

## **Stellungnahme zum Vorschlag der europäischen Kommission zu einer Verordnung über ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht**

### Grundsätzliches:

DER MITTELSTANDSVERBUND – ZGV e.V. begrüßt als Interessenvertretung des kooperierenden Handel-, Handwerks- und der Dienstleistungsberufe den Verordnungsvorschlag, mit dem ein optionales europäisches Kaufvertragsrecht geschaffen werden soll. In den vorausgehenden Konsultationen hatte sich DER MITTELSTANDSVERBUND für eine Vollharmonisierung des Kaufrechtes ausgesprochen. Mit einer Vollharmonisierung würde man alle auch durch diesen Vorschlag angestrebten positiven Auswirkungen erreichen, ohne die Schwierigkeiten, die mit einer optionalen Lösung verbunden sind, herauf zu beschwören. Die optionale Lösung ist gleichwohl die Zweitbeste und sollte daher als Chance genutzt werden, so lange eine Vollharmonisierung in der EU nicht erreichbar ist. Ein Gemeinsames Europäisches Vertragsrecht ist ein weiterer wichtiger Impuls für die Vollendung des Binnenmarktes.

Der Erfolg dieser optionalen Lösung hängt entscheidend davon ab, wie die Akzeptanz dieses Rechts bei Verbrauchern und Unternehmen hergestellt werden kann. Voraussetzung hierfür ist ein überzeugender, verständlicher und die Interessen von Verbrauchern und Unternehmen angemessen ausgleichender Gesetzesvorschlag. Hierzu bedarf es noch eingehender Diskussion, Änderungen und Ergänzungen. Wenn der Vorschlag dann in der Sache überzeugt und wenn dies auch kommuniziert wird und von der öffentlichen Meinung mitgetragen wird, wird ein europäisches Vertragsrecht sehr bald in den meisten Fällen von den Vertragsparteien vereinbart werden. Wir sehen insoweit in einem 29.Regime keine Gefahr für den Rechtsverkehr oder eine Verwirrung des Verbrauchers, sondern eine Chance für eine faktische Harmonisierung.

Der Erfolg wird aus unserer Sicht noch gesteigert, wenn nicht nur im B2C-Bereich, sondern auch für alle B2B-Geschäfte ohne Einschränkungen (nur für KMU) die Option ermöglicht wird. Hilfreich wäre es auch, wenn möglichst viele Mitgliedstaaten das optionale Recht auch im innerstaatlichen Geschäftsverkehr zuließen; dann könnten sich Unternehmen und Verbraucher grundsätzlich nur auf ein europäisches Vertragsrecht einstellen.

Für die Verbundgruppen, die im MITTELSTANDSVERBUND zusammengeschlossen sind, hat ein einheitliches europäisches Vertragsrecht darüber hinaus Vorteile für den Geschäftsverkehr zwischen Verbundgruppenzentrale und Anschlusshäusern in verschiedenen Mitgliedstaaten. Die meisten Verbundgruppen sind grenz-

überschreitend durch Anschlusshäuser vertreten und müssen sich derzeit auf verschiedene Zivilrechte einstellen. Dieser Geschäftsverkehr innerhalb der Kooperation würde durch ein einheitliches europäisches Recht wesentlich erleichtert.

Allerdings ist aus unserer Sicht zwingend ein europäischer Eigentumsvorbehalt als Instrument der Forderungsabsicherung in den Vorschlag aufzunehmen.

### Zu den einzelnen Fragen

#### 1. Allgemein: Insbesondere zur Erforderlichkeit

*Teilen Sie die Einschätzung der Kommission, dass die unterschiedlichen Rechtsordnungen im Bereich des Vertragsrechts ein wesentliches Binnenmarkthindernis darstellen?*

Die Vielfalt des Vertragsrechts in Europa ist ein wesentliches Hinderniss im Binnenmarkt.

Nach unserer Kenntnis schrecken viele Verbraucher vor Käufen bei Handelsunternehmen, die in einem anderen Mitgliedsstaat ansässig sind, zurück, weil sie nicht sicher sind, wie Sie Ihre Rechte, insbesondere Gewährleistungsrechte, wahrnehmen können. Sofern im Online-Handel die Anbieter keine Website in der Muttersprache des Verbrauchers oder zumindest eine englischsprachige zur Verfügung stellt, wird das Sprachhindernis ebenfalls eine bedeutende Rolle spielen.

Aus Sicht der Händler, Handwerker und Dienstleister besteht eine große Zurückhaltung, Waren in andere Mitgliedstaaten zu versenden. Als wesentliches Hindernis wird hierbei die unklare Rechtssituation genannt. Insbesondere bei Geschäften mit privaten Verbrauchern ist unklar, welches Recht angewendet werden kann bzw. muss.

Im B2B-Geschäft ist unklar, wie die Bonität eines ausländischen Käufers eingeschätzt werden kann. Auch ist es fraglich, ob die Ware unter Eigentumsvorbehalt geliefert werden kann bzw. ein Eigentumsvorbehalt insolvenzsicher ist. Solange diese einfache Möglichkeit der Forderungssicherung nicht gegeben ist, verbleiben nur andere Sicherungsmöglichkeiten, wobei aber auch die Begleitung durch eine Warenkreditversicherung selten möglich ist. Grundsätzlich setzt die Geschäftsaufnahme mit Partnern im europäischen Ausland voraus, dass Grundzüge des jeweils nationalen Vertragsrechtes bekannt sind. Damit ist in der Regel für kleinere Unternehmen externer Rechtsbeistand einzukaufen. Erst wenn Geschäftsbeziehungen in einem Umfang betrieben werden, die die Gründung einer ausländischen Niederlassung rechtfertigen, ist dieses Problem durch entsprechendes Personal im jeweiligen EU-Mitgliedsland leichter lösbar, wenngleich auch dies zu erhöhten Vertriebskosten führt.

*Halten Sie im B2B-Bereich ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht neben den bereits bestehenden Übereinkommen der Vereinten Nationen für Verträge über die Internationalen Warenkauf (UN-Einkaufsrecht) für erforderlich?*

Ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht wird für erforderlich gehalten. Insbesondere für die Kombination eines Kaufrechts, das sowohl für B2C-, als auch für B2B-Geschäfte Gültigkeit hat, besteht ein Bedürfnis. Nur so können die Vertriebskosten gering gehalten werden, da nicht für jeden Mitgliedstaat ein besonderer Vertragstext und eine fundierte Rechtsberatung erforderlich ist. Auch ist davon auszugehen, dass ein von der EU und damit nach einem demokratischen Gesetzgebungsverfahren erlassenes Recht eine höhere Akzeptanz bei allen Beteiligten erzielen wird. Entscheidend ist ein angemessenes, die Interessen der Vertragsparteien ausgleichendes Gesetzeswerk, insoweit besteht noch Nachbesserungsbedarf.

*Sehen Sie Vorteile des Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts gegenüber den UN-Kaufrecht.*

Ja. Da dieses Recht von den Mitgliedstaaten und dem Europäischen Parlament nach Diskussion mit den involvierten Wirtschaftskreisen im Gesetzgebungsverfahren ausgehandelt und von den Verbraucherorganisationen unterstützt wird, dürfte eine höhere Akzeptanz zu erzielen sein. Ein weiterer Vorteil im Vergleich zum UN-Kaufrecht besteht darin, dass sowohl für B2B und B2C-Geschäfte ein einheitliches Vertragsrecht zur Verfügung steht, das auch in Zukunft nur durch Einschaltung des europäischen Gesetzgebers geändert werden kann.

*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?*

Wir gehen davon aus, dass insbesondere zwischen mittelständischen Lieferanten und mittelständischen Abnehmern eines Händlers, Handwerkers oder auch Dienstleisters das europäische Vertragsrecht Anwendung findet. Gerade für die Verbundgruppen besteht insofern hoher Bedarf. Die Verbundgruppen schließen mit Lieferanten, sowohl Großunternehmen, als auch mittelständischen Unternehmen Rahmenverträge ab. Sie haben eigene Vertragsbeziehungen im Warengeschäft oder im Vermittlungsgeschäft mit Anschlusshäusern in allen Mitgliedsstaaten in der EU und müssen im Interesse dieser Anschlusshäuser auch ein Vertragsrecht anwenden, das einen Rückgriff vom Verbraucher über alle Vertriebsstu-

fen bis zum Lieferanten sicher stellt. Dies alles wird durch ein einheitliches Vertragsrecht ganz wesentlich erleichtert. Wir sehen daher, gerade für mittelständische Unternehmen, auf allen Wirtschaftsstufen einen großen Vorteil in einem einheitlichen Vertragsrecht.

*Gehen Sie davon aus, dass das Gemeinsame Europäische Kaufrecht in der vorgeschlagenen Form von Unternehmen mit Sitz in Deutschland für grenzüberschreitende Geschäfte mitverwandt werden würde? Kann die Möglichkeit der Verwendung des Gemeinsamen Kaufrechts Ihrer Ansicht nach für Unternehmen einen Anreiz darstellen, sich neue Märkte zu erschließen, in dem sie ihre Tätigkeit auf andere oder weitere MS erstrecken?*

Wie bereits erwähnt, gehen wir davon aus, dass die Rechtszersplitterung in Europa ein wesentliches Hindernis im grenzüberschreitenden Verkehr, insbesondere von mittelständischen Handels- und Handwerksunternehmen, darstellt und insofern ein einheitliches Kaufrecht dieses Hindernis beseitigen hilft. Dies ist immer von der Voraussetzung abhängig, dass ein akzeptables und verständliches Vertragsrecht geschaffen wird, das insofern auch über den Weg der Option breite Akzeptanz erzielt.

*Gehen Sie davon aus, dass Gemeinsame Verkaufsrecht in der vorgeschlagenen Form von Verbrauchern bei Geschäften mit ausländischen Unternehmen akzeptiert würde?*

Ja.

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

In der Regel steht vor einem Vertragsschluss das Angebot des Verkäufers. Wird in diesem Angebot auch die Gültigkeit des europäischen Vertragsrechtes vorgeschlagen, dürfte in vielen Fällen der Käufer dieser Option zustimmen. Umgekehrt ist es weniger wahrscheinlich, dass der Käufer zwar das Verkaufsangebot annimmt aber dies davon abhängig macht, das europäische Vertragsrecht Gültigkeit hat. Dies würde zumindest nur bei gelegentlichen Geschäftsbeziehungen auch zu einer Verzögerung des Vertragsabschlusses führen.

*Halten Sie gegebenenfalls für eine größere Akzeptanz Änderungen im vorgeschlagenen Verbraucherschutzniveau für erforderlich? Wenn ja, welche erscheinen am wichtigsten?*

Soweit der Verbraucherschutz durch das einheitliche europäische Vertragsrecht gegenüber den meisten Mitgliedsstaaten wesentlich gesteigert wird, dürfte die Akzeptanz seitens der gewerblichen Verkäufer sinken. Der Vorschlag für ein einheitliches Vertragsrecht sollte sich daher eher an einem mittleren Schutzniveau für den Verbraucher orientieren. Diese Frage stellt einen wesentlichen Teil der noch zu führenden Diskussion der konkreten Rechtsausgestaltung dar.

*Teilen Sie die Auffassung der europäischen Kommission, dass die Verwendung des Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts bei grenzüberschreitenden Geschäften die Traktionskosten von Unternehmen reduzieren würde? Teilen Sie die Auffassung der europäischen Kommission, dass eine breitere Verwendung des Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts zu einem deutlichen Wirtschaftswachstum führen würde? Sehen Sie Vorteile insbesondere für kleinere und mittlere Unternehmen in Deutschland? Wie ist in diesem Zusammenhang zu bewerten, dass das Gemeinsame Europäische Kaufrecht –vorbehaltlich die Regelung Artikel 13– nur für grenzüberschreitende Geschäfte gewährt werden könnte?*

Wir gehen davon aus, dass die Transaktionskosten durch ein einheitliches europäisches Kaufrecht gemindert werden. Damit würde der innergemeinschaftliche Warenverkehr zunehmen. Ob dadurch insgesamt die Absatzmenge steigt, ist jedoch fraglich, da grundsätzlich keine höhere Nachfrage, sondern nur eine höhere Vielfalt an Anbietern bezogen auf den innereuropäischen Binnenmarkt gegeben ist. Vorteile sehen wir in besonderem Umfang bei kleineren und mittleren Unternehmen. Großunternehmen haben weniger Schwierigkeiten sich entsprechenden Rechtsrat zu holen bzw. Großunternehmen verfügen sehr oft über jeweils nationale Vertriebsgesellschaften, wodurch zwar der Vertrieb in den verschiedenen Mitgliedsstaaten kostenmäßig belastet wird, praktisch jedoch einfacher durchgeführt werden kann. Es wäre wünschenswert, wenn das einheitliche Kaufrecht von den Mitgliedsstaaten jeweils auch für den innerstaatlichen Geschäftsverkehr zugelassen würde. Solange die Kommission keine Möglichkeit zu einer Vollharmonisierung sieht, bedarf es dieses Umwegs jeweils der nationalen Zulassung des einheitlichen Kaufrechts. Wäre das einheitliche Kaufrecht von allen Mitgliedstaaten auch im innerstaatlichen Handel zugelassen und fände eine entsprechende Akzeptanz, käme dies langfristig einer Vollharmonisierung gleich.

*Haben sie generell Anmerkungen zur Folgeabschätzung der europäischen Kommission?*

Die von der Kommission berechneten durchschnittlichen Transaktionskosten können wir nicht überprüfen. Von einer Kostenreduzierung durch ein einheitliches Vertragsrecht sind unsere Mitgliedsunternehmen jedoch überzeugt.

## 2. Zu den grundlegenden Regelungen der Verordnung

- *Halten Sie den sachlichen und den räumlichen und personellen Anwendungsbereich der Verordnung für angemessen? Wie beurteilen Sie die Regelung, wonach es für die Verwendung im B2B-Bereich darauf ankommt, dass mindestens eine Vertragspartei ein kleineres oder mittleres Unternehmen ist?*

Die Beschränkung auf KMU ist kontraproduktiv. Die Vertragsparteien müssten sich darüber austauschen, ob zumindest einer von beiden ein KMU ist. Bereits diese Fragestellung dürfte gegen die Verwendung des einheitlichen Kaufrechts sprechen, da sie ein Kommunikationshindernis darstellt. Es führt auch zu geringerer Akzeptanz bei Unternehmen, die sowohl KMU's als auch größere Unternehmen in anderen Mitgliedstaaten beliefern: für diese wäre eine Vereinheitlichung auf ein Kaufrecht gerade nicht gegeben. Es ist mit dem Ziel, den Binnenmarkt zu stärken, nicht vereinbar, wenn im B2B-Geschäft zwischen Geschäften mit KMU und großen Unternehmen unterschieden wird.

- *Wie stehen zu den im Artikel 13 vorgeschlagenen Optionen?*

Wie bereits mehrfach erwähnt, muss dafür geworben werden, dass alle Mitgliedstaaten für die Zulassung im B2B-Geschäft generell ohne Begrenzung auf KMU und für die Zulassung im innerstaatlichen Handel optieren.

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

Die Rechtssicherheit ist weniger aufgrund des konkreten Textes, sondern aufgrund fehlender Erläuterungen, die einen gewissen Verbindlichkeitsgrad haben, gegeben. Erst durch Rechtsanbindung, insbesondere Rechtsprechung, kann weitere Rechtssicherheit entstehen. Die Kommission hat hierzu Hilfestellung durch Information und Schulung angekündigt. Entscheidend wird aber sein, dass sich alsbald höchstrichterliche Rechtsprechung zu diesem Vertragsrecht ausbildet.

- *Halten Sie die Regelungen zur Vereinbarung des Gemeinsamen Europäischen Kaufrecht (Artikel 8 ff) für sachgerecht und handhabbar?*

Das Gemeinsame Europäische Kaufrecht muss von beiden Vertragsparteien gewünscht werden. Dies setzt eine entsprechende Vereinbarung voraus. Diese Vereinbarung muss protokolliert und dokumentiert und damit für Rechtsausandersetzungen beweisbar werden. Da auch im Onlinegeschäft eine „Auftragsbestätigung“ üblich ist, dürfte es ausreichen, wenn der Verkäufer die Bestätigung der Vereinbarung gegebenenfalls in diese Auftragsbestätigung einbaut.

Unklar ist die Regelung des Artikel 8 Abs. 3. Insbesondere ist nicht nachvollziehbar inwieweit dann die ansonsten partiell gegebenen Dispositionsfreiheit innerhalb des Vertragsrecht eingeschränkt wird. Heißt es, dass das Verhältnis, das im B2C-Geschäft auch grundsätzlich im Vertragsrecht zulässig, nicht von den Regelungen des Annex abgewichen werden darf?

- *Wie sehen Sie das Verhältnis des optionalen Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts zu RomI-Verordnung insbesondere zu deren Artikel 6 Abs. 2?*

Es ist zu klären, inwieweit ROMI durch die optionale Lösung verdrängt wird. Die Verordnung bzw. der Gesetzestext des Annex wird direkt national anwendbares Recht. Wenn die Parteien dieses Recht, das in beiden Sitzstaaten nationales Recht ist, wählen, scheint eine Kollision mit ROMI nicht gegeben zu sein. Probleme entstehen möglicherweise aber dann, wenn die Mitgliedsstaaten unterschiedlich von den Optionen Gebrauch machen. Es wäre wünschenswert, wenn über die Frage etwaige Kollisionen Klarheit herbeigeführt werden könnte.

- *Sehen sie die thematischen Beschränkungen des Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts im Annex 1 als sachgerecht an? Gegebenenfalls: Welche Bereiche sollten noch geregelt werden (In Diskussion gebracht wurde etwa das Recht der Geschäftsfähigkeit, das Vertretungsrecht, Schuldner- und Gläubigermehrheit, das Abtretungsrecht, der grenzüberschreitende Eigentumsvorbehalt)? Sollten gegebenenfalls Regelungsbereiche, die im Vorschlag bereits enthalten sind, gestrichen werden?*

Grundsätzlich ist es zu begrüßen, wenn das Gemeinsame Europäische Kaufrecht möglichst prägnant und kurz formuliert ist. Daher macht es Sinn, allgemeine Rechtsfragen, wie Vertretungsrecht, Schuldner- und Gläubigermehrheiten, auszuschließen und damit dem jeweils vereinbarten oder nationalen Recht Vorrang einzuräumen. Extrem wichtig ist aus unserer Sicht, der Einbezug eines grenzüberschreitenden Eigentumsvorbehaltes. Dieser Eigentumsvorbehalt muss jedoch so ausgestaltet werden, dass er insolvenzsicher ist und dass er unbürokratisch durchführbar, d.h. insbesondere

ohne nationales oder europäisches Register auskommt. Unter dem Gesichtspunkt der Sicherung der Kaufpreisforderung wäre ein einheitliches Abtretungsrecht sicherlich wünschenswert. Es ist jedoch zu bedenken, ob nicht die vermutlich schon jetzt schwierige Diskussion über die konkrete Ausgestaltung des Annex 1 hierdurch nicht weitergehend belastet würde. Inwieweit einzelne Regelungsbereiche gestrichen oder zumindest gestrafft werden können, bedarf noch konkreter Auseinandersetzung mit dem Gesetzesinhalt.

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

Da nach den ausreichenden Konsultationen der beteiligten Wirtschaftskreise die Mehrheit für ein optionales einheitliches Kaufrecht ausgesprochen hat, sehen wir keine andere Möglichkeit, als dieses einheitliche Kaufrecht im Wege der Verordnungen als in den gemeinschaftlichen Mitgliedsstaat geltendes Gesetz einzuführen. Die Schwierigkeiten eines sogenannten zweiten Regimes, also eines parallel zu den jeweils nationalen Zivilrecht anwendbaren Rechtskreises wird langfristig gemindert werden, wenn es gelingt die Akzeptanz dieses Rechtes herzustellen, so dass dieses zweite Regime faktivisch zu einem europäischen ersten Regime wird. Wie die ersten Diskussionen gezeigt haben, ergeben sich aus dieser Konstruktion, so geschickt sie auf dem ersten Blick wirkt, sicherlich zahlreiche Rechtsfragen, wie zum Beispiel das Verhältnis zu den ergänzenden nationalen Vorschriften.

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

Die Frage der Rechtsgrundlage für die Verordnung ist bereits heftig umstritten. Aus unserer Sicht schafft auch ein optionales Recht faktisch eine harmonisierte Rechtssituation in den dieses optionale Recht in allen Mitgliedsstaaten anwendbares Recht darstellt. Es wäre wünschenswert, wenn im Interesse der Vollendung des europäischen Binnenmarktes der EuGH zu einem späteren Zeitpunkt diese Frage ebenso sähe.

Berlin, Brüssel, den 11.01.2012  
Dr. Schulte