprüft werden.

Zu diesem Zwecke sollte bei der *conservatoria dei registri immobiliari* ein Registerauszug über die letzten 20 Jahre (sog. *certificato storico ventennale*) eingeholt werden, der nachweist, dass der Verhandlungspartner über die Immobilie rechtswirksam verfügen kann. Die für die Beantragung dieses Zertifikates erforderlichen Daten können am einfachsten dem Kaufvertrag entnommen werden, auf Grundlage dessen der Verkäufer seinerseits das Eigentum erworben hat (sog. *atto di provenienza*).

Die Einsichtnahme in diesen Registerauszug ist deswegen besonders wichtig, weil das italienische Immobilienregister keinen öffentlichen Glauben genießt, es also nicht möglich ist, von einem fälschlicherweise eingetragenen Verkäufer Eigentum zu erwerben.

Von Bedeutung ist die exakte Ermittlung der die Immobilie betreffenden Erwerbsvorgänge auch deshalb, weil immer dann, wenn die Immobilie in den letzten 20 Jahren Gegenstand von Schenkungen oder testamentarischen Übereignungen war, Risiken zu Lasten des Erwerbers entstehen können, wenn durch die Schenkung die Rechte pflichtteilsberechtigter Personen beeinträchtigt worden sind. Folge ist, dass in solchen Fällen im Detail zu prüfen ist, ob der Erwerb bedenkenlos erfolgen kann oder aber weitergehende Maßnahmen zu ergreifen sind.

2. Vorvertrag

In Italien bedürfen Rechtsgeschäfte über Immobilien zu ihrer Wirksamkeit lediglich der Schriftform. Es hat sich aus diesem Grunde eingebürgert, dass der notarielle Grundstückskaufvertrag durch einen privatschriftlichen Vorvertrag vorbereitet wird, der in der Regel folgende Angaben enthält:

- die persönlichen Daten von Käufer und Verkäufer;
- eine genaue, katastermäßige Beschreibung der Kaufsache;
- den Preis und die Zahlungsmodalitäten;
- das vorgesehene Datum des Notarvertrages sowie des Eigentums- und Besitzübergangs;
- die Art und Höhe der vom Käufer zu entrichtenden Anzahlung (üblich sind zwischen 10-20% des Kaufpreises, die typischerweise ungesichert entrichtet werden);
- den geschuldeten Zustand der Kaufsache (Lastenfreiheit, Übereinstimmung mit städtebaulichen Vorschriften etc).

Erfüllt eine der Vertragsparteien die ihr aus dem Vorvertrag obliegenden Verpflichtungen nicht, so kann diese von der jeweils anderen Vertragspartei gerichtlich auf Erfüllung, insbesondere Eigentums- und Besitzübertragung (und zwar Zug-um-Zug gegen Kaufpreiszahlung) in Anspruch genommen werden. Verfügt der versprechende Verkäufer unter Verstoß gegen



seine vorvertraglichen Verpflichtungen anderweitig über das Grundstück, so werden diese die vorvertraglichen Ansprüche des versprechenden Käufers beeinträchtigenden Verfügungen zu dessen Gunsten relativ unwirksam, wenn zuvor der Vorvertrag im Immobilienregister zur Eintragung gelangt ist. Der Erwerber sollte deswegen möglichst auf die Eintragung des Vorvertrages im Immobilienregister drängen, auch wenn diese in der Praxis nicht üblich ist und zu besonderen Formerfordernissen im Hinblick auf den Vorvertrag führt.

Häufig wird in den Vorverträgen vorgesehen, dass die Anzahlung als sog. "bestätigende Kaution" entrichtet wird. Folge ist, dass der versprechende Verkäufer im Falle der Nichterfüllung des Vorvertrages durch den versprechenden Käufer die Auflösung des Vorvertrages erklären und die Kaution behalten kann. Umgekehrt kann der versprechende Käufer auf die Durchsetzung seiner vorvertraglichen Erfüllungsansprüche verzichten und die Erstattung der doppelten Anzahlung beim versprechenden Verkäufer geltend machen, wenn dieser die Nichterfüllung zu vertreten hat.

Wenngleich Vorverträge für ihre Wirksamkeit nur der Schriftform bedürfen, empfiehlt es sich vielfach, diese in notariell beglaubigter Form abzuschließen und sodann im Immobilienregister zur Eintragung zu bringen, wo diese Rechtsfolgen entfalten, die denen der im deutschen Recht bekannten Auflassungsvormerkung ansatzweise entsprechen. Die Eintragung des Vorvertrages im Immobilienregister führt auch zu einem weitergehenden Schutz im Falle der Verkäuferinsolvenz, insbesondere beim Erwerb vom Bauunternehmen.

3. Notarvertrag

Die notarielle Beurkundung des Kaufvertrages ist erforderlich, damit der Eigentumsübergang im Immobilienregister eingetragen werden kann. Daneben dient die Beurkundung aber auch der Sicherheit des Käufers, denn der mit der Beurkundung beauftragte Notar muss vorab zu dessen Gunsten verifizieren, dass lastenfreier Eigentumserwerb möglich ist.

Voraussetzung für die Beurkundung eines Immobilienkaufvertrages ist, dass der Käufer über eine italienische Steuernummer (*codice fiscale*) verfügt, die beim örtlichen Finanzamt unter Vorlage eines gültigen Personalausweises beantragt werden kann.

Da der Eigentumsübergang bereits bei der Unterzeichnung des Notarvertrages erfolgt (Ausnahmen gelten nur für einige Provinzen im Norden Italiens, wo für den Eigentumserwerb ergänzend noch die Grundbucheintragung erforderlich ist), muss in diesem Zusammenhang typischerweise auch die Restzahlung erfolgen, zumeist mit bankbestätigten Schecks. Natürlich können auch andere Zahlungsmodalitäten vereinbart werden, wenn der Verkäufer sich darauf einlässt. Eine treuhänderische Abwicklung über den Notar ist allerdings in Italien unüblich.

Unmittelbar nach der Beurkundung veranlasst der Notar die Eintragung des Eigentumsübergangs im Immobilienregister. Es ist in diesem Zusammenhang besonders wichtig, auf eine schnelle Eintragung zu achten. Veräußert nämlich der Verkäufer die Immobilie nach dem Notarvertrag ein zweites Mal und wird der zweite Käufer zuerst eingetragen, so ist dieser neuer Eigentümer. Der erste Käufer kann gegenüber seinem Vertragspartner nur noch Schadenersatz wegen Nichterfüllung geltend machen. (Dieses Risiko besteht dann nicht, wenn bereits der Vorvertrag im Immobilienregister eingetragen wird).



4. Kosten und Steuern des Immobilienerwerbs

Beim Erwerb einer Immobilie von einem Privatmann bzw. beim Erwerb einer Immobilie im Rahmen eines asset deal beträgt die Registersteuer zwischen 3 und 15% des beurkundeten Kaufpreises (abhängig von der Qualifikation der Kaufsache, vgl. oben) zzgl. Hypotheken- und Katastersteuer i.H.v. 2 und 1%; bei Immobilien, die Wohnzwecken dienen, bildet nicht der Kaufpreis die Bemessungsgrundlage der Registersteuer, sondern vielmehr (typischerweise niedrigere) Katasterertrag. Wird die Immobilie als "Erstwohnsitz" erworben, reduziert sich die Registersteuer auf 3% des beurkundeten Kaufpreises zzgl. pauschaler Hypotheken- und Katastersteuer i.H.v. 168,00 Euro.

Beim Erwerb der Immobilie von einem vorsteuerabzugsberechtigten Rechtssubjekt (insbesondere: Bauträger) fällt anstelle der Registersteuer Umsatzsteuer an, die sich beim "Erstwohnsitz" auf 4% und beim Feriendomizil auf 10%, sowie bei Luxuswohnungen auf 21% des beurkundeten Kaufpreises beläuft.

Als Faustregel gilt, dass die Notargebühren rund 2% des Kaufpreises betragen und vom Käufer zu tragen sind.

5. Steuern und laufende Kosten in Italien nach dem Immobilienerwerb

Die IMU ("Grundsteuer") ist eine von der Gemeinde erhobene Immobiliensteuer, die sich aus dem Katasterwert berechnet und zwischen 0,4 und 0,76 Promille jährlich beträgt. Das Stabilitätsgesetz für das Jahr 2016 hat allerdings Steuerbefreiungen für landwirtschaftliche Grundstücke und fest mit Grundstücken verbundenen produzierenden Maschinen vorgesehen.

Daneben führt das Immobilieneigentum zur Einkommensteuerpflicht (sog. IRPEF) in Italien. Die zu versteuernden fiktiven Einkünfte errechnen sich aus dem Katasterertrag der Immobilie, wobei dieser Wert bei Zweitwohnungen um ein Drittel erhöht wird.

Das zwischen Deutschland und Italien bestehende Doppelbesteuerungsabkommen führt dazu, dass in Italien erzieltetes Einkommen aus Immobilieneigentum in Deutschland nicht mehr versteuert, aber zum Zwecke der Feststellung der Progression berücksichtigt werden darf.

VIII. Das italienische Steuersystem (Überblick)

1. Besteuerung von Kapitalgesellschaften

Der deutschen Körperschaftsteuer entspricht die italienische *“imposta sul reddito delle società”*, abgekürzt IRES. Der Steuersatz beträgt zur Zeit (Steuerjahr 2016) 27,5 %; ab 2017 wird der Steuersatz auf 24 % sinken.

Hinzu kommt eine Steuer auf die Produktionsaktivität, die so genannte *imposta regionale sulle attività produttive*, abgekürzt IRAP. Sie beträgt zur Zeit 4,25 % und hat eine von der IRPEG abweichende Bemessungsgrundlage. Der Unterschied besteht im wesentlichen darin, dass die im Rahmen der unternehmerischen Tätigkeit entstandenen Kosten für angestelltes Personal und freie Mitarbeiter bei der Berechnung des IRAP-pflichtigen Betriebsergebnisses nicht in vollem Umfang abzugsfähig sind. Das Stabilitätsgesetz für das Jahr 2015 hat vorgesehen, dass die Kosten fest angestellte Arbeitnehmer zu 100 % abzugsfähig sind. Für das Jahr 2016 hat das Stabilitätsgesetz eine 70-prozentige Abzugsfähigkeit auch für die Kosten von Saisonarbeitern vorgesehen.

Die bei der Bilanzerstellung zu beachtenden Vorschriften sind im italienischen Zivilgesetzbuch geregelt. Die Grundsätze der Gewinn- und Verlustermittlung sind im Wesentlichen den in Deutschland geltenden vergleichbar.

Wesentlich höher als in Deutschland sind hingegen die formalen Anforderungen an eine ordnungsgemäße Buchführung. Steuererklärungen von Unternehmen müssen inzwischen fast ausnahmslos „telematisch“, d.h. durch elektronische Datenübermittlung im Internet abgegeben werden.

Die Besteuerung der Betriebstätten ausländischer Unternehmen unterliegt denselben Steuersätzen und -regeln wie die der in Italien ansässigen Unternehmen (vgl. dazu auch Abschnitt 1 dieses Kapitels).

2. Besteuerung von Personengesellschaften und natürlichen Personen

In Italien ansässige Personengesellschaften unterliegen nicht der IRES, wohl aber der IRAP. Ihre Gewinne werden nach dem sogenannten „Transparenzprinzip“ bei den einzelnen Gesellschaftern versteuert und zwar unabhängig davon, ob diese Gewinne entnommen haben oder nicht. Die Gesellschafter versteuern ihre Einkünfte nach den Steuersätzen der Einkommenssteuer, der sogenannten *imposta sul reddito delle persone fisiche*, abgekürzt IRPEF.

Dieser Steuer unterliegen auch die Einkommen abhängig beschäftigter oder freier Mitarbeiter. Von dem Gesamteinkommen sind dabei gewisser Freibeträge abzuziehen. Die IRPEF-Steuersätze sind progressiv gestaltet und betragen zur Zeit (Steuerjahr 2016):

Euro		Steuersatz in %	
0	bis	15.000,00	23
15.001,00	bis	28.000,00	27
28.001,00	bis	55.000,00	38
55.000,01	bis	75.000,00	41
über 70.000,00	bis	unbegrenzt	43

Einzelne Regionen Italiens erheben zusätzlich eine Aufschlagsteuer in Höhe von 0,9 bis maximal 1,4 %. Gleiches gilt für einige Kommunen, bei denen der Steuersatz zwischen 0 und 0,5 % variiert.

Ein wichtiger Unterschied im Vergleich zur deutschen Lohn- und Einkommensteuer besteht darin, dass das italienische Steuerrecht keine nennenswerte Unterscheidung zwischen verheirateten und alleinstehenden Steuerzahlern macht. Für mitunterhaltene Ehegatten und Kinder kann der Steuerpflichtige lediglich gewisse Freibeträge geltend machen, die seine Steuerlast nur unwesentlich verringern.

3. Doppelbesteuerungsabkommen

Im Verhältnis zwischen Deutschland und Italien findet das Doppelbesteuerungsabkommen vom 18.10.1989 Anwendung, das im Wesentlichen dem OECD-Musterabkommen folgt.

IX. Arbeitsrechtliche Aspekte

Die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich auf wesentliche Grundfragen des italienischen Arbeitsrechts unter Berücksichtigung der Unterschiede zum deutschen Arbeitsrecht.

Grundsätzlich gilt, dass in Italien arbeitsrechtliche Regelungen rigider sind als in Deutschland. Die wesentlichen gesetzlichen Quellen sind das Zivilgesetzbuch (*Codice civile*) und die dazugehörigen Nebengesetze. In den letzten Jahren ist das italienische Arbeitsrecht insbesondere hinsichtlich der Ausgestaltung von Kündigungsmöglichkeiten des Arbeitgebers als auch hinsichtlich des Abschlusses von befristeten Arbeitsverhältnissen erheblichen Änderungen unterworfen gewesen.

Neben den vorgenannten gesetzlichen Bestimmungen werden Arbeitsverhältnisse oftmals auch über sogenannte Kollektivverträge (ähnlich den Tarifverträgen) und die individuellen arbeitsvertraglichen Abreden geregelt.

1. Tarifvertragliche Rahmenbedingungen

Kollektivverträge (*contratti collettivi*), die strukturell den deutschen Tarifverträgen sehr ähnlich sind, existieren für eine große Zahl von Branchen und nehmen im Arbeitsleben eine entscheidende Rolle ein. Es handelt sich in der Regel um Bestimmungen, die der Arbeitgeber oder die entsprechenden Arbeitgeberverbände mit Arbeitnehmerverbänden (Gewerkschaften) ausgehandelt haben. Die Kollektivverträge enthalten Grundfestlegungen für das Arbeitsverhältnis, gehen aber auch sehr häufig ins Detail. Welcher Tarifvertrag auf ein Arbeitsverhältnis anzuwenden ist, hängt grundsätzlich von der Frage ab, in welcher Branche der Arbeitgeber tätig ist und ob er einem der Tarifverbände angehört. Soweit der Arbeitgeber keinem Verband angehört, können die Parteien die Anwendung eines Tarifvertrages individualrechtlich festlegen. Von dieser Möglichkeit machen viele Arbeitgeber Gebrauch, um einheitliche Regeln für alle Arbeitnehmer zu haben. Wichtig ist, dass von den Regelungen eines Tarifvertrages in aller Regel nur zugunsten eines Arbeitnehmers abgewichen werden kann.

2. Gestaltung von Arbeitsverträgen in Italien

Arbeitsverträge sind in Italien oft kurz gehalten, da oftmals nur auf die entsprechenden Regelungen des maßgeblichen Kollektivvertrages Bezug genommen wird. Arbeitsverträge werden im übrigen in Italien oftmals nicht in der Form eines Vertragstextes sondern als Anschreiben an den Arbeitnehmer (*lettera di assunzione*) verfasst.

In den Arbeitsverträgen wird regelmäßig festgehalten, in welcher Tarifgruppe der Arbeitnehmer eingestellt wird und welcher Gehaltsstufe er zuzuordnen ist. Sodann folgt in der Regel eine Aufgabenbeschreibung, der Ort seiner Tätigkeit, der Beginn des Arbeitsverhältnisses, evtl. die Vereinbarung einer Probezeit, wobei deren zulässige Dauer von der Tarifgruppeneinstufung abhängig ist.

Auch in Italien müssen Arbeitsverträge grundsätzlich nicht schriftlich abgeschlossen werden (anders als Kündigungen, die – ebenso wie in Deutschland – stets der Schriftform bedürfen). Es bietet sich aber in aller Regel an, einen schriftlichen Arbeitsvertrag abzuschließen, um den Inhalt des Arbeitsvertrages einfacher darlegen und beweisen zu können und Unklarheiten im laufenden Arbeitsverhältnis zu vermeiden.

Eine herausgehobene Stellung unter den italienischen Arbeitnehmern nehmen die sogenannten leitenden Angestellten (*dirigenti*) ein. Der *dirigente* hat eine leitende Angestelltenposition mit Managementaufgaben inne, die sich insbesondere durch besonders eigenverantwortliches Arbeiten auszeichnet. Die Kategorie der *dirigenti* ist durch eigene Tarifverträge geregelt, die erhebliche Besonderheiten beinhalten. Für deutsche Arbeitgeber ist in diesem Zusammenhang insbesondere von Bedeutung, dass für diese Kategorie von Arbeitnehmern erhebliche Lohnnebenkosten anfallen, die über das übliche Maß der Lohnnebenkosten der anderen Arbeitnehmer deutlich hinausgehen. Außerdem sehen die Kollektivverträge für die *dirigenti* erhebliche zusätzliche Ansprüche vor, die insbesondere im Falle der Beendigung des Arbeitsverhältnisses zum Tragen kommen können.

3. Befristete Arbeitsverhältnisse

Die Regelungen zur Befristung von Arbeitsverhältnissen sind in den vergangenen Jahren durch verschiedene Gesetze umfassend abgeändert worden. Der Grund hierfür liegt letztlich darin, dass Arbeitnehmer, die in einem unbefristeten Arbeitsverhältnis stehen, einen überaus weitreichenden Kündigungsschutz genießen. Zum Zwecke einer Flexibilisierung des Arbeitsrechts und der Belebung des Arbeitsmarktes ist das Recht der befristeten Arbeitsverträge zuletzt durch das Gesetzesdekret 34/2014 (umgesetzt in das Gesetz 78 vom 19.05.2014 [sogenannter *job act*]) umfassend vereinfacht worden. Danach ist die Befristung eines Arbeitsverhältnisses nicht mehr vom Vorliegen eines Befristungsgrundes abhängig. Vielmehr kann ein Arbeitsverhältnis für eine Dauer von maximal 36 Monaten befristet werden, wobei innerhalb dieser Frist die fünfmalige Verlängerung der Befristung zulässig ist. Für leitende Angestellte ist eine Befristung sogar bis zu einer Gesamtdauer von 5 Jahren zulässig. Ebenso wie in Deutschland muss auch in Italien die Befristung schriftlich vereinbart werden. Grundsätzlich ist zwischen den einzelnen Verlängerungen eine Frist von – in Abhängigkeit vom Arbeitsverhältnis – höchstens 10 bis 20 Tagen zulässig. Außerdem dürfen Arbeitnehmer maximal 20 % der in ihrem Betrieb bestehenden Arbeitsverhältnisse als Zeitarbeitsverhältnisse ausgestaltet sein, wobei ein Verstoß gegen diese Regelung nicht etwa zur Entfristung von Arbeitsverhältnissen, sondern lediglich zur Möglichkeit der Verhängung der Verwaltungsstrafe führt.

Ein befristetes Arbeitsverhältnis kann während der Befristung nur dann gekündigt werden, wenn eine sogenannte *giusta causa* vorliegt, also ein Grund, der ein weiteres Festhalten am Arbeitsverhältnis unzumutbar macht (entsprechend der Kündigung aus wichtigem Grund im deutschen Arbeitsrecht).

4. Arbeitnehmerüberlassung

Die Arbeitnehmerüberlassung hat für den Unternehmer den großen Vorteil, dass er sich für eine begrenzte Zeit der Dienste eines Arbeitnehmers bedienen kann, ohne ein Arbeitsverhältnis im rechtlichen Sinne mit ihm begründen zu müssen.

Ebenso wie das Recht der befristeten Arbeitsverhältnisse ist auch das Recht der Arbeitnehmerüberlassung in den vergangenen Jahren mehrfach verändert worden. Der bereits oben erwähnte *jobs act* hat auch im Bereich der Arbeitnehmerüberlassung die Notwendigkeit des Vorliegens sachlicher Gründe für die Inanspruchnahme der Dienste von Leiharbeitnehmern beseitigt. Damit ist heute auch in Italien die Arbeitnehmerüberlassung sowohl in Form zeitlich befristeter Tätigkeit von Leiharbeitnehmern als auch in Form unbefristeter Tätigkeit von Leiharbeitnehmern möglich. Allerdings gilt auch im Bereich der Leiharbeit eine

quantitative Begrenzung innerhalb eines Unternehmens. Es ist beispielsweise nicht zulässig, dass ein Unternehmer sämtliche Arbeitnehmer seines Betriebes im Wege der Leiharbeit beschäftigt.

5. Teilzeitverträge

In Individualarbeitsverträgen kann vorgesehen werden, dass der Arbeitnehmer Teilzeitarbeit leistet. Hierzu ist erforderlich, dass der Arbeitnehmer täglich eine bestimmte Anzahl von Stunden zur Verfügung steht oder aber ganztags zu bestimmten Terminen (z.B. mehrmals in der Woche oder im Jahr). Zur Vermeidung von Missbrauch sieht das Gesetz vor, dass die von dem Arbeitnehmer zu leistende Teilzeitarbeit vertraglich genau beschrieben wird. Will der Arbeitgeber von den vertraglichen Vereinbarungen abweichen, so ist dies nur durch eine gemeinsame Vereinbarung beider Vertragsparteien möglich. Zulässig ist allerdings eine sogenannte Flexibilitätsklausel im Vertrag (*clausola di flessibilità*). Diese Klausel ermöglicht es dem Arbeitgeber, den Arbeitnehmer ggf. auch flexibel einzusetzen, wobei der Arbeitnehmer immer das Recht hat, die Flexibilitätsklausel zu widerrufen.

6. Vergütungssysteme

Grundsätzlich können Arbeitgeber und Arbeitnehmer Gehaltsvereinbarungen frei treffen, soweit dabei die in den Kollektivverträgen festgesetzten Mindestlöhne nicht unterschritten werden.

Aus den Kollektivverträgen ergibt sich auch, wie und wann die Auszahlung des Gehaltes zu erfolgen hat. Üblicherweise erhält der Arbeitnehmer am Ende eines Kalendermonats sein Gehalt; zulässig sind auch Sachleistungen, wie die Gestellung einer Unterkunft, eines Firmenfahrzeuges oder die Ausgabe von Essensgutscheinen.

Im Anwendungsbereich des Kollektivvertrages für Handels- und Dienstleistungsunternehmen (*contratto collettivo del commercio*) werden 14 Monatsgehälter pro Jahr gezahlt, im Bereich Industrie jedoch nur 13.

Der Arbeitgeber ist verpflichtet, über diese Gehälter hinaus ein weiteres Monatsgehalt pro Jahr für den Arbeitnehmer anzusparen, das sogenannte *trattamento di fine rapporto (tfr)*. Der Arbeitgeber muss zu diesem Zweck jährlich entsprechende Rückstellungen bilden. Der auf diese Weise angesparte Betrag steht dem Arbeitnehmer bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses als Abfindung zu und soll ihm helfen, den Zeitraum einer evtl. Arbeitslosigkeit zu überbrücken. Dieser Aspekt ist wichtig, da das italienische Sozialsystem nur in sehr eingeschränktem Umfang Arbeitslosengeld vorsieht. Arbeitslosenhilfe (Arbeitslosengeld II) ist gänzlich unbekannt.

Unter bestimmten Voraussetzungen, so z.B. beim Erwerb eines ersten Eigenheimes, kann der Arbeitnehmer die Auszahlung von 70 % des bis zu diesem Zeitpunkt bereits angesparten Betrages des *tfr* auch bereits während des laufenden Arbeitsverhältnisses verlangen.

7. Kündigungsmöglichkeiten

Das italienische Arbeitsrecht enthält trotz verschiedener Liberalisierungsversuche nach wie vor restriktive Regelungen zu den Kündigungsmöglichkeiten des Arbeitgebers.

Grundsätzlich gilt, dass jedes Arbeitsverhältnis durch den Arbeitgeber nur bei Vorliegen eines Kündigungsgrundes gekündigt werden kann. Die Kündigungsgründe sind in dem Kündigungs-

schreiben anzugeben. Während also in Deutschland in kleineren Betrieben, die nicht dem sogenannten Kündigungsschutzgesetz unterfallen, eine ordentliche Kündigung des Arbeitsverhältnisses ohne Angabe von Gründen und auch ohne das objektive Vorliegen von Gründen möglich ist, kann ein Arbeitgeber in Italien ein Arbeitsverhältnis nur dann kündigen, wenn ein vom Gesetz vorgesehener Kündigungsgrund vorliegt und die Kündigungsgründe in dem Kündigungsschreiben angegeben werden.

Im Einzelnen differenziert man im italienischen Arbeitsrecht zwischen nachfolgenden Kündigungsgründen:

Ähnlich wie im deutschen Arbeitsrecht existiert auch im italienischen Arbeitsrecht die Möglichkeit der fristlosen Kündigung aus wichtigem Grund (*giusta causa e senza preavviso*). Hierbei handelt es sich um eine Kündigung, die aus Gründen erfolgt, die ein weiteres Festhalten am Arbeitsverhältnis gänzlich unzumutbar machen. Denkbar ist hier insbesondere an Fälle, in denen der Arbeitnehmer im Unternehmen Straftaten begangen hat zu Lasten des Arbeitgebers oder aus anderen Gründen das Vertrauensverhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer so stark erschüttert ist, dass ein weiteres Festhalten am Arbeitsverhältnis – und sei es auch nur für die Dauer einer Kündigungsfrist – gänzlich unzumutbar ist.

Weiterhin kennt das italienische Arbeitsrecht den Kündigungsgrund des sogenannten *giustificato motivo*. Hierbei handelt es sich um Kündigungsgründe, die den Lauf einer Kündigungsfrist, die in der Regel im einschlägigen Kollektivvertrag geregelt ist, in Gang setzen. Das *giustificato motivo* kann objektiven Charakter haben, beispielsweise eine Unternehmenskrise, eine Neustrukturierung des Unternehmens, Personalreduzierung oder die Beendigung oder Veränderung von Produktionsaktivitäten im Unternehmen. Sodann spricht man von einem gmo (*giustificato motivo oggettivo*). Der Kündigungsgrund kann aber auch subjektiven Charakter haben, also in der Person des Arbeitnehmers begründet sein. Hier ist nicht nur an Fehlverhalten des Arbeitnehmers zu denken sondern auch an Gründe, die weniger im Verhalten sondern in der konkreten Person des Arbeitnehmers liegen, beispielsweise der endgültige Führerscheinverlust eines Kraftfahrers (gms - *giustificato motivo soggettivo*).

Andere Kündigungsgründe als die soeben genannten können nicht für eine Kündigung herangezogen werden. Wichtig ist, dass – wie bereits dargelegt – die Kündigungsgründe im Kündigungsschreiben dargelegt werden. Außerdem wird das Vorliegen der Kündigungsgründe im Falle einer arbeitsgerichtlichen Auseinandersetzung durch das Gericht vollständig überprüft.

Der Schutz der Arbeitnehmer gegen unzulässige Kündigungen durch den Arbeitgeber lässt sich nach der Größe der jeweiligen Betriebe in zwei Gruppen einteilen.

In kleineren Unternehmen mit weniger als 15 Angestellten gilt der Grundsatz der sogenannten *tutela risarcitoria* (Rechtsschutz durch Entschädigung). Wird ein Arbeitnehmer eines Kleinbetriebes gekündigt, ohne dass ein Kündigungsgrund vorliegt, so erhält er grundsätzlich eine Ausgleichszahlung in Höhe von 2,5 bis 6 Monatsgehältern, wobei die Höhe der Monatsgehälter, die bereits oben erwähnten Zahlungen auf den *tfr* sowie ein möglicherweise zu zahlendes 13tes und 14tes Monatsgehalt berücksichtigt.

Mitarbeiter von größeren Unternehmen genießen die sogenannte *tutela reale*. Diese führt dazu, dass zusätzlich zu der Abfindung in Höhe von höchstens 5 Monatsgehältern der Richter die Wiedereinstellung des Arbeitnehmers verfügen kann mit der Folge, dass der Arbeitnehmer weiter zu beschäftigen ist und sämtliche rückständigen Monatsgehälter zu erhalten hat.



Hier kommen bisweilen sehr hohe Beträge zusammen, weil sich arbeitsgerichtliche Auseinandersetzungen sehr lang hinziehen können. Wünscht der Arbeitnehmer die Wiedereingliederung in den Betrieb des Arbeitgebers nicht, so kann er stattdessen für die Zahlung einer Abfindung in Höhe von 15 Monatsgehältern optieren.

Im Jahre 2012 hat das Gesetz 92/2012 dazu geführt, dass der Anwendungsbereich der sogenannten *tutela reale* auf bestimmte Fallkonstellationen begrenzt wird, um die Haftungsrisiken der Arbeitgeber überschaubarer zu gestalten. Insoweit hat das vorbezeichnete Gesetz dazu geführt, dass die Wiedereingliederung mit den damit verbundenen umfassenden Zahlungsansprüchen des betroffenen Arbeitnehmers nur dann erfolgen soll, wenn der Arbeitsrichter die „offensichtliche Unbegründetheit“ der vom Arbeitgeber angeführten Kündigungsgründe feststellt. In diesem Falle stehen dem Arbeitnehmer allerdings weitergehende Entschädigungsansprüche zu.

Die Tendenz des Gesetzgebers, den Anwendungsbereich der *tutela reale* weiter zu reduzieren, bestätigt sich auch in einem neuen Gesetzespaket, welches zum 01.01.2015 in Kraft getreten ist (sog. jobs act, *legge* 183/2014 und entsprechende *decreti legislativi*), mit dem die Verpflichtung des Arbeitgebers zur Wiedereingliederung eines gekündigten Arbeitnehmers auf eklatante Fälle offensichtlich unwirksamer (diskriminierender und mündlich ausgesprochener) Kündigungen sowie auf die Fälle offensichtlich rechtswidriger Kündigungen wegen eines *giustificato motivo soggettivo* oder *giusta causa* begrenzt und die Höhe der vom Arbeitgeber zu zahlenden Abfindung verringert wird.

Der Arbeitgeber trägt – wie generell im Kündigungsschutzrecht – hinsichtlich des Vorliegens der Kündigungsgründe die volle Beweislast.

8. Arbeitsgerichtsbarkeit

Zuständig für evtl. Streitigkeiten ist die Arbeitskammer des zuständigen Landgerichtes. Örtlich zuständig ist das Landgericht, in dessen Bezirk der Arbeitnehmer seine Tätigkeit ausübt oder das Arbeitsverhältnis aufgenommen hat. Eine abweichende Gerichtsstandsvereinbarung kann im Arbeitsvertrag nicht getroffen werden. Vor der gerichtlichen Auseinandersetzung muss ein Schlichtungsversuch unternommen werden.

Es ist abschließend darauf hinzuweisen, dass die italienischen Arbeitsrichter in aller Regel zu einer arbeitnehmerfreundlichen Rechtsprechung tendieren.



Ansprechpartner und Standorte für den deutsch-italienischen Rechtsverkehr:

Ihre Ansprechpartner in Mailand:

Karl-Heinz Lauser
Rechtsanwalt
Manuela Ferrari
Avvocato
Dr. Stefanie Lebek
Rechtsanwältin
Dott. Alberto Canova
Dottore Commercialista

Kontaktdaten Mailand:

Corso di Porta Vigentina 33-35
I-20122 Mailand
Tel.: +39 02 67 49 04 45
Fax: +39 02 67 49 05 09
Part. IVA 02554900379
dmp.milano@derra.it
www.derra.eu

Ihre Ansprechpartner in Düsseldorf:

Karl-Heinz Lauser
Rechtsanwalt
Ruth Witten-Violetti
Rechtsanwältin
Stefan Eßer
Rechtsanwalt

Kontaktdaten Düsseldorf:

Berliner Allee 55
D-40212 Düsseldorf
Tel.: +49 2 11 17 52 06 60
Fax: +49 2 11 17 52 06 66
dmp@derra-d.de
www.derra.eu

Ihr Ansprechpartner in Berlin:

Armin Schürer
Rechtsanwalt

Kontaktdaten Berlin:

Schumannstraße 2
D-10117 Berlin
Tel.: +49 30 30 87 84 0
Fax: +49 30 30 87 84 16
dmp@derra-b.de
www.derra.eu