

Stellungnahme der CDH zum Verordnungsvorschlag über ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb e.V. (CDH) vertritt als Spitzenverband die Interessen der Handelsvermittlungsbetriebe und Vertriebsunternehmen im Business-to-Business-Bereich. Darunter befinden sich ca. 60.000 Handelsvertreter- und Handelsmaklerbetriebe aller Branchen. Deutsche Handelsvertretungsunternehmen vertreten dabei in einem immer größer werdenden Maße Unternehmen aus anderen EU-Staaten. Diese vertretenen Unternehmen werden sich zukünftig mit dem Gemeinsamen Europäischen Kaufrecht (GEK) auseinandersetzen müssen. CDH-Mitglieder werden mittelbar von der Einführung eines neuen Kaufrechts betroffen sein, da Vertriebsunternehmer bei einer Anwendbarkeit des GEK auch im B2B-Bereich Verträge unter Geltung dieses Rechts vermitteln werden.

Seit 2001 gibt es seitens der EU-Kommission Überlegungen, ein europäisches Vertragsrecht einzuführen. Von Beginn an war die CDH - bis zuletzt mit einer Stellungnahme zum Grünbuch über ein europäisches Vertragsrecht - an der Diskussion und auch inhaltlich an der Ausarbeitung als Sachverständige im Rahmen des Common Frame of Reference (CFR) beteiligt. Innerhalb der von der Kommission zuletzt eingesetzten Expertengruppe für einen gemeinsamen Referenzrahmen, bestand leider keine weitere Möglichkeit für die CDH an der praktischen Ausgestaltung mitzuwirken.

Die CDH nutzt nun gerne die weitere Gelegenheit, ihre Position zum Gemeinsamen Europäischen Kaufrecht darzustellen und folgende Fragen des Bundesministeriums der Justiz zu beantworten:

1. Allgemein, insbesondere zur Erforderlichkeit und Geeignetheit

Teilen Sie die Einschätzung der Kommission, dass die unterschiedlichen Rechtsordnungen im Bereich des Vertragsrechts ein wesentliches Binnenmarkthindernis darstellen (bitte möglichst differenzierend für den B2C- und B2B-Bereich beantworten)?

Die CDH sieht nicht, dass die unterschiedlichen nationalen Regelungen ein wesentliches Binnenmarkthemmnis darstellen. So möchte die CDH darauf hinweisen, dass Deutschland bekanntlich eine hervorragende Exportwirtschaft aufweist. Die bedeutendsten Absatzmärkte deutscher Unternehmen sind dabei Länder der EU. Hieraus wird deutlich, dass im unternehmerischen Geschäftsverkehr sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite ein vermeintlich fehlendes EU-Kaufrecht kein Hindernisgrund für den innereuropäischen Handel darstellt.

Im B2B-Bereich mag dies anders sein. Allerdings ist das Unternehmen Amazon, welches aus dem EU-Ausland erfolgreich z.B. in Deutschland operiert, ein beachtenswertes Gegenbeispiel.

Was sind ihrer Auffassung nach andere wesentliche Binnenmarkthindernisse und wie schätzen sie deren Bedeutung im Vergleich zu den unterschiedlichen Rechtsordnungen ein?

Wesentliche Hemmnisse sowohl für Unternehmen als auch für Verbraucher stellen insbesondere Sprachbarrieren und räumliche Entfernungen dar. In die Kaufentscheidungen der Verbraucher fließen aber auch die unterschiedlichen Kulturen und die daraus folgenden abweichenden Güterpräferenzen ein.¹ Darüber hinaus existieren weitere zahlreiche Gründe, warum Unternehmen keine Geschäfte innerhalb der EU betreiben. Gerade für „Kleine“ ist der Verkauf ins Ausland wegen hoher Versandkosten oft unrentabel. Auch sind die Mitarbeiter

¹ Vgl. BT-Ds. 17/3367, Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Kerstin Tack, Marianne Schieder (Schwandorf), Dr. Eva Högl, weiterer Abgeordneter und der Fraktion der SPD – Zum Stand der Verhandlungen über den Vorschlag für eine EU-Richtlinie über die Rechte der Verbraucher und deren Verbraucherschutzniveau, S. 2 – 3.

oft nur der Landessprache mächtig, so dass Reklamationen, Fragen und Wünsche nicht in den anderen EU-Sprachen bearbeitet werden können.

Die EU-Kommission selbst hat Sprachschwierigkeiten als Barriere durch Untersuchungen² bestätigt. Diese können jedoch nicht durch ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht überwunden werden.

Halten Sie im B2B-Bereich ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht neben dem bereits bestehenden Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (UN-Kaufrecht) für erforderlich? Sehen Sie Vorteile des Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts gegenüber dem UN-Kaufrecht?

Die CDH hält ein weiteres einheitliches Kaufrecht für grenzüberschreitende Unternehmergeschäfte für nicht erforderlich. Fraglich ist, ob die Anwendung des GEK inhaltlich überhaupt ein besseres Ergebnis als das UN-Kaufrecht erzielen kann. Dieses wird letzten Endes entscheidend für die Akzeptanz des GEK neben dem UN-Kaufrecht sein, denn Unternehmen schließen letzteres vielfach bewusst im internationalen Geschäftsverkehr aus und erklären bekannte nationale Regelungen für anwendbar. Ein gleiches Schicksal könnte hier für das GEK denkbar sein, zumal das höhere „Verbraucherschutz-Niveau“ im unternehmerischen Bereich auf Seiten des Verkäufers schon für eine Nichtanwendung ausschlaggebend sein wird.

Gehen Sie davon aus, dass das Gemeinsame Europäische Kaufrecht in der vorgeschlagenen Form von Unternehmen mit Sitz in Deutschland für grenzüberschreitende Geschäfte mit anderen Unternehmen verwandt werden würde? Falls ja, für welche Art von grenzüberschreitenden Verträgen würde es Ihrer Einschätzung nach vorrangig verwandt werden?

² Vgl. Dokument 8202/10 Consumer Markets Scoreboard.

Angesichts der Erfahrungen mit dem UN-Kaufrecht, besteht keine Notwendigkeit, ein zusätzliches 28. Vertragsrecht für Unternehmen im B2B-Bereich zu entwickeln. Deshalb geht die CDH davon aus, dass deutsche Unternehmen weiterhin ihre eigenen Standardverträge nutzen und nicht auf das GEK zurückgreifen werden. Allenfalls von der Käuferseite könnte - bei entsprechender Verhandlungsmacht – das GEK wegen des höheren Maßes an Käuferchutz verwendet werden.

Wer wird aus Ihrer Sicht in der Praxis die maßgebliche Entscheidung treffen, ob für den zu schließenden Vertrag die Regelungen des Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts zur Anwendung kommen - der Verkäufer oder der Käufer?

Es wird in jedem Falle die Vertragspartei mit dem größeren Einfluss die Bedingungen für das Geschäft stellen und die Entscheidung darüber treffen, ob die Regelungen des GEK zur Anwendung kommen oder nicht. Wegen der höheren Käuferschutzrechte wird dies allenfalls die Käuferseite sein.

Teilen Sie die Auffassung der Europäischen Kommission, dass die Verwendung des Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts bei grenzüberschreitenden Geschäften die Transaktionskosten von Unternehmen reduzieren würde?

Es ist fraglich, in welchem Umfang Kosten von Unternehmen durch ein GEK reduziert werden können, denn mit dessen Einführung werden auch Transformationskosten entstehen. Ein zusätzliches Vertragswerk bedeutet zusätzliche Kosten für die Unternehmen. Diese resultieren aus der Rechtsunsicherheit während der Anpassung bis zur Auslegung der neuen Regeln durch den EuGH. Der Mehraufwand ergibt sich dabei nicht nur aus der Umstellung in den Rechtsabteilungen, sondern auch aus der Umstellung in allen anderen Abteilungen eines Unternehmens, die für Bestellungen, Lieferungen, Mahnungen, Gewährleistungsansprüche etc. zuständig sind (z.B. hat Kunde A eine andere Garantie auf ein Produkt als Kunde B, obwohl beide das Gleiche gekauft haben). Dies führt zu einer Komplexität, die sich auf die gesamten Prozesse eines Unternehmens auswirkt.

Zudem werden immer noch die unterschiedlichen nationalen Rechtsordnungen der EU-Mitgliedstaaten bestehen bleiben. Der grenzüberschreitend tätige Unternehmer wird also in Zukunft nicht umhin kommen, sich weiterhin mit den verschiedenen nationalen Rechtssystemen zu befassen.

Weiterhin könnten Unternehmen zur Erhaltung ihrer Wettbewerbsfähigkeit gezwungen sein, das GEK zusätzlich zur nationalen Rechtsordnung anzubieten, was mit oben genannten zusätzlichen Kosten einhergehen wird.

Teilen Sie die Auffassung der Europäischen Kommission, dass eine breite Verwendung des Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts zu einem deutlichen Wirtschaftswachstum führen würde?

In Anbetracht der zu erwartenden zweifelhaften Akzeptanz des GEK kann die CDH nicht erkennen, wie dadurch das Wirtschaftswachstum angekurbelt werden könnte. Unternehmen werden Jahre oder gar Jahrzehnte mit einer Rechtsunsicherheit bezüglich des neuen Kaufrechts konfrontiert sein. Während der Adaption des GEK können Standardisierungsvorteile also noch nicht genutzt werden, so dass in dieser Zeit der grenzüberschreitende Handel nicht gefördert, sondern vielmehr gehemmt werden wird.

Sehen Sie Vorteile insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland?

Die CDH sieht keine Vorteile darin, dass gerade KMU's gezwungen sein könnten das GEK nutzen zu müssen.

Wie ist in diesem Zusammenhang zu bewerten, dass das Gemeinsame Europäische Kaufrecht - vorbehaltlich der Regelung in Artikel 13 - nur für grenzüberschreitende Geschäfte gewählt werden könnte?

Das GEK sollte nur für grenzüberschreitende Geschäfte gewählt werden können, denn eine Anwendbarkeit auch für inländische Verträge würde die Kosten und Rechtsunsicherheit nur noch mehr erhöhen. So wären auch Unternehmen, die keinen Handel über ihre Landesgrenze hinweg betreiben, gezwungen, sich mit dem GEK auseinanderzusetzen.

2. Zu den grundlegenden Regelungen der Verordnung:

Halten Sie den sachlichen, räumlichen und personellen Anwendungsbereich der Verordnung für angemessen?

Inbesondere: Wie beurteilen Sie die Regelung, wonach es für eine Verwendung im B2B-Bereich darauf ankommt, ob mindestens eine Vertragspartei ein kleines oder mittleres Unternehmen ist?

Es besteht kein Grund, den Anwendungsbereich auf B2B-Verträge auszuweiten. Aus Sicht der CDH sollte ein GEK allenfalls für Verbrauchergeschäfte gelten. Weiterhin sollte sich aus oben genannten Gründen die Anwendung nur auf grenzüberschreitende Sachverhalten erstrecken.

Kritisch steht die CDH der Unterscheidung zwischen KMU's (weniger als 250 Beschäftigte, Jahresumsatz unter 50.000.000 €) und größeren Unternehmen gegenüber, da die eine Partei nicht wissen kann, ob die andere die Kriterien eines KMU erfüllt oder nicht. Darüber hinaus unterliegen Unternehmen ständigen Veränderungen, so dass sie die Kriterien zu einem Zeitpunkt erfüllen und zu einem anderen nicht.

Sehen Sie mit Blick auf die verwendeten Begriffe, insbesondere unbestimmte Rechtsbegriffe, und das Fehlen von Erwägungsgründen/Begründungen zum Annex Probleme hinsichtlich der Rechtssicherheit?

Die CDH sieht aufgrund der zahlreichen vagen Rechtsbegriffe und des Fehlens von Erwägungsgründen zum Annex Probleme hinsichtlich der Rechtssicherheit. Eine einheitliche Anwendung des GEK wird dadurch erschwert, dass unterschiedliche Rechtskulturen inner-

halb der EU aufeinander prallen. Aus den Unterschieden in den Kulturen resultieren unterschiedliche Auslegungen von Rechtsbegriffen und verschiedene Rechtsgrundsätze. Eine einheitliche Bestimmung von Begriffen und Erwägungsgründen fördert daher nicht nur die Akzeptanz eines gemeinsamen Kaufrechts, sondern sollte eigentlich Voraussetzung für dessen inhaltliche Ausgestaltung sein.

Wie beurteilen Sie die Ausgestaltung des Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts als zweites Regime innerhalb einer innerstaatlichen Rechtsordnung?

Das GEK als zweites Regime neben dem nationalen Recht erhöht wie bereits ausgeführt die Komplexität für Unternehmen, aber auch für die Gerichte. Diese werden das GEK neben dem nationalen Recht anwenden und unter anderem bei dessen Auslegung alle Sprachfassungen sowie Entscheidungen aus anderen Mitgliedstaaten beachten müssen. Daher wird eine Einführung des GEK über viele Jahrzehnte hinweg andauern bis es sich schließlich als zweites Regime etablieren kann. Das GEK sollte – wenn überhaupt - nur der Rechtszersplitterung innerhalb der EU entgegenwirken und nicht in die nationale Vertragsgestaltung eingreifen.

3. Darüber hinaus wäre das BMJ generell für Anmerkungen aus Ihrer Sicht zu der Frage, ob Artikel 114 AEUV eine zutreffende Rechtsgrundlage darstellt, dankbar.

Die CDH hat kompetenzrechtliche Bedenken gegenüber dem Regelungsgehalt des Verordnungsvorschlages. Art. 114 AEUV gestattet das Erlassen von Maßnahmen zur Angleichung von Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedsstaaten, die die Errichtung und das Funktionieren des Binnenmarktes zum Gegenstand haben. Nach der Rechtsprechung des EuGH setzt eine Angleichung voraus, dass eine Maßnahme auf das bestehende nationale Recht wirkt, und nicht zusätzlich parallel geltendes Recht schafft. Daher kann der Verordnungsvorschlag nicht auf Art. 114 AEUV gestützt werden. Maßnahmen, die parallel neben den nationalen Rechtsvorschriften stehen, sind allerdings auf Art. 352 AEUV zu stützen.

Art. 352 AEUV sieht jedoch ein anderes Verfahren vor, nämlich den einstimmigen Beschluss des EU-Rates nach Zustimmung des EU-Parlaments.

Darüber hinaus bezweifelt die CDH, dass die Verordnung mit dem Verhältnismäßigkeitsgrundsatz im Einklang steht. Nach Art. 5 AEUV wird die Union in den Bereichen, die nicht in ihre ausschließliche Zuständigkeit fallen, nur tätig, wenn die Ziele von den Mitgliedstaaten nicht ausreichend verwirklicht werden können und auf Unionsebene besser zu verwirklichen sind. Das setzt voraus, dass die verfolgten Ziele nur mit dieser konkreten Maßnahme erreicht werden können. Die Kommission beruft sich auf Hindernisse für den grenzüberschreitenden Handel, die auf die Unterschiedlichkeit der Vertragsrechte in den Mitgliedstaaten zurückzuführen seien. Wie oben aufgeführt bezweifelt die CDH allerdings, dass die unterschiedlichen Vertragsrechte die Wirtschaftstätigkeit im europäischen Rechtsraum tatsächlich spürbar hemmen.

Mit freundlichen Grüßen



Eckhard Döpfer
Mitglied der Hauptgeschäftsführung



Sina Heller
Referentin Internationale Abteilung

Berlin, den 13. Januar 2012