



DR. EKKEHARD HELMIG
Dr. Ekkehard Helmig ist Rechtsanwalt und Notar in Wiesbaden und Seniorpartner der Kanzlei Dr. Helmig & Huschke. Er war European Counsel eines amerikanischen Automobilzulieferers, gehörte acht Jahre dem Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Qualität e.V. (DGQ) an und ist Berater der CLEPA, der Organisation europäischer Automobilzulieferer in Brüssel. Schwerpunktmäßig berät er internationale Zulieferunternehmen.

Das Recht in der Automobilindustrie ist spannend und spannungsgeladen. Ausgefeilte Vertragswerke zwischen Fahrzeugherstellern (OEM) und ihren Zulieferern, angereichert durch Normen, Spezifikationen und herstellerspezifische Vorschriften, sollen dazu beitragen, qualitativ hochwertige, sichere und vor allem mangelfreie Fahrzeuge herzustellen. Die Vertragswerke erfüllen ihren Zweck nicht, es mangelt ihnen an Übersichtbarkeit, Effektivität und Effizienz. Dabei hat die Automobilindustrie wertvolle Instrumente, vor allem die ISO/TS 16949:2002, die sie auch als Vertragsgrundlage nutzen sollte.

DR. EKKEHARD HELMIG

Rückruf für die Vertragswerke in der Automobilindustrie

Die Besinnung auf die ISO/TS 16949:2002

1. Qualitätsmängel vs. Vertragsqualität

Anspruch und Wirklichkeit der Vertragswelt in der Automobilindustrie klaffen auseinander: Das US-amerikanische Department of Transportation veröffentlichte kürzlich im Rahmen der beabsichtigten Änderung des TREAD-Acts (Transportation Recall Enhancement, Accountability and Documentation Act, Public Law 106-414), daß nach Feststellungen der National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) die OEMs im Jahre 2005 mehr als 17 Mio. Fahrzeuge aus Sicherheitsgründen zurückgerufen haben (vgl. National Highway Traffic Safety Administration (USA), 2006, Notice 1). Das Kraftfahrtbundesamt (KBA) verzeichnet in seinem Jahresbericht für 2006 immerhin 167 sicherheitsbedingte Rückrufaktionen, an denen das KBA beteiligt war (vgl. KBA, 2006, S. 62). Nicht enthalten in diesen Zahlen sind die Fahrzeuge, die wegen nicht sicherheitsrelevanter Mängel im Rahmen von Kundendienstmaßnahmen in die Werkstätten geholt wurden. Qualitätsfehler-

kosten in Europa werden auf etwa 30 Mrd. € geschätzt.

Rechtlich betrachtet dürfte es diese Qualitätsprobleme nicht geben. Taugen die Verträge nichts oder wird – was das gleiche bedeutete – nicht gehalten, was versprochen ist oder spielen etwa die Verträge in der Realität nicht die wesentliche Rolle, die ihnen zugedacht ist?

Natürlich sind Qualitätsfehler in erster Linie technische und organisatorische Führungsfehler. Sie haben allerdings einen rechtlichen Stellwert gespiegelt an ihren vertraglichen Voraussetzungen und gemessen an den vertraglichen Rechtsfolgen. Wählt man den Einstieg in das Spannungsfeld von Anspruch und Wirklichkeit mit den Augen traditioneller Juristerei, kommt man nicht sehr weit, weil diese Augen kurzsichtig sind. Denn einen Qualitätsfehler dürfte es nicht geben, rechtlich ist dann eben einer dafür verantwortlich und muß zahlen. Die Begleichung der Zahlungspflicht richtet sich unjuristisch von der Spitze der Wertschöpfungskette down-stream. Diese Feststellung bringt wenig für die



Zielsetzung der Vertragswerke, durch eben diese Verträge zur Fehlervermeidung beizutragen. Eher könnte die Komplexität der Vertragswerke Unsicherheit signalisieren. Schließlich beheben vertragliche Kostensanktionen keine Fehlerquellen.

2. Prüfung auf Effektivität und Effizienz

Eine vielversprechendere Überlegung scheint es zu sein, die Vertragswerke in ihrer schier unendlichen Vielfalt hinsichtlich ihrer Effizienz, d.h. ihr „Verhältnis zwischen dem erreichten Ergebnis und den eingesetzten Ressourcen“ (EN ISO 9000:2005, 2005, Ziff. 3.3.1, S. 22), und ihre Effektivität zu überprüfen und daraus für die Vertragspraxis Schlußfolgerungen zu ziehen. Effektivität (Wirksamkeit) beschreibt das Ausmaß, in dem geplante Tätigkeiten verwirklicht und geplante Ereignisse erreicht werden (vgl. EN ISO 9000:2005, 2005, Ziff. 3.2.14, S. 22).

Das erlaubt, sich zunächst mit einigen wichtigen Rechtstatsachen zu beschäftigen, die für die Vertragsgestaltung von Bedeutung sind und die Einfluß auf die Wirksamkeit vereinbarter Rechtsregeln haben. Im folgenden werden hierzu einige Beispiele erörtert.

- Die Globalisierung der Automobilindustrie begründet eine kaum noch überschaubare Rechtsvielfalt in der Beziehung zwischen den OEMs und ihren Zulieferern. Wenn also ein deutscher 1st-Tier-Lieferant Komponenten, in die Bauteile aus verschiedenen Ländern verbaut sind, in das belgische Werk eines amerikanischen OEM liefert, werden neben dem vereinbarten Recht eines amerikanischen Bundesstaates mindestens noch drei höchst unterschiedliche Rechtsordnungen angesprochen, die Einfluß auf die vereinbarte Vertragsgestaltung zwischen OEM und Zulieferer haben können. In Lastenheften wird

i.d.R. die Beachtung der Gesetze aller der Länder angeordnet, in die die Fahrzeuge verkauft werden. Von den Vertragspartnern zu beachtende unterschiedliche Rechtsordnungen gelten zusätzlich für das Rechtsregime etwa in Produkthaftungsfällen mit Geschädigten, die am Vertragsverhältnis nicht beteiligt sind. Es gilt alles Recht der Welt, aber es gibt keine Weltrechtsordnung. Rechtsrelevante Einflüsse der Globalisierung sind auch aus den vielfältigen strategischen Allianzen zwischen den OEMs, zwischen ihnen und Zulieferern sowie zwischen den Zulieferern spürbar. Die Kooperation von DaimlerChrysler, General Motors und Volkswagen zur Entwicklung der Hybridtechnologie berührt die Rechtsverhältnisse zu den Zulieferern ebenso wie das in Osteuropa geplante Gemeinschaftsunternehmen von Bosch und Denso auf dem Gebiet der Rußfiltertechnik mit Keramik Cordierit (vgl. o.V., 2006a, S. 9 und vgl. o.V., 2006c, S. 9). Beliefert ein Zulieferer regelmäßig mehrere globale OEMs, erschlägt ihn die Vielfalt der daraus angesprochenen relevanten Rechtsordnungen. Die Rechtsfolge aus den mit

diesen Allianzen einhergehenden Verschiebungen der Marktverhältnisse für Angebot und Nachfrage von Zulieferteilen wurde, soweit ersichtlich, noch gar nicht untersucht.

- Bis 2015 wird nach einer Studie von Mercer der Wertschöpfungsanteil der Zulieferer von 65 Prozent in 2002 auf 77 Prozent in 2015 steigen (vgl. VDA, 2006, S. 13). Die Fertigungstiefe bei den OEMs liegt mit fallender Tendenz bei 25 Prozent bis 35 Prozent (siehe Abb. 1) (vgl. VDA, 2006, S. 13). Damit steigen die Entwicklungs- und Konstruktionsverantwortung der Zulieferer und ihre anteilige Produktkompetenz im Verhältnis zu den OEMs. Die OEMs stehen trotz verminderter Gesamtkompetenz im Verhältnis zum Fahrzeugnutzer und zur Umwelt in der uneingeschränkten Haftung. Es ist deshalb nachvollziehbar, daß die OEMs infolge dieser Verschiebung ihres Wertschöpfungsanteils und ihrer Produktkompetenz auf die Zulieferer durch vertragliche Regelungen eine Entlastung in der Gewährleistung und der Haftung suchen. Kompetenz ist die Fähigkeit, mit unterschiedlichen Qualifikationen in der koordinierten Verfolgung

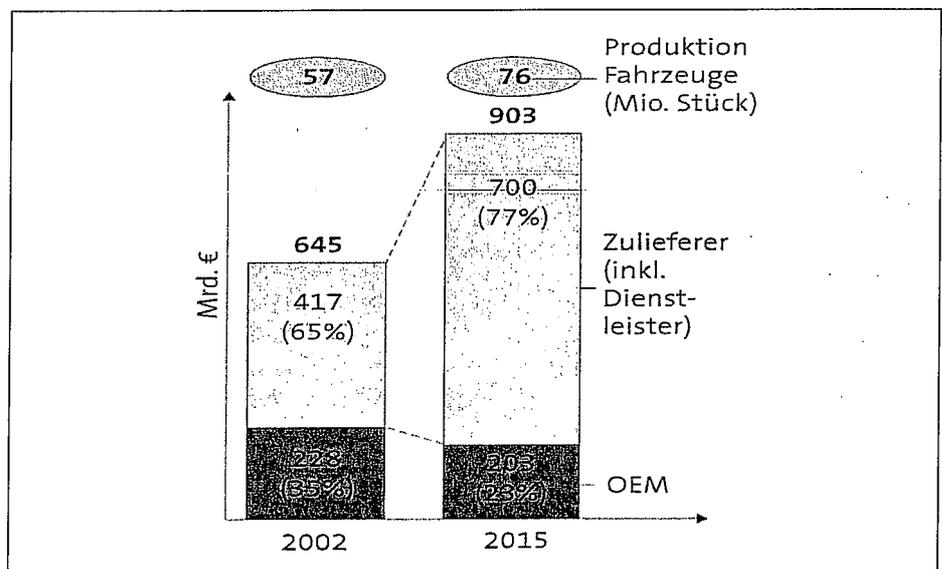


Abb. 1: Entwicklung der Wertschöpfungsanteile



eines anspruchsvollen Produktes konfliktfrei zu kooperieren.

- Zu den Rechtstatsachen zählt auch die Feststellung, daß die Komplexität der Vertragswerke von den OEMs und von vielen Zulieferern nicht immer vollständig beherrscht wird. Das gilt für das Wissensmanagement als Voraussetzung für die Anwendung der Verträge ebenso wie für die Fähigkeit, an von den Verträgen vorgesehenen Schnittstellen fehlerfrei Verknüpfungen herzustellen. Obwohl z.B. durch das aufgrund der Richtlinie 2000/53/EG (Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaft L 269, S. 34 vom 18.09.2000) zum Verbot bestimmter Schwermetalle von der Automobilindustrie verbindlich eingeführte IMDS-System (International Data Material System) annähernd alle Materialdaten zur Verfügung stehen, werden sie dennoch bei der Fehlervermeidung oder der Fehlerbehebung oft nicht genutzt. An Schnittstellen verschiedener Systeme oder Bauteile fehlt es oft an einer FMEA (Fehler-Möglichkeiten- und Einflußanalyse) oder an geeigneten Tests, Fehlermöglichkeiten auszuschließen.

3. Globaler Technischer Standard: ISO/TS 16949:2002

Die Antwort auf die Globalisierung und die Kompetenzverlagerung auf die Zulieferer hat sich die Automobilindustrie selbst gegeben: Auf der Basis der für die Industrie allgemein geltenden EN DIN ISO 9001 als normatives Regelwerk für das Qualitätsmanagement wurden die Besonderheiten des Verhältnisses zwischen OEMs und ihren Zulieferern in der ISO/TS 16949:2002 verortet. Diese Technische Spezifikation in ihrer globalen Allgemeingültigkeit ist eines der wichtigsten Dokumente der Automobilindustrie überhaupt. Ihr wirkliches Potential wird allerdings

nicht genutzt. Auf diese Problematik wird später näher eingegangen.

4. Nationaler Rechtsstandard: VDA-Konditionenempfehlungen

Wurde, insb. getrieben von den Big Three, General Motors, Ford und DaimlerChrysler, mit der EN DIN ISO 9001 und der ISO/TS 16949:2002 versucht, weltweit eher technisch orientierte Standards für Qualitätsmanagementsysteme zu setzen, etablierte der VDA für Deutschland seine unverbindlichen Konditionenempfehlungen als rechtliches Regelwerk. Fast alle deutschen OEMs haben die VDA-Empfehlungen in ihren allgemeinen Einkaufsbedingungen übernommen. Die Empfehlungen spielen allerdings keine sehr große Rolle, weil sie den Keim ihrer relativen Bedeutungslosigkeit in sich tragen: Ihre von allen OEMs genutzte Öffnungsklausel in Ziffer I (»Maßgebende Bedingungen«): „Die Rechtsbeziehungen zwischen Lieferant und Besteller richten sich nach diesen Bedingungen und etwaigen sonstigen Vereinbarungen“ (VDA, 2002, o.S.) verhindert, daß die VDA-Empfehlungen eine wirkliche Rechtsgestaltung für eine ausgewogene Vertragsbeziehung bewirken.

Zwischen den OEMs und ihren Zulieferern dominieren die auf das Endprodukt »Fahrzeug« zielgerichteten, von den VDA-Empfehlungen abweichenden Vertragsbedingungen der OEMs. Deren Bedingungen sind, es mag im Einzelfall Ausnahmen geben, jedenfalls in ihren wesentlichen Bestandteilen nicht verhandelbar. Die Verhandlungsresistenz der Bedingungen ist grundsätzlich nachvollziehbar. Ein global aufgestellter OEM mit Tausenden von Zulieferern kann nur ein standardisiertes Vertragsmanagement beherrschen; das gilt ebenso für die Zulieferer. Dann allerdings stellt sich die Frage nach dem Stellenwert der Rechtsinhalte der Vertragswerke überhaupt, nach

ihrer Effizienz und nach ihrer Effektivität.

Eine wichtige Orientierungsgröße für den Stellenwert von Verträgen oder ihrer Bestandteile ist die Rechtsprechung. Von Produkthaftungsfällen abgesehen gibt es, soweit ersichtlich, keine gerichtlichen Entscheidungen, die sich mit den Vertragswerken selber befassen, vermutlich weil sich kaum ein Zulieferer einen Rechtsstreit mit einem OEM erlauben kann. Durch die strategischen Allianzen der OEMs und der damit einhergehenden Verengung des globalen Angebots- und Nachfragemarktes für i.d.R. hoch spezifische und spezialisierte Produkte ist aus der Sicht des Zulieferers das Risiko der negativen Auswirkungen auch auf die Rechtsbeziehung zu anderen OEMs dieser Allianzen evident. Hadert er mit einem OEM der Allianz, muß er Reaktionen der anderen Teilnehmer der Allianz gewärtigen. Die gegenseitige Abhängigkeit sollte auch eine gerichtliche Streitkultur vermeiden.

5. Die Vertragswerke als Allgemeine Geschäftsbedingungen

Die Vertragswerke der OEMs sind insgesamt Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB), für die die Bestimmungen der §§ 305 ff. BGB gelten. AGB müssen nach den Usancen der beteiligten Rechtskreise ausgewogen sein und sich am gesetzlichen Leitbild orientieren. AGB sind kein Rechtsinstrument einseitiger Dominanz. Der Bundesgerichtshof formuliert diesen Sachverhalt folgendermaßen:

„Allgemeine Geschäftsbedingungen sind nach objektiven Maßstäben so auszulegen, wie an den geregelten Geschäften typischerweise beteiligte Verkehrskreise sie verstehen können und müssen. Dabei kann eine Differenzierung nach unterschiedlichen Verkehrskreisen geboten sein. [...] Das schließt es aus, ein davon abweichendes Verständnis einer der



Parteien des konkreten Rechtsstreits zum Maßstab der Auslegung zu machen.“ (BGH-Urteil vom 23.03.2004, XI ZR 14/03; NJW-RR 2004, S. 1347).

Auch Normen oder die Technische Spezifikation der ISO/TS 16949:2002 sind durch ihre ausdrückliche Einbeziehung in diese Vertragswerke wie AGB in der Gesamtheit des Vertrags zu behandeln und müssen in ihrer Anwendung der eben zitierten Rechtsauffassung des Bundesgerichtshofs genügen, was oft übersehen wird. Rechtlich können sie damit ihre eigentliche Bedeutung, international notwendige Standards im gegenseitigen zielgerichteten Verhalten abzusichern, einbüßen, wenn das rechtliche Umfeld, in das sie willkürlich gestellt werden, der Wirksamkeit entbehrt oder in der Wirksamkeit eingeschränkt ist. Im Rahmen dieses Aufsatzes können nur einige Schwerpunkte angesprochen werden.

6. Beispiele rechtsunwirksamer Klauseln

Viele in den AGB der OEMs enthaltene Klauseln würden einer richterlichen Inhaltskontrolle nach deutschem Recht nicht standhalten. Dies soll anhand nachstehender Beispiele näher erläutert werden.

Der Regelungsinhalt der ISO/TS 16949:2002 zielt wie schon die EN DIN ISO 9001 auf den reibungslosen Ablauf der Produktherstellung des Zulieferers im prozeßorientierten Korridor zwischen Kundenorientierung und Kundenzufriedenheit. Die EN DIN ISO 9001 beschreibt den Begriff »Kundenorientierung« wie folgt: „Die oberste Leitung muß sicherstellen, daß die Kundenanforderungen ermittelt und mit dem Ziel der Erhöhung der Kundenzufriedenheit erfüllt werden“ (EN DIN ISO 9001, 2000, Ziffer 5.2). Unter Ziffer 7.2.1 wird der Umfang der Anforderungen in bezug auf das zu liefernde Produkt beschrieben; Ziffer 8.2.1 verlangt die Überwachung und die Mes-

sung der Kundenzufriedenheit. »Kundenzufriedenheit« kann definiert werden als „Wahrnehmung des Kunden zu dem Grad, in dem die Anforderungen (3.1.2) des Kunden erfüllt worden sind“ (EN DIN ISO 9001, Jahr 2000, Ziffer 3.1.4).

Beide Begriffe beschreiben den rechtlichen Hintergrund der Beschaffungsmerkmale, die ein fehlerfreies Produkt erfüllen muß. Wesentlich dabei ist die Erfüllung des Erwartenshorizonts des Kunden (§ 434 BGB), wenn die Beschaffenheit nicht individuell abschließend bestimmt ist.

Das Kapitel 7 der ISO/TS 16949:2002 (Produktrealisierung) setzt den rechtlichen Hintergrund der §§ 434 ff. BGB und die rechtliche Verantwortung des Zulieferers selbst und für seine Erfüllungsgehilfen (§ 278 BGB) und der Auswahl (Auswahlverschulden) um. Dazu formuliert der Leitfaden der IATF: „Wenn die Organisation Prozesse ausgliedert, darf die technische Verantwortung nicht abgegeben werden. Besondere Aufmerksamkeit gilt der Produkt- und Prozeßentwicklung (Abschnitt 7.3). Zum Beispiel ist die Organisation für die Konformität mit dem Produktionsprozeß- und Produktfreigabeverfahren des Kunden, einschließlich aller externen oder ausgegliederten Aktivitäten, verantwortlich“ (IATF, Jahr 2002, S. 6.). Das erscheint ausgewogen und ist deshalb AGB-rechtlich nicht zu beanstanden. Das gilt nicht mehr, wenn die Regelungen des ISO/TS 16949:2002 als Einbahnstraße zu Lasten der Zulieferer verstanden werden.

6.1 Der vorgegebene Sublieferant

Es kommt oft vor, daß der OEM seinem Zulieferer einen Sublieferanten vorschreibt (sog. »gesetzter Lieferant«). Somit sind Komponenten für sein Produkt von einem bestimmten Hersteller zu verwenden. Im Urteil vom 10.01.2006 hat der

IMPRESSUM:

ZfAW:

Zeitschrift für die gesamte Wertschöpfungskette Automobilwirtschaft

Herausgeber: Prof. Dr. Wolfgang Meinig
Forschungsstelle
Automobilwirtschaft (FAW)
Ottostraße 7A
96047 Bamberg

Schriftleitung/
Chefredaktion: Dr. Heike Mallad (HM)

Redaktionsteam: Nina Benkert (NB)
Monä Gronemeier (GR)
Claudia Heinrich (CH)

Lektorat: Julia Eckert (JE)

Redaktions-
sekretariat: Tel.: 0951/91775-0
Fax: 0951/91775-10

Druck: creo Druck & Medienservice
GmbH, ein Unternehmen
der Fränkischer Tag
GmbH & Co. KG, Bamberg

Anzeigentarife: nach der jeweils gültigen
Preisliste

Manuskripte: Der Verlag haftet nicht für
unverlangt eingesandte
Manuskripte. Die Annahme
zur Veröffentlichung erfolgt
schriftlich. Mit der Annahme
überträgt der Autor dem Verlag
das ausschließliche Verlags-
recht. Eingeschlossen sind
insbesondere die Befugnis zur
Einspeisung in eine Datenbank
sowie das Recht zur weiteren
Vervielfältigung. Die ZfAW
benutzt die Regeln der alten
Rechtschreibung und folgt
damit u.a. den Rechtschreib-
konventionen der Frankfurter
Allgemeinen Zeitung.

Urheber-/
Verlagsrechte: Alle Rechte zur Vervielfältigung
und Verbreitung einschließlich
der Mikroverfilmung sind dem
Verlag vorbehalten. Der
Rechtsschutz gilt auch gegen-
über Datenbanken und ähnli-
chen Einrichtungen.

Erscheinungs-
weise: vierteljährlich, je eine Ausgabe
pro Quartal

Vertrieb: nur im Direktvertrieb
ohne zwischengeschaltete
Buchhändler

Bezugspreis: Der Preis für ein Jahresabonnement
Inland beträgt 109,00 (€) zzgl. jährliche Versandko-
stenauschläge 6,50 (€), zzgl. MwSt. und wird
jeweils am Jahresanfang mit Zusendung der ersten
Ausgabe fällig. Das Abonnement verlängert sich
jeweils um ein weiteres Jahr, wenn es nicht zum
Jahresende, spätestens zum Ende des dritten
Quartals, schriftlich gekündigt wird.

Verlag: FAW Verlag
Panzerleite 74
96049 Bamberg
c/o Forschungsstelle
Automobilwirtschaft (FAW)
Ottostraße 7A
96047 Bamberg

www.faw-bamberg.de
info@faw-bamberg.de

Finanzamt: Steuer-Nr.: 207/247/70410
Bamberg: USt-IDNr. DE 180063137

Konto: Sparkasse Bamberg
(BLZ 770 500 00)
Konto 96586

Gerichtsstand und Erfüllungsort ist Bamberg.



Bundesgerichtshof dem eine Grenze gesetzt, indem er ausführt: „In Fällen dieser Art kann die Feststellung, daß der Unternehmer (der Zulieferer, d. Verf.) den im Fehlen einer zugesicherten Eigenschaft liegenden Mangel zu vertreten hat, nur in Betracht kommen, wenn gleichwohl dem Unternehmer ein eigenes Fehlverhalten vorzuwerfen ist“ (BGH-Urteil vom 10.01.2006, X ZR 58/03). Anderenfalls genügt, so der BGH, im Regelfall eine Prüfung dem Augenschein nach oder unter Anwendung einfacher Hilfsmittel – „labormäßige Untersuchungen können nicht verlangt werden“ (BGH-Urteil vom 10.01.2006, X ZR 58/03; NJW-RR 2006, S. 851).

Dem widerspricht das Verständnis der Forderung in Ziffer 7.4.1.3 der ISO/TS 16949:2002, in der es heißt, daß die Inanspruchnahme der vom OEM freigegebenen Bezugsquellen den Zulieferer „nicht von der Verantwortung, die Qualität der beschafften Produkte sicherzustellen“ befreit (ISO/TS 16949:2002, 2002, Ziffer 7.4.1.3), welche das gesetzliche Leitbild der Verantwortlichkeit des Zulieferers (§ 280 Absatz 1 Satz 2 BGB) ausblendet. Um aus der Technischen Spezifikation gegen den Zulieferer Ansprüche herleiten zu können, muß der OEM die Freigabekriterien für den Sublieferanten offenlegen, Kriterien für den Prüfumfang vertraglich vereinbaren und einen angemessenen Kostenausgleich dafür im Teilepreis gewähren.

6.2 Rückverfolgung

Die Anwendung der ISO/TS 16949:2002 würde vermutlich als AGB auch nicht bei der Risikoverteilung aus der Rückverfolgung standhalten (vgl. Helmig, E., 2005b, S. 117). Die Rückverfolgbarkeit von Fahrzeugteilen ist eine fundamentale Forderung der Schadensbegrenzung. Sie gilt nach der ISO/TS 16949:2002 ohne Ausnahme für jedes Produkt (Ziffer 7.5.3.1), auch für angeblich unbedeutende Mas-

senkleinteile wie z.B. Schrauben (vgl. ISO/TS 16949:2002, 2002, Ziffer 7.5.3.1). Wird entgegen der ISO/TS 16949:2002 auf die Rückverfolgbarkeit eines Zulieferteils verzichtet und stellt der OEM selber die Rückverfolgbarkeit in der eigenen Produktion nicht sicher, dann kann er das Risiko eines deshalb ausufernden Schadens aus eigenem Verschulden (§ 254 BGB) nicht auf den Zulieferer verlagern. AGB-rechtlich wären Vorkehrungen zur Risikobegrenzung angezeigt, weil die Möglichkeit dazu bei dem OEM und dem Zulieferer besteht.

6.3 Verantwortung nach Wissenschaft und Technik

Das Gleichgewicht gerät juristisch auch ins Wanken, wenn in der Realität, etwa in der Produktentwicklung, von den Zulieferern die Erfüllung von Zielvorstellungen (z.B. auf die Lebensdauer und Zuverlässigkeit abzielende »quality targets«) verlangt wird, für die es keine verlässlichen Verfahren zur Festlegung der Zielerreichung gibt, dem Zulieferer dafür dennoch die Produktverantwortung nach dem Stand von Wissenschaft und Technik auferlegt und seine technische Verantwortungsquote aus der Entwicklung automatisch als sein Haftungsanteil für Gewährleistungskosten festgeschrieben wird, ohne daß eine angemessene Risikoprämie im Teilepreis aufgenommen wird.

6.4 Entwicklungsvereinbarungen

Dem Verdikt der Unklarheit (§ 307 BGB) fielen auch eine Entwicklungsvereinbarung anheim, mit der dem Zulieferer eine bestimmte Entwicklungsleistung auferlegt wird. Bei der Festlegung der kostenrelevanten Verantwortung wird AGB-rechtlich die Haftung nicht allein an dem Ergebnis der Entwicklungsleistung (werkvertraglicher Erfolg) und der Abnahmefähigkeit festgemacht, sondern auch am Entwicklungsziel, das sich der OEM für das ganze Fahrzeug technisch und marktbezo-

gen gesetzt hat. »Entwicklungsergebnis« ist produktbezogen, »Entwicklungsziel« ist fahrzeugbezogen, somit sind die Begriffe mithin nicht identisch. Was geschuldet ist und wofür gehaftet wird, wird aus dem Vertrag nicht klar.

6.5 Gewerbliche Schutzrechte

Die zunehmende Verantwortlichkeit der Zulieferer für die Entwicklung läßt die meisten gewerblichen Schutzrechte bei ihnen entstehen. Gleichwohl werden die Zulieferer in der Verfügung darüber beschränkt und ihre Dispositionsbefugnis wird wettbewerbsmäßig weitgehend entzogen. Soweit ersichtlich sind kartellrechtliche Fragestellungen mit der Folge der möglichen Nichtigkeit daraus etwa nach der Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) (Verordnung 1400/2002, Amtsblatt vom 01.08.2002 L 203/30), Technologie-Transfer-Verordnung (Verordnung 772/2004, Amtsblatt vom 27.04.2004 L 123/1) oder der Verordnung über vertikale Vereinbarungen (Verordnung 2790/1999, Amtsblatt vom 29.12.1999 L 336/21) bislang wenig reflektiert. Verstöße führen zur Nichtigkeit der Vereinbarungen.

6.6 Rügepflicht nach § 377 HGB

Ein Klassiker ist die Frage, ob die Rügepflicht nach § 377 HGB in AGB gänzlich abbedungen werden kann, wie es fast alle Vertragswerke von OEMs vorsehen. Das wird für möglich gehalten, wenn gleichwertige Qualitätsmanagementsysteme bestehen und eine Restrügepflicht des OEM verbleibt (vgl. Kessel, C.; Passauer, V., 2004, S. 1975). Selbst wenn § 377 HGB aus der Ursprungszeit des HGB stammt und nicht mehr in die Bedingungen der modernen Industrie paßt, hält der Bundesgerichtshof an seiner Grundlinie fest (vgl. BGH-Urteil vom 05.10.2005, VIII ZR 16/05, NJW 2006, S. 47 ff.). Im Urteil vom 19.06.1991 begründet der BGH die Fortgeltung des § 377 HGB und damit die Unzulässigkeit der voll-



ständigen Abdingbarkeit durch AGB mit der gesetzgeberischen Entscheidung zur Risikoverteilung im kaufmännischen Verkehr (vgl. BGH-Urteil vom 19.06.1991, VIII ZR 149/90; NJW-RR 1991, S. 2633). In diesen beiden Entscheidungen und in dem Urteil vom 10.01.2006 weist der BGH zutreffend darauf hin, daß anderenfalls der Zulieferer in nicht hinnehmbare Beweisschwierigkeiten kommen und die Beweislast sich zu seinen Lasten umkehren kann (vgl. BGH-Urteil vom 10.01.2006, X ZR 58/03; NJW-RR, 2006, S. 851). Die Unzulässigkeit des Ausschlusses des Rügeverzichts kann durch klare Vereinbarungen im Rahmen des Produktfreigabeverfahrens (PPF-Verfahren) (vgl. VDA (-Schrift 2), 2004, S. 20) und der Reifegradbestimmungen vermieden werden.

Selbst die Kompromißklausel in den VDA-Konditionenempfehlungen dürfte der Rechtsprechung nicht standhalten. Das gilt erst recht für Klauseln, die die Rügepflicht unlimitiert verlängern, bis der Mangel auch in der Weiterverarbeitung festgestellt wird. Diesen Klauseln begegnet schon das Bedenken aus dem Transparenzgebot, da sie meist nicht in den Allgemeinen Einkaufsbedingungen stehen, sondern in Qualitätsvereinbarungen, wo sie nicht hingehören.

6.7 Sachmangelhaftung

Bedenken gegen ihre Wirksamkeit bestehen bei zahlreichen Bestimmungen zur Sachmangelhaftung (Gewährleistung). Es hat sich eingebürgert, Sachmangelkosten nicht mehr aus dem Einzelfall zu bestimmen, sondern, etwa um Rücksendekosten zu vermeiden, nach Durchschnittswerten aus Referenzmärkten zu ermitteln. Solche Klauseln und Vereinbarungen sind unwirksam, weil sie einen Zulieferer einseitig mit höheren Kosten belasten können, die er nicht verursacht hat und ihm Kosten belastet werden, die in der Sphäre des OEM und seiner Ver-

triebsorganisation liegen, auf die der Zulieferer keinen Einfluß hat. Dazu gehören insb. die Kosten für die Fehlerermittlung, deren Erfolg oder Mißerfolg (»No Trouble Found« oder »Trouble Not Found«). Dieser Inanspruchnahme des Zulieferers steht kein wirtschaftliches Preisäquivalent gegenüber und sie ermöglicht auch nicht die Führung des Gegenbeweises durch den Zulieferer.

Diese Klauseln sprengen die gesetzliche Systematik (§ 437 BGB). Das „Recht der zweiten Andienung“ (Lorenz, S., 2005, S. 1895), also das Recht zur Nachbesserung oder Neulieferung, wird mit Kosten belastet, die das Gesetz nicht deckt. Ansprüche aus dem Sachmangelrecht und aus dem davon völlig unabhängigen Haftungsrecht (§ 280 BGB) werden unzulässig miteinander vermischt. Das gilt auch für die höchst umstrittene Frage, in welchem Umfang ein Zulieferer die Kosten eines Rückrufs zu tragen hat. Eine gefestigte Rechtsprechung dazu gibt es nicht.

Dies trifft in besonderem Maße auf eine »Konzeptverantwortungsvereinbarung« jüngeren Datums zu, nach der für den Zulieferer mit Konzept- und Entwicklungsverantwortung ein Technischer Faktor für seinen Konzeptanteil festgelegt wird, der zugleich automatisch seinen Kostenanteil bei der Sachmangelhaftung bestimmt. Dies ist nach der Rechtsprechung des BGH unangemessen, weil „der Verwender durch einseitige Vertragsgestaltung mißbräuchlich eigene Interessen auf Kosten seines Vertragspartners durchzusetzen versucht, ohne von vornherein auch dessen Belange hinreichend zu berücksichtigen und ihm einen angemessenen Ausgleich zugestehen“ (BGH-Urteil vom 25.04.2001, VIII ZR 135/00; NJW-RR 2001, S. 2331).

6.8 Gewährleistungsfristen

Gewährleistungsfristen werden oft länderspezifisch festgelegt. Nach AGB-Recht nicht haltbar ist aller-

dings der Anknüpfungszeitpunkt für den Beginn dieser Fristen. Nach vielen Vertragswerken soll die Gewährleistungsfrist erst mit Beginn der ersten Zulassung (»first registration«) des Fahrzeugs beginnen oder den Fristen entsprechen, die der OEM seinen Endkunden einräumt. Das verstößt gegen die gefestigte Ansicht, daß der Lieferant den Beginn und den Ablauf der Gewährleistungsfrist berechnen können muß. In Zeiten schleppenden Absatzes, in denen die Fahrzeuge auf Halde stehen, werden Gewährleistungsrisiken schon wegen der Halde wahrscheinlicher. Das Risiko kann der Zulieferer ohne Kompensation nicht tragen, zumal sich der Zulieferer dagegen nicht ausreichend versichern kann. Maßgebend muß immer der Zeitpunkt der Lieferung an den OEM oder an den in der Wertschöpfungskette folgenden Zulieferer sein. Ob Gewährleistungsfristen von länger als drei Jahren vor dem BGH Bestand hätten, ist nach der Entscheidung des BGH vom 05.10.2005 fraglich, denn dort hatte der BGH insb. unter dem Gesichtspunkt der Beweisschwierigkeiten diese zeitliche Grenze von drei Jahren gesetzt (vgl. BGH-Urteil vom 05.10.2005, VIII ZR 16/05, NJW 2006, S. 47 ff.).

Nicht selten findet man Klauseln, daß die Gewährleistungsfristen bei Serienschäden, die nach Ablauf der Gewährleistungsfristen auftreten, nicht gelten sollen. Auch eine solche Klausel stellt eine unangemessene Benachteiligung dar. Durch AGB läßt sich das gesetzliche System der zeitlich begrenzten Gewährleistung nicht aushebeln.

Die Beispiele rechtlicher Bedenken gegen die Vertragswerke der OEMs lassen sich beliebig lang fortsetzen. Da es aus den dargelegten Gründen kaum zu gerichtlichen Entscheidungen zu Einzelfragen kommen wird, ist mit der Feststellung der Unwirksamkeit nur insoweit gedient, als sicher ist, daß mit den bestehenden Vertragswerken eine brauchbare



Rechtsgrundlage nicht geschaffen ist. Sind wesentliche Klauseln sicher unwirksam, gerät das gesamte Vertragsgefüge aus den Fugen. Den Primat in der Konfliktlösung hat i.d.R. die wirtschaftliche Entscheidung über das Nachgeben im Interesse der Fortsetzung der Geschäftsbeziehung.

7. Zurück zu den Grundlagen

Die Effizienz der Vertragswerke gemessen am Maßstab der Rechtsrealität ist begrenzt, ihrer Effektivität sind Schranken gesetzt. Die Forderung der ISO/TS 16949:2002, Kap. 5.1.1 „Effizienz von Prozessen: Die oberste Leitung muß die Produktrealisierungsprozesse und unterstützende Prozesse bewerten, um deren Wirksamkeit und Effizienz sicherzustellen“ (ISO/TS 16949:2002, 2002, Kap. 5.1.1) bleibt im Rahmen der Vertragsprüfung auf der Strecke.

Der ungeheure Aufwand etwa für die Qualitätsmanagementsysteme, Zertifizierungen und Requalifikationsauditierungen einschließlich aller Ressourcen, die Vertragswerke zu erstellen, zu verhandeln oder zu verwerfen, bewirkt offensichtlich nicht die Vermeidung der Qualitätsfehler.

Deshalb macht es Sinn, sich vor allem auf die Grundlagen zu besinnen. Dabei fängt man am besten nicht mit rechtlichen Überlegungen an. Ein Rückruf der Vertragswerke zur Behebung ihrer Qualitätsfehler, bildlich gesprochen, wäre angebracht.

Jeder namhafte OEM hat Produktionsstätten auf fast allen Kontinenten und das entsprechende globale Beziehungsgeflecht zu seinen Zulieferern. Produktionsstätten werden nach Märkten errichtet und nicht umgekehrt. Qualitätsfehler hängen auch von den Märkten ab. Die Phänomenologie eines Qualitätsfehlers vor Ort muß nicht auch immer auf ein ursprünglich fehlerhaftes Produkt

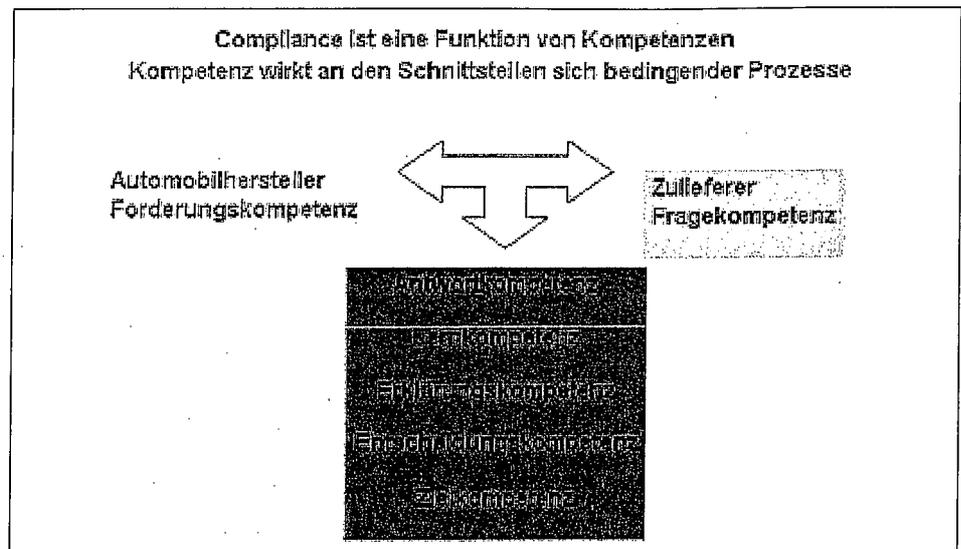


Abb. 2: Kompetenzprozeß

schließen lassen. Es treten zunehmend Fehlfunktionen oder Ausfälle auf, weil das Bauteil in einer bei den Tests angenommenen Umgebung funktioniert, in einer anderen Umgebung, deren Bedingungen nicht in die Tests eingingen, ausfällt. Ein Teil, das in Europa funktioniert, kann in China oder Wladiwostok etwa aus klimatischen Gründen ausfallen. Es gibt Märkte, die erst jetzt erschlossen werden, von denen keine Umlerfahrungen vorliegen und in denen es bei der bisher geringen Liefermenge kaum Rückläufer aus Qualitätsgründen gab. Mit steigendem Export in Regionen, die bisher nicht beliefert wurden, fallen Qualitätsfehler aufgrund der höheren Verkaufszahlen sowie aufgrund sich dort entwickelnder anspruchsvollerer Kundschaft eher auf. Korrosionsprobleme in bisher nicht bekannter Vielfalt sind ein markantes Beispiel dafür. Diese Komplexität ist mit einheitlichen Vertragswerken nicht einzufangen.

8. Globaler Mix von Zulieferteilen

Eine zunehmende Rolle spielt ferner der immer größer werdende Mix von Zulieferteilen aus ganz unterschiedlichen Regionen der Welt. Es mag noch angehen, einigermä-

ßen kohärente Vertragswerke für das Zuliefermanagement aus der EU einschließlich Osteuropas zu konzipieren. Dieses Vorgehen funktioniert aber nicht mehr unter globaler Betrachtung.

Nach einer Meldung der Financial Times Europe beabsichtigt Ford seine Beschaffung von Zulieferteilen aus China von ca. 1,6 bis 1,7 Mrd. \$ auf ca. 2,5 bis 3,0 Mrd. \$ zu erhöhen. Volkswagen hat danach den Anteil der Zulieferteile aus China verzehnfacht, bei DaimlerChrysler besteht eine ähnliche Tendenz. Insgesamt wird nach diesem Bericht mit einem Exportanstieg von Zulieferteilen aus China an Produktionsstätten außerhalb Chinas von derzeit 5,5 Mrd. \$ auf 21 Mrd. \$ in 2010 gerechnet (vgl. o.V., 2006b, S. 14).

Alle diese global beschafften Zulieferteile werden in einem Auto verbaut, das in Deutschland endmontiert wird. Der Anteil in Deutschland hergestellter Zulieferteile liegt im Schnitt unter 50 Prozent. Technisch ist das faszinierend und die dabei geleistete Logistik beeindruckend. Rechtlich lassen sich die dafür bestehenden Vertragswerke nicht unter einen Hut bringen. Ansprüche gegen Zulieferer in China lassen sich vermutlich kaum durchsetzen. Dadurch müssen die Qualitätsfehlerkosten



insgesamt über die gesamte übrige Zulieferkette aus Gebieten, die einen rechtlich wirksamen Zugriff zulassen, kompensiert werden. Das gilt auch für die Zurechnung der Fehlerursachen (»root cause«). Die Berechnung von Qualitätsfehlerkosten nach Referenzmärkten, die Bestimmung von Anerkennungsquoten oder eines Technischen Faktors sind deshalb keine sicheren Kriterien für die wirkliche Verantwortlichkeit des einzelnen Zulieferers. So etwas wie einen »Gleichbehandlungsgrundsatz« unter den Zulieferern gibt es nur unter dem negativen Beigeschmack der Solidarhaftung.

9. Compliance: Der rote Faden der ISO/TS 16949:2002

Verträge sollten sich an Strukturen orientieren und nicht Strukturen vorgeben. Ein hervorragendes Instrument zur Bewältigung der Komplexität ist die ISO/TS 16949:2002. Sie ist schon Vertragsbestandteil, aber in ihrer Bedeutung und Umsetzung unterbewertet. Vielleicht liegt das daran, daß allenthalben geglaubt wird, mit der Zertifizierung nach dieser Technischen Spezifikati-

on sei ihr Genüge getan.

Wichtig bei der Umorientierung ist es, in erster Linie rechtstatsächlich dem roten Faden der ISO/TS 16949:2002 zu folgen und danach vertraglich prozeßorientiert festzulegen, was unbedingt regelungsbedürftig ist. Der prozeßorientierte Ansatz der ISO/TS 16949:2002 lebt von der Kommunikation als exakt zu vereinbarende Abstimmung in den Prozessen zwischen OEM und Zulieferer auf der Basis abgestimmter und sich ergänzender Kompetenz (siehe Abb. 2). Der Kompetenzprozeß unter dem Stichwort »Compliance« soll als gegenseitige Erfüllung aller Forderungen und Erwartungen in abgestimmten Prozessen zur Produktrealisierung verstanden werden (vgl. ISO/TS 16949:2002, 2002, Ziffer 7.4.) (siehe Abb. 3).

10. Das VDA-Komponentenlastenheft

Der VDA scheint den Weg der wirklichen Umsetzung der ISO/TS 16949:2002 zu gehen. Derzeit liegt im Gelbdruck die »Automotive VDA-Standardvorlage Komponentenlastenheft« (Stand 11.05.2006) vor.

Sie erklärt für die Zukunft das Komponentenlastenheft „zum zentralen Dokument im Beziehungsgeflecht des Automobilherstellers mit seinen Lieferanten“ (VDA, 2006, S. 16). Im Gelbdruck des VDA spiegelt sich der Kern des Beziehungsgeflechtes wieder: die in Prozessen festgelegten sich bedingenden Bringschulden des OEM für das, was er will, und die Holschulden des Zulieferers für das, was er zu leisten hat. Das setzt eine permanente Kommunikation über die Abstimmung und endgültige Beschaffenheit des im Komponentenlastenheft geforderten Liefertells voraus. Das Verfahren dafür wurde mit der VDA-Schrift „Produktentstehung – Reifegradabsicherung für Neuteile“ (VDA-Schrift, 1. Auflage, November 2006) hervorragend festgelegt. Kern ist der »Runde Tisch« (VDA, a.a.O., S. 62) als der Ort der Abstimmung und Schnittstellendefinition. Der VDA-Weißdruck »Robuster Produktionsprozeß« ergänzt die Konzeption für die Stabilität und die Zuverlässigkeit der Produktionsprozesse. Diese drei Konzepte des VDA setzen die ISO/TS 16949:2002 in die Praxis um und sind deshalb wertvollere Instrumente als vertragliche Daumenschrauben. Wenn die Absichten dieser neuen VDA-Schrift so umgesetzt werden, können sich viele Unausgewogenheiten aus den derzeitigen Vertragswerken auf das Wesentliche reduzieren: die Festschreibung der kommunikativen Abläufe und die gegenseitige Schnittstellenprüfung auf der Grundlage sich gegenseitig unterstützender und aufbauender Kompetenzen. Sie machen vertragliche Angstkláuseln überflüssig.

11. Ressourcenmanagement

Bleibe noch das Problem der Ressourcen. Die EN DIN ISO 9001 und die ISO/TS 16949:2002 verlangen vom Zulieferer die Bereitstellung von allen technischen und personellen Ressourcen, Kundenorientierung, kundenorientierte Prozesse, um damit Kundenzufriedenheit si-

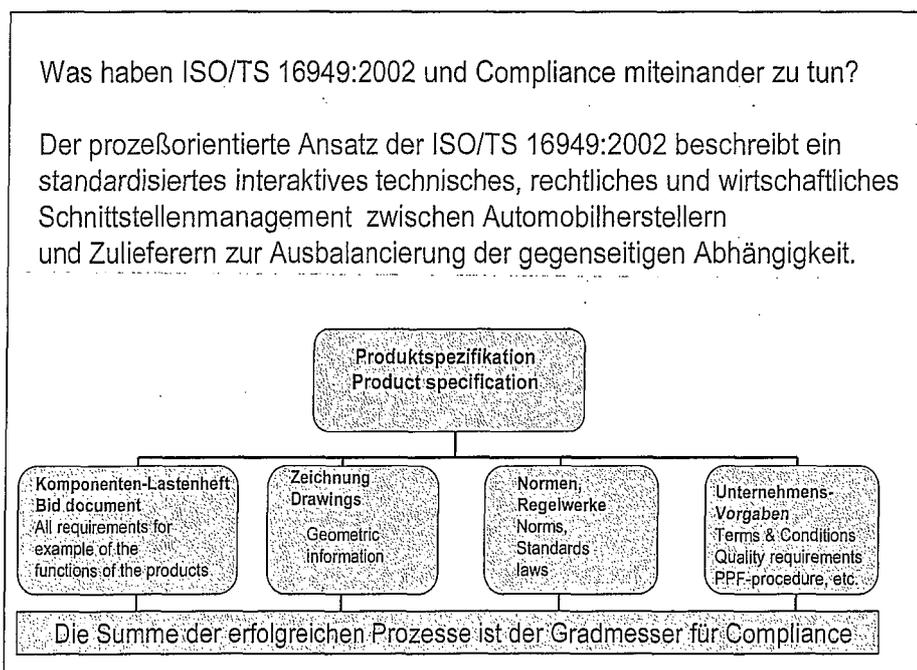


Abb. 3: ISO/TS 16949:2002 und Compliance



cherzustellen (vgl. ISO/TS 16949:2002, Jahr 2002, S. 1). Ressourcen kosten Geld. Hochwirksame Ressourcen bereitzustellen und gleichzeitig bedeutende jährliche Kostenreduzierungen zu verkraften, ist für viele Zulieferer ein kaum zu schaffender Spagat. Die Insolvenzen namhafter Zulieferer wie Delphi oder Dana sind ein Beleg hierfür.

Das gilt im Grunde auch für die Ressourcen der OEMs. Die Erfahrung lehrt, daß ebenfalls die OEMs wohl auch aus Kostengründen nicht über die von der ISO/TS 16949:2002 vorgesehenen prozeßorientierten Ressourcen verfügen. Dabei spielt bei beiden Gliedern der Wertschöpfungskette, OEMs und Zulieferern, die Tatsache eine Rolle, daß auch Ressourcen, also Menschen mit Kompetenzen, im Verständnis der ISO/TS 16949:2002 nur dann effizient sind, wenn sie koordiniert arbeiten. Es ist nicht selten, daß bis zum Start of Production (SOP) nicht hinreichend erprobte Veränderungen vorgenommen werden und daß Erstmusterprüfberichte, mit denen das Zulieferprodukt durch den OEM zur Serienfertigung freigegeben wird, erst lange nach dem SOP erstellt werden. Dies scheint den Mangel an Ressourcen und den unzulänglichen Einsatz der vorhandenen Ressourcen alarmierend zu kennzeichnen.

Ein Überdenken der Rechtslage in der Automobilindustrie ist also notwendig. Es sollte vom Produkt Automobil ausgehend der Philosophie der ISO/TS-16949:2002 folgen. Die Beherrschung der Prozesse kann dann viele rigorose, aber wenig effiziente Vertragswerke ersetzen.

Bis sich der VDA mit seinem guten Konzept des Komponentenlastenheftes durchgesetzt und verhindert hat, daß es einer ziemlich unfizienten Auditierungsbürokratie als Opfer anheim fällt, müssen die Zulieferer mit den existierenden Vertragswerken leben und einen angemessenen Umgang damit finden. Es stellt sich die Frage, wie dieser Umgang aussehen könnte.

12. Risikomanagement statt Streit

Die Vertragswerke der OEMs sind keine Instrumente der streitigen Auseinandersetzung. Man geht damit nicht vor Gericht und deshalb ist auch eine auf Streit gerichtete Rechtsberatung eine Falschberatung. Die Vertragswerke müssen im internen Risikomanagement der Zulieferer als Instrumente der Risikovermeidung verstanden werden.

Risiko ist nur ein anderer Begriff für ständige Verbesserung. Dazu gehört Weitblick, an dem es auf allen Seiten insb. wegen fehlender oder unzulänglicher Ressourcen nicht selten mangelt. Als die Alt-Autoverordnung das Verbot von bestimmten Schwermetallen anordnete, war, um die Serienbelieferung nach den Stichtagen für die Verbote zu sichern, nicht klar, ob gleichwertige Ersatzwerkstoffe zur Verfügung stünden. Kurzatmig wurden Haftungserklärungen abverlangt, weil die rechtzeitige technische Innovation entgegen den eigenen Ansprüchen versäumt worden war. Nicht anders wird es nach dem 15.12.2006 sein, wenn die Richtlinie 2005/64/EG in nationales Recht umgesetzt sein muß, die im Rahmen

der Zulassungsvorschriften die Recyclefähigkeit, die Wiederverwendung und Aufarbeitung von Fahrzeugteilen regelt (vgl. hierzu VDI 4080 und EN ISO 63209). Das wird auch passieren, wenn voraussichtlich in 2007 die europäische Zulassungsrichtlinie erlassen wird, die vermutlich ab 2009 in nationales Recht der Mitgliedstaaten umgesetzt worden sein muß (vgl. Helmig, E., 2006, S. 1358). Diese Richtlinie wird das gesamte Zulassungsrecht dramatisch verändern, schon deshalb, weil sie die Richtlinie 2001/53/EG über die allgemeine Produktsicherheit inkorporiert, deren Bedeutung bislang von den OEMs und den Zulieferern kaum wahrgenommen wurde. Die Richtlinie wurde in das Geräte- und Produktsicherheitsgesetz (GPSG) umgesetzt und ist am 01.05.2004 in Kraft getreten. Die Aufnahme in das künftige europäische Zulassungsrecht ist systemwidrig und wenig sinnvoll. Sie begründet sich u.a. aber daraus, daß Fahrzeuge, Ersatzteile und Zubehör insgesamt Verbraucherprodukte sind und deshalb schon im Zulassungsrecht dem Verbraucherschutz Genüge getan werden soll (vgl. Helmig, E., 2004, S. 92; Helmig, E., 2005a, S. 140).

Risikomanagement in Verträgen aus der Sicht der Zulieferer ist Umsicht und Vorausschau im eigenen Interesse der Regreßvermeidung. Ihre Effizienz hat dann Wirkung auf die Zielsetzung der OEM-Verträge, den Umfang der Rückrufe zu reduzieren.



Literatur

Bürgerliches Gesetzbuch (2007):

Bürgerliches Gesetzbuch in der Fassung der Bekanntmachung vom 02.01.2002 (Bundesgesetzblatt I S. 42, 2909, 2003 I S. 738), zuletzt geändert durch Artikel 2 Abs. 16 des Gesetzes vom 19.02.2007.



- Bundesgerichtshof (1991): Urteil vom 19.06.1991, VIII ZR 149/90, in: Neue Juristische Wochenschrift – Rechtssprechungsreport, 44. Jg. (1991), H. 41, S. 2633-2635.
- Bundesgerichtshof (2001): Urteil vom 25.04.2001, VIII ZR 135/00, in: Neue Juristische Wochenschrift – Rechtssprechungsreport, 54. Jg. (2001), H. 32, S. 2331-2333.
- Bundesgerichtshof (2004): Urteil vom 23.03.2004, XI ZR 14/03, in: Neue Juristische Wochenschrift – Rechtssprechungsreport, 19. Jg. (2004), H. 19, S. 1347-1349.
- Bundesgerichtshof (2005): Urteil vom 05.10.2005, VIII ZR 16/05, in: Neue Juristische Wochenschrift – 59. Jg. (2006), H. 1-2, S. 47-51.
- Bundesgerichtshof (2006): Urteil vom 10.01.2006, X ZR 58/03, in: Neue Juristische Wochenschrift – Rechtssprechungsreport, 21. Jg (2006), H. 12, S. 851-854.
- Helmig, E. (2004): Das neue Recht der Produktsicherheit in der Praxis – dargestellt am Beispiel von Ersatzteilen für Kraftfahrzeuge, in: Haftpflicht international (PHi), o.Jg. (2004), H. 3, S. 92-104.
- Helmig, E. (2005a): Marktbeobachtungspflicht für Hersteller und Händler unter dem GPSG – Bedeutung und Folgen für die Praxis, in: Haftpflicht international (PHi), o.Jg. (2005), H. 4, S. 140-146.
- Helmig, E. (2005b): Technische Spezifikation überlagert Zurechnung in der Kfz-Zulieferindustrie – ISO/TS 16949:2002, in: Haftpflicht international (PHi), o.Jg. (2005), H. 3, S. 117-123.
- Helmig, E. (2006): Die neue Kfz-Zulassungsrichtlinie für Europa – Der Preis für den Verbraucher, in: Deutsches Autorecht, o.Jg. (2006), H. 4, S. 197-201.
- IATF (2002): IATF ISO/TS 16949:2002 – Technische Spezifikation – Leitfaden zur Norm, 1. Auflage 2002.
- Kessel, C.; Passauer, V. (2004): Einkaufsbedingungen in der Automobilindustrie, in: Betriebs-Berater, 59. Jg. (2004), H. 37, S. 1974-1981.
- Krafftfahrtbundesamt (2006): Jahresbericht, Flensburg 2006, in: <http://www.kba.de/Stabsstelle/Presseservice/Jahrespressebericht/jpb2006.pdf> (Stand: 18.06.2007).
- Lorenz, S. (2005): Schuldrechtsreform 2002: Problemschwerpunkte drei Jahre danach, in: Neue Juristische Wochenschrift, 58. Jg (2005), H. 27, S. 1889-1896.
- National Highway Traffic Safety Administration (USA) (2006): 52040 Federal Register Vol. 71. No. 170 vom 01.09.2006; Docket No. NHTSA-2006-25653; Notice 1.
- o.V. (2000): Public Law 106-414, Transportation Recall Enhancement, Accountability and Documentation Act, in: <http://www.citizen.org/documents/TREAD%20Act.pdf>, (Stand 18.06.2007).
- o.V. (2006a): Financial Times Deutschland, o. Jg. (2006), 27. Oktober 2006, S. 9.
- o.V. (2006b): Financial Times Europe, o. Jg. (2006), 27. Oktober 2006, S. 14.
- o.V. (2006c): Automotive News Europe, o. Jg. (2006), Nr. 22, vom 30.06.2006, S. 9.
- Richtlinie 2000/53/EG (2000): Richtlinie 2000/53/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 18.09.2000 über Altfahrzeuge, Amtsblatt EG Nr. L 269/34 vom 21.10.2000.
- VDA (2002): Unverbindliche Empfehlung für Allgemeine Geschäftsbedingungen für den Bezug von Produktionsmaterial und Ersatzteilen, die für das Automobil bestimmt sind, Fassung vom 05.12.2002, in: http://www.vda.de/de/vda/intern/organisation/abteilungen/recht_01.html#toppage (Stand: 18.06.2007).
- VDA (2004): VDA-Schrift 2 Sicherung der Qualität von Lieferungen, 4. Auflage, Oberursel 2004.



- VDA (2006): Automotive VDA-Standardvorlage Komponentenlastenheft (Gelbdruck), Stand: 11.05.2006.
- VO 2790/1999 (1999): Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 der Kommission vom 22.12.1999 über die Anwendung von Art. 81 Absatz 3 EG-Vertrag auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen, Amtsblatt EG Nr. L 336 vom 29.12.1999.
- VO 1400/2002 (2002): Verordnung (EG) 1400/2002 der Kommission vom 31.07.2002 über die Anwendung von Art. 81 Absatz 3 EG-Vertrag auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Kraftfahrzeugsektor, Amtsblatt EG Nr. L 203 vom 01.08.2002.
- VO 772/2004 (2004): Verordnung (EG) Nr. 772/2004 der Kommission vom 27.04.2004 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag auf Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen, Amtsblatt EG Nr. L 123 vom 24.04.2004.
- Normen:
- EN DIN ISO 9001.
 - EN ISO 9000:2005.
 - EN ISO 63209.
 - ISO/TS 16949:2002.
 - VDI 4080.