



INFORMATION

# Automotive update

Winter 2011/2012

---

## Inhalt

- Das Auto, die Globalisierung, Generation Facebook – wird alles anders?
- Elektromobilität
- Rechtliche Entwicklungen USA
- Entscheidungen zur Tragung des Restwert-  
risikos bei Leasingfahrzeugen
- Entscheidungen im Hinblick auf den Zugang  
zu Werkstattnetzen der Automobilindustrie

Für weitere Fragen wenden Sie sich bitte an

**Dr. Rolf Trittmann**  
T +49 69 27 30 81 48  
E [rolf.trittmann@freshfields.com](mailto:rolf.trittmann@freshfields.com)

Diese Informationen sind nicht als umfassende Darstellung gedacht  
und können eine individuelle Rechtsberatung nicht ersetzen.

---

## Das Auto, die Globalisierung, Generation Facebook – wird alles anders?

In Europa, insbesondere aber auch in Deutschland hat das Auto und damit die Automobilbranche immer eine besondere Bedeutung gehabt. Es stand und steht auch heute noch für Mobilität, Freiheit und Wohlstand. Früher wollte jeder ein eigenes Auto; mit diesem weit verbreiteten Wunsch wuchsen die Automobilhersteller und ihre Zulieferer über einen langen Zeitraum. In den letzten zehn Jahren hat sich dieser Wunsch, (Auto-)mobil zu sein, weltweit verbreitet, so dass heute Märkte wie China diejenigen mit den stärksten Wachstumsraten sind.

In Europa ist jedoch über die letzten Jahre gleichzeitig ein steigender politischer Druck festzustellen gewesen, der die Hersteller zwingt, die Entwicklung umweltfreundlicher Technologien zu beschleunigen und alternative Antriebskonzepte anzubieten. Allen voran ist E-Mobilität mit der Zwischenstufe des Hybrid-Antriebs eine anscheinend nicht mehr aufzuhaltende Entwicklung. Sie stellt aber die Automobilhersteller vor erhebliche Herausforderungen, da die Technologie eine lange Reifezeit, verbunden mit erheblichen finanziellen Vorleistungen in Forschung und Entwicklung erfordert.

Dies führte in den letzten Jahrzehnten insbesondere in Deutschland zu einer Konsolidierung der Branche, so dass die Zahl der unabhängigen Hersteller sich von circa zehn in den fünfziger Jahren auf zur Zeit drei reduzierte.

E-Mobilität erfordert aber auch den Aufbau einer eigenen neuen Infrastruktur mit Elektrotankstellen, die eine Zusammenarbeit mit Energieversorgern notwendig macht und diesen neue Marktchancen bietet.

Eine weitere erhebliche Herausforderung für die Automobilhersteller sind auch die veränderten Wünsche und Erwartungshaltungen der Kunden. Jedenfalls die »Generation Facebook« sieht es nicht mehr als notwendig an, ein eigenes Auto zu besitzen – ihr reicht es, mobil zu sein. Entsprechend müssen Konzepte entworfen werden, die verkehrsträgerübergreifende Mobilitätsangebote umfassen und es dem Kunden ermöglichen, ein Fahrzeug nur dann zu nutzen,

wenn er es wirklich braucht. Auch hier müssen die Automobilhersteller, wenn sie ihre Systemführerschaft aufrecht erhalten wollen, selbst zu Mobilitätsanbietern werden. Hinzu kommt, dass die junge Generation der Automobilisten selbstverständlich auch im Auto vernetzt sein will, so dass die elektronische Anbindung des Fahrzeugs immer wichtiger wird. Die Automobilbranche dürfte sich deshalb in den nächsten Jahrzehnten neu erfinden müssen, was erhebliche finanzielle Investitionen erforderlich macht und denjenigen, die am kreativsten sind, neue Möglichkeiten und insbesondere Marktchancen eröffnet.

In einer globalisierten und zunehmend verrechtlichten Welt stellen diese Veränderungen auch erhebliche Anforderungen an die rechtliche Beratung, da in vielen Fällen Neuland betreten werden muss beziehungsweise darf. Häufig wird die Möglichkeit bestehen, gestaltend tätig zu werden und zum Beispiel regulatorische Prozesse mit zu beeinflussen. Branchenspezifisches Know-how wird eine größere Rolle spielen, als dies in den letzten Jahren der Fall gewesen ist.

Die Mitglieder der Sektorgruppe Automotive bei Freshfields Bruckhaus Deringer, die sich aus verschiedensten Praxisgruppen rekrutieren, widmen sich mit großer Expertise diesen Themen und werden die oben aufgezeigte Entwicklung mit Freude begleiten.

---

## Elektromobilität

Eine der größten Herausforderungen für die Automobilwirtschaft liegt derzeit in der Entwicklung von Elektromobilitätskonzepten und Transformation zum Mobilitätsanbieter nicht zuletzt getrieben von den unionsrechtlich vorgegebenen Emissionsobergrenzen für Verbrennungsmotoren. Nachdem im Mai dieses Jahres in Deutschland der zweite Bericht der Nationalen Plattform Elektromobilität erstellt wurde, ist das Lastenheft der notwendigen Schritte auf dem Weg zum »Leitmarkt Elektromobilität« zwar einmal amtlich umrissen – in der Praxis stellen sich jedoch viele, auch regulatorische Fragen, die sich aus der Integration bislang getrennter Wertschöpfungsstufen der Automobil-, Elektrizitäts-, und Telekommunikationswirtschaft ergeben.

Für die Automobilwirtschaft eröffnet sich auf diese Weise die zusätzliche Herausforderung, gegebenenfalls auch energiewirtschaftsrechtliche Fragen in Blick nehmen zu müssen, wenn sie den Weg vom Hersteller zum vollständigen Mobilitätsprovider geht. Die Integration von Fahrzeugflotten in »smart grids« durch »Gesteuertes Laden« wirft Fragen der Abgrenzung von Verantwortlichkeiten und Zuordnung von Haftungsrisiken auf. Die notwendige Vernetzung der Informations- und Kommunikationstechnik (IKT) erfordert vor allem auch eine sorgfältige Prüfung von datenschutzrechtlichen Anforderungen beispielsweise beim Clearing von Verbrauchstransaktionsdaten. Nicht zuletzt muss auch die Gestaltung des Ladevorgangs selbst die unionsrechtlichen und nationalen Anforderungen für Messeinrichtungen und anderen technischen Standards berücksichtigen.

Die sich neu entwickelnden Industriestandards und darin eventuell enthaltenen Patente können dabei auch neue Lizenzvereinbarungen notwendig machen. Auch und gerade um in diesem dynamischen Markt bereits jetzt eventuell späteren gerichtlichen Auseinandersetzungen mit neu hinzutretenden Marktteilnehmern vorzubeugen, wie sie derzeit im Telekommunikationsmarkt zu beobachten sind.

---

## Rechtliche Entwicklungen USA

### U.S. Supreme Court erlaubt formularmäßigen Ausschluss von Sammelverfahren

Der U.S. Supreme Court hat in *AT&T Mobility LLC v. Concepcion* (No. 09-893 – April 27, 2011) die AGB-rechtliche Wirksamkeit einer Vertragsklausel bestätigt, die es Verbrauchern, die sich auf arglistige Täuschung berufen, verbietet, ihre Ansprüche gemeinsam in einem Sammelverfahren geltend zu machen.

In diesem Fall hatte das Ehepaar Vincent und Liza Concepcion eine Sammelklage gegen das Mobilfunkunternehmen AT&T Mobility LLC eingereicht. Ihnen war für ein Mobiltelefon, das angeblich kostenlos sein sollte, die auf dessen Wert entfallende Umsatzsteuer von 30,22 US Dollar in Rechnung gestellt worden. Die unteren Bundesgerichte

hielten die Schiedsklausel, die Sammelklagen verbat, mit Berufung auf eine frühere Entscheidung des California Supreme Court (*Discover Bank v. Superior Court*), für unwirksam. Der California Supreme Court hatte in diesem Verfahren einen formularmäßigen Verzicht auf Sammelverfahren in Verbraucherverträgen gemäß §§1668, 1670.5(a) des California Civil Code für sittenwidrig erklärt, wenn diese Vertragsklausel allein dem Zweck diene, eine Vielzahl von Verbrauchern um jeweils kleine Geldbeträge zu betrügen.

Der U.S. Supreme Court entschied im hier vorliegenden Fall hingegen, dass die *Discover Bank*-Entscheidung des California Supreme Court gegen § 2 des Federal Arbitration Act (FAA) verstoße. Gemäß § 2 FAA sind Schiedsvereinbarungen grundsätzlich wirksam, unwiderruflich und durchsetzbar, es sei denn, die Vereinbarung ist aus Gründen des allgemeinen Vertragsrechts nichtig. Der FAA geht als Bundesrecht dem California Civil Code vor. Nach Ansicht des U.S. Supreme Court sei es Zweck des FAA zu gewährleisten, dass die Gerichte Schiedsvereinbarungen anerkennen, so wie sie von den Parteien vereinbart wurden. Dazu gehöre auch der im vorliegenden Fall vereinbarte Verzicht auf Sammelverfahren. Sammelklagen seien dem Schiedsgerichtsverfahren aus drei Gründen wesensfremd. Erstens mache ein Sammelverfahren den wesentlichen Vorteil des Schiedsverfahrens, nämlich seine Formlosigkeit, zunichte. Das Schiedsverfahren werde langsam, teuer und komplizierter. Zweitens seien Schiedsrichter nicht auf ausufernde Fälle eingestellt. Und drittens fehle es an mehrstufigen Überprüfungsmöglichkeiten. Schiedssprüche dürfen nach § 10 FAA nur aufgehoben werden, wenn sie durch Bestechung, Betrug oder mit unlauteren Mitteln erreicht wurden. Die Wahrscheinlichkeit, dass Fehler nicht korrigiert würden, sei daher hoch.

Diese Entscheidung des U.S. Supreme Court dürfte es Unternehmen künftig ermöglichen, Sammelklageverfahren zu vermeiden, indem sie in ihren AGB den ordentlichen Rechtsweg zugunsten eines Schiedsverfahrens ausschließen und eine Zusammenfassung von Forderungen mehrerer Anspruchsteller in einem einzigen Verfahren verbieten.

Vor diesem Hintergrund sollten bestehende Verträge im Hinblick auf ihre Schiedsklauseln überprüft werden. Insbesondere ist die Aufnahme eines ausdrücklichen Verzichts auf Sammelverfahren empfehlenswert. Dies bedarf jedoch einer Vertragsänderung im Einzelfall.

#### **U.S. Supreme Court limitiert Gerichtsbarkeit über ausländische Hersteller**

U.S. Gerichte haben in den letzten Jahrzehnten die Anforderungen an die Begründung ihrer Zuständigkeit für Verfahren gegen ausländische Hersteller mehr und mehr gesenkt. Eine Vielzahl wenden die Lehre vom sogenannten stream of commerce an, nach der es bereits ausreicht um die Gerichtsbarkeit über ausländische Hersteller zu begründen, dass ein Produkt über den Handelsstrom seinen Weg in einen US-Bundesstaat findet. Der U.S. Supreme Court hat nun mit zwei Urteilen dem Anwendungsbereich der stream of commerce Lehre und damit die ausufernde Gerichtsbarkeit über ausländische Hersteller, zumindest vorerst, begrenzt.

In *McIntyre v. Nicastro* (*McIntyre Machinery, Ltd. v. Nicastro*, Docket No. 09-1343, 546 U.S. / 2011) hatte der US-Amerikaner Nicastro sich in New Jersey an einer Maschine seine Hand schwer verletzt und daraufhin den englischen Hersteller J. McIntyre Machinery, Ltd. vor einem einzelstaatlichen Gericht in New Jersey auf Schadensersatz verklagt. Zwischen New Jersey und McIntyre bestand kein geschäftlicher Bezug. McIntyre vertrieb seine Maschinen über einen unabhängigen, auf dem gesamten US-Markt agierenden Händler. McIntyre betrieb keine Werbung in New Jersey und besaß dort keine Büros oder sonstiges Eigentum. Der New Jersey Supreme Court begründete seine Zuständigkeit damit, dass McIntyre hätte wissen müssen, dass seine Maschinen, da über ein überregionales Vertriebsnetzwerk vertrieben, in einem der 50 US-Bundesstaaten, daher auch in New Jersey, verkauft werden könnte.

In *Goodyear v. Brown* (*Goodyear Dunlop Tires Operations, S.A. v. Brown*, Docket No. 10-76, 546 U.S. / 2011) klagten Eltern von zwei bei einem Busunfall in Frankreich ums Leben gekommenen Jugendlichen vor einem einzelstaatlichen Gericht in North Carolina

gegen den luxemburgischen Hersteller der Busreifen, Goodyear Dunlop Tires Operations, S.A. Goodyear Luxemburg, eine Tochter der US-amerikanischen Goodyear Tire and Rubber Company hatte selbst keine Kontakte zum US-Markt. Lediglich 0,1 Prozent der Reifen gelangten aufgrund von Sonderbestellungen über Goodyear Tire and Rubber Company auf den Markt von North Carolina. Der North Carolina Court of Appeals begründete seine Zuständigkeit damit, dass einige der von Goodyear Luxemburg hergestellten Reifen über den stream of commerce North Carolina erreicht hätten. Das sei ausreichend, um Goodyear Luxemburg in dem US-Staat zu verklagen, selbst wenn sich der gesamte Sachverhalt außerhalb der USA ereignet hat.

Der U.S. Supreme Court lehnte in beiden Entscheidungen die Lehre vom stream of commerce als zu weitgehend ab und entschied, dass die Beziehungen der ausländischen Hersteller zu den USA nicht ausreichen, um eine Gerichtsbarkeit zu begründen. Die Gerichtsbarkeit über einen ausländischen Hersteller setze voraus, dass dieser seine Tätigkeiten gezielt auf einen US-Bundesstaat ausgerichtet habe um dessen »benefits and protections« in Anspruch zu nehmen. Dies sei beispielsweise dann anzunehmen, wenn er in dem Staat für seine Produkte werbe, wenn er seine Produkte dorthin versendet oder den Markt auf sonstige Weise anvisiere. Es sei grundsätzlich nicht ausreichend, wenn der Hersteller nur hätte vorhersehen müssen, dass seine Produkte diesen US-Bundesstaat erreichen könnten. In Fällen in denen der Schaden sich außerhalb der USA ereignet hat, könnte die Gerichtsbarkeit von US-Gerichten nur durch dauerhafte und systematische Beziehungen des Herstellers mit den USA begründet werden. Darunter fällt das Vermarkten und Bewerben von Produkten, das Einrichten von Firmensitzen und das Beschäftigen von Angestellten.

Diese für ausländische Hersteller durchaus positiven Entscheidungen haben, insbesondere bei US-Verbraucherschutzorganisationen, zu scharfer Kritik geführt. Für den Schutz der US-Staatsbürger sei es wichtig, dass sich ausländische Hersteller bei fehlerhaften Produkten in den USA verantworten

müssten. Gefordert wird das Tätigwerden des Gesetzgebers. Ein dem Senat bereits vorliegender Gesetzesentwurf (Foreign Manufacturers Legal Accountability Act), welcher die Durchsetzung von Produkthaftungsansprüchen gegenüber ausländischen Herstellern erleichtern soll, erlangt damit wieder an Brisanz. Die weitere Entwicklung bleibt abzuwarten.

---

### Entscheidung zur Tragung des Restwert- risikos bei Leasingfahrzeugen

Urteil zur Grundsatzfrage des Leasinggeschäfts: Rückkaufverpflichtungen seitens der Leasinggesellschaften stellen keine unangemessene Benachteiligung der Kfz-Händler dar.

In einem Rechtsstreit mit grundlegender Bedeutung für die gesamte Leasingbranche hat das Landgericht Braunschweig am 24. Juni 2011 sein Urteil verkündet. Der Wettbewerbsverein Zentralvereinigung des Kraftfahrzeuggewerbes zur Aufrechterhaltung lauterer Wettbewerbs e.V. (ZLW) hatte gegen die Volkswagen Leasing GmbH auf Unterlassung der Verwendung einer Reihe von Klauseln im Leasinggeschäft mit Kraftfahrzeugen geklagt. Es ging dabei konkret um eine seit Jahrzehnten fabrikatsübergreifend im Leasinggeschäft übliche Rückkaufverpflichtung zwischen Leasinggesellschaft und Kfz-Händler. Da die Leasinggesellschaften nicht über eine eigene Vertriebsorganisation verfügen, sind sie auf eine Weitervermarktung der nach der Leasinglaufzeit zurückgegebenen Fahrzeuge durch die Kfz-Händler angewiesen. Im Wesentlichen stützte der ZLW seine rechtliche Argumentation darauf, dass diese Rückkaufverpflichtung eine unangemessene Benachteiligung der Händler darstelle, da sie mit dem Händler das Weitervermarktungsrisiko auferlege und damit gegen das gesetzliche Leitbild des Handelsvertreters verstoße. Ferner komme die Rückkaufverpflichtung einer unangemessen langen Annahmefrist gleich, da der Rückkauf erst am Ende der Leasinglaufzeit erfolge. Das Landgericht Braunschweig wies die Klage vollumfänglich ab. Weder liege eine unangemessene Benachteiligung vor, noch bestehe eine unangemessen lange Annahmefrist. Neben dem Landgericht Braun-

schweig haben bereits das Landgericht Frankfurt am Main und das Landgericht Köln in ähnlich gelagerten Fällen Rückkaufverpflichtungen für wirksam erklärt. Der ZLW hat gegen das Urteil des Landgerichts Braunschweig Berufung eingelegt. Das Berufungsverfahren ist noch nicht abgeschlossen.

---

### Entscheidungen im Hinblick auf den Zugang zu Werkstattnetzen der Automobilindustrie

Die »Saab-Entscheidung« des BGH zur Anschlussgarantie (Urteil vom 6. Juli 2011 –VIII ZR 293/10)

In dieser Entscheidung zur Reichweite einer Anschlussgarantie hatte sich der BGH mit der Frage auseinanderzusetzen, ob eine entgeltlich erworbene Anschlussgarantie in den Garantiebedingungen an die Einhaltung von Wartungsintervallen und an die Durchführung der Inspektionen in den Werkstätten des Herstellernetzes geknüpft werden kann.

#### Sachverhalt

Der Kläger hatte einen Vorführowagen der Marke Saab erworben. Die entgeltliche Anschlussgarantie für Neuwagen war bei Erwerb auf den Kläger übergegangen. Nach den Garantiebedingungen war die Garantie unter anderem an folgende Bedingung geknüpft: „Das Fahrzeug muss gemäß den im Serviceheft beschriebenen Vorschriften bei einem Saab-Vertragshändler unter ausschließlicher Verwendung von Saab Originalteilen gewartet worden sein.“

An dem Fahrzeug des Klägers kam es bei einem Kilometerstand von 69.580 km zu einem Defekt an der Dieseleinspritzpumpe. Die gemäß Serviceheft erforderliche Inspektion bei einem Kilometerstand von 60.000 km hatte der Kläger nicht durchführen lassen. Wegen der Nichteinhaltung der Serviceintervalle lehnte die Herstellerin und spätere Beklagte die Übernahme der Kosten ab.

Der Kläger beehrte die Freistellung von den ihm in Rechnung gestellten Reparaturkosten, die der Kläger gegenüber der Vertragswerkstatt nicht gezahlt hatte. Die Vorinstanzen hatten die Klage abgewiesen. Der BGH hat das Berufungsurteil aufgehoben

und den Rechtsstreit zur erneuten Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

#### **Entscheidungsgründe des BGH**

Der BGH stellt zunächst fest, dass die eingangs zitierte Klausel, wonach ein Garantiefall die Einhaltung von Wartungsintervallen und die Durchführung der Inspektion in den Vertragswerkstätten der Beklagten voraussetzt, der AGB-Kontrolle unterliegt. In einem nächsten Schritt begründet der BGH, aus welchen Gründen eine solche Einschränkung der Garantie eine unangemessene Benachteiligung darstellt, wenn die Garantie gegen ein ausgewiesenes Entgelt eingeräumt wird.

#### **AGB-Kontrolle der Beschränkung in den Garantiebedingungen**

Nach der Auffassung des BGH ist die AGB-Kontrolle der Bestimmung eröffnet, da die Beklagte die Garantie gegen Entgelt übernommen hat. Unter diesen Umständen handele es sich nicht um eine kontrollfreie Leistungsbeschreibung, sondern um eine Bestimmung, die das von der Herstellerin abgegebene Leistungsversprechen wieder einschränkt. Als solche sei sie an den Maßstäben der §§ 307 ff BGB zu messen. Eine Leistungsbeschreibung könne nur dann vorliegen, wenn das Fehlen der Bestimmung zur Unwirksamkeit des Vertrages führen müsse, weil die wesentlichen Vertragsbestandteile nicht mehr vorlägen. Dies sei in der vorliegenden Konstellation nicht der Fall: Das Entgelt stelle die Gegenleistung des Kunden für das Garantieversprechen des Herstellers dar. Mit diesen beiden Bestimmungen käme bereits ein wirksamer Garantievertrag zustande.

Anders verhalte es sich jedoch, wenn die Garantie ohne ein zusätzliches Entgelt vereinbart werde. Dann stelle die Einhaltung der Inspektions- und Wartungsintervalle durch Vertragswerkstätten des Herstellers zumindest bei wirtschaftlicher Betrachtung die Gegenleistung des Kunden für die Garantieleistung dar. Unter diesen Voraussetzungen ist eine Klausel wie die vorliegende also Teil des Hauptleistungsversprechens des Kunden und unterliegt nicht der AGB-Kontrolle.

#### **Unangemessene Benachteiligung**

Eine unangemessene Benachteiligung liegt nach der Auffassung des BGH vor, wenn das Garantieversprechen gegen ein gesondert ausgewiesenes Entgelt gewährt wird. Unter diesen Umständen müsse die »berechtigte Erwartung des Kunden« Vorrang haben, dass die Garantie jedenfalls dann fortbesteht, wenn die unterbliebene Wartung keinen Einfluss auf den Eintritt des Garantiefalls hat.

Auch hier differenziert der BGH wieder zwischen entgeltlichen Garantien und freiwilligen Zusatzleistungen. Bei unentgeltlichen Zusatzleistungen bestehe ein schützenswertes Interesse des Herstellers, den Kunden zur Durchführung der Inspektionen in den Vertragswerkstätten des Herstellernetzes anzuhalten. Der Kunde könne dann selbständig entscheiden, ob und wie lange er die Gegenleistungen für den Garantieanspruch erbringen wolle. Das schützenswerte Herstellerinteresse rechtfertige es auch, die Beweislast für die fehlende Ursächlichkeit zwischen der Nichteinhaltung der Garantieintervalle und dem Garantiefall aufzuerlegen.

#### **Kritik und Folgerungen aus dem Urteil**

Die Entscheidung des BGH überzeugt nicht. Der BGH differenziert zwischen entgeltlichen und unentgeltlichen Herstellergarantien, obwohl er selbst in einem obiter dictum dazu ausführt, dass auch eine unentgeltliche Garantie – die als Zusatzleistung gewährt wird – im Ergebnis Teil des kalkulatorischen Neuwagenpreises ist. Bei einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise, die der BGH an anderer Stelle seiner Prüfung selbst durchführt, erscheint die Differenzierung zwischen entgeltlichen und unentgeltlichen Garantien künstlich. Immerhin hat der BGH seine Rechtsprechung zu den unentgeltlichen Garantien bestätigt. Bei dieser Form der Garantie steht es dem Hersteller nach wie vor frei, die Garantie unter die Bedingung der Einhaltung von Wartungsintervallen im Vertragshändlernetz des Herstellers zu stellen und dem Kunden die Beweislast für die fehlende Ursächlichkeit des Verstoßes gegen die Wartungsintervalle aufzuerlegen.

Diese Rechtsprechung führt sicherlich nicht zu mehr Transparenz und größerer Wahlfreiheit für den Kunden, weil sie im Ergebnis die gesondert ausgewiesene und vergütete

Anschlussgarantie in der Vertragspraxis verhindert. Denn für den Hersteller hat der BGH durch diese Rechtsprechung den Anreiz gesetzt, die Kosten für die Anschlussgarantie nicht transparent auszuweisen, sondern als »freiwillige« Zusatzleistung in die Berechnung des Grundpreises mit einzubeziehen. Für den Kunden ist damit jedoch kein Vorteil verbunden.

[www.freshfieldsbruckhausderinger.com](http://www.freshfieldsbruckhausderinger.com)

Freshfields Bruckhaus Deringer LLP ist eine Limited Liability Partnership mit Sitz in 65 Fleet Street, London EC4Y 1HS, registriert in England und Wales unter der Registernummer OC334789. Freshfields Bruckhaus Deringer LLP ist von der Solicitors Regulation Authority zugelassen und wird von dieser reguliert. Weitere regulatorische Informationen finden Sie im Internet unter [www.freshfields.com/support/legalnotice](http://www.freshfields.com/support/legalnotice).

©Freshfields Bruckhaus Deringer LLP 2011 – 31884