



Stellungnahme

zum Vorschlag der Europäischen Kommission
für eine Verordnung über ein
Gemeinsames Europäisches Kaufrecht

anlässlich der Öffentlichen Anhörung
des Rechtsausschusses des Deutschen Bundestages
am 21. November 2011

1. Einleitung

Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) ist der größte europäische Verband der Investitionsgüterindustrie. Seine rund 3.000 deutschen und internationalen Mitgliedsfirmen – überwiegend kleine und mittlere Unternehmen (KMU) – haben insgesamt rund 923.000 Beschäftigte im Inland (August 2011) und weisen einen Umsatz von 173 Mrd. Euro (2010) auf. Die Investitionsgüterindustrie ist stark mittelständisch geprägt. Etwa 86% aller VDMA-Mitglieder sind – gemäß EU-Definition – KMU, zwei Drittel von ihnen beschäftigen sogar weniger als 100 Personen.

Der VDMA als Vertreter einer extrem exportorientierten Branche – die Exportquote im deutschen Maschinenbau beträgt über 70 Prozent; davon entfallen ca. 44 Prozent auf den Export in EU Staaten – wird häufig von den Unternehmen zu Fragen mit anderen Rechtsordnungen kontaktiert. Innerhalb der VDMA Rechtsabteilung befassen sich zwei Referenten mit Fragen des Auslandsrechts und geben den Mitgliedsunternehmen allgemeine Hinweise im Hinblick auf Geschäfte mit Kunden aus anderen Ländern. Darüber hinaus beteiligt sich der VDMA intensiv an der Erstellung von Musterverträgen für den grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr, die von seinem europäischen Dachverband ORGALIME veröffentlicht werden sowie an der Erarbeitung von Musterverträgen der Internationalen Handelskammer (ICC).

Der VDMA hat sich frühzeitig an der Diskussion über ein europäisches Vertragsrecht beteiligt. So haben Vertreter von VDMA-Mitgliedsfirmen die Arbeiten der Wissenschaftler an dem Gemeinsamen Referenzrahmen als Mitglieder des „CFR-Network“ begleitet und aus Sicht der Praxis kommentiert.

Der VDMA war außerdem im sog. „key stakeholder sounding board“ vertreten, das mit der von der Kommission eingesetzten Expertengruppe zum Europäischen Vertragsrecht den Text des vorgelegten Kaufrechtsentwurfs diskutierte.

Die folgende **Stellungnahme bezieht sich** – entsprechend der Rolle des VDMA als Vertreter der Investitionsgüterindustrie – **auf den kaufmännischen Geschäftsverkehr („Business to Business“ – B2B).**

2. Der Blickwinkel der Investitionsgüterindustrie

Im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen herrscht das Prinzip der Vertragsfreiheit. Anders als im Verbraucherrecht besteht grundsätzlich keine Notwendigkeit, eine Vertragspartei in besonderer Weise zu schützen. Deshalb muss auch mit Blick auf das Gemeinsame Europäische Kaufrecht zwischen kaufmännischem Rechtsverkehr und Verbraucherrecht deutlich unterschieden werden.

Für die mittelständisch geprägte Investitionsgüterindustrie ist die Wahrung der Vertragsfreiheit oberstes Gebot. Dank der Vertragsfreiheit als Grundprinzip aller europäischen Zivilrechtsordnungen können die Unternehmen im kaufmännischen Rechtsverkehr ihre Geschäfte auf der Grundlage von selbst ausgehandelten Verträgen oder Musterverträgen und allgemeinen Geschäftsbedingungen auch grenzüberschreitend relativ problemlos abwickeln. Hindernisse entstehen nur dann, wenn die Vertragsfreiheit durch zwingende Rechtsvorschriften durchbrochen wird. Dies geschah in der jüngeren Vergangenheit immer häufiger, indem zwingende Rechtsvorschriften, die für Verbrauchergeschäfte ge-

schaffen wurden, unterschiedslos auch auf den kaufmännischen Rechtsverkehr angewendet werden (zum Beispiel im Rahmen des deutschen AGB-Rechts). Dies ist nach Ansicht des VDMA nicht sachgerecht und sollte vermieden werden.

Wir weisen in diesem Zusammenhang ausdrücklich darauf hin, dass Verbraucher und KMU mit Blick auf ihre Schutzbedürftigkeit im Geschäftsverkehr nicht automatisch gleichzusetzen sind. Es liegt zwar in der Natur der Sache, dass die Vertragspartner im kaufmännischen Rechtsverkehr nicht zwangsläufig gleich stark sind. Daraus folgt aber noch nicht die Notwendigkeit, die schwächere Vertragspartei wie einen privaten Verbraucher zu behandeln. Eine Vertragspartei, die in einer Geschäftsverbindung die schwächere sein mag, kann in einer anderen dafür die stärkere sein. Außerdem ist ein KMU nicht automatisch die schwächere Partei – die Verhandlungsmacht eines Unternehmens bemisst sich nicht nur an seiner Größe sondern auch nach seiner Stellung auf dem Markt, zum Beispiel als Technologieführer.

3. Kein Bedarf für ein gemeinsames Europäisches Kaufrecht im B2B-Bereich

Der VDMA sieht keinen Bedarf für die Schaffung eines fakultativen Europäischen Kaufrechts. Insbesondere können wir aus unserer Beratungspraxis in keinsten Weise bestätigen, dass KMU aufgrund der unterschiedlichen Rechtsordnungen in Europa nennenswert bei ihrer grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit behindert oder gar davon abgehalten werden. Da diese Annahme aber die Hauptratio der Kommission ist, ein gemeinsames Europäisches Kaufrecht vorzuschlagen, geht bereits der Ansatz der Kommission für dieses Projekt fehl.

Seit Beginn der Kommissionsinitiative zum europäischen Vertragsrecht hat der VDMA darauf hingewiesen, dass der Unterschied zwischen den Vertragsrechtssystemen grundsätzlich kein Problem für den grenzüberschreitenden Handel im Bereich B2B darstellt. Dadurch, dass in allen Rechtssystemen Europas die Vertragsfreiheit der bestimmende Grundsatz des Vertragsrechts ist, können die Unternehmen auf der Grundlage von selbst ausgehandelten Verträgen und allgemeinen Geschäftsbedingungen ihre Geschäfte auch im grenzüberschreitenden Verkehr relativ problemlos abwickeln.

Nach unseren Erfahrungen führen die unterschiedlichen nationalen Rechtsordnungen in den allerseltensten Fällen dazu, dass im Maschinenbau Geschäfte mit Auslandsbezug nicht abgeschlossen werden. Dies gilt grundsätzlich auch für KMU. Es ist zwar richtig, dass es für KMU aufgrund geringer finanzieller und personeller Ressourcen wesentlich schwieriger ist, mit unterschiedlichen Rechtsordnungen bzw. komplizierten Rechtsfragen umzugehen. Trotzdem lässt sich feststellen, dass auch KMU sich bei Auslandsgeschäften zu helfen wissen und sich nicht vom Abschluss der Geschäfte abschrecken lassen. Dank der Vertragsfreiheit ist es den Unternehmen zum Beispiel möglich, mit Musterverträgen zu arbeiten. Das unterscheidet das Vertragsrecht erheblich von anderen Rechtsgebieten wie zum Beispiel dem Gesellschaftsrecht, wo die Unternehmen auf vom Gesetzgeber geschaffene Gesellschaftsformen angewiesen sind und die Vielfalt der nationalen Rechtsformen KMU in der Tat Probleme bereitet. Im Vertragsrecht können die Unternehmen auf bereits bewährte Instrumente zurückgreifen wie z.B. die ORGALIME-Musterverträge für grenzüberschreitende Geschäfte oder die Mustervertragsklauseln der ICC. Insbesondere die ORGALIME-Liefer- sowie die ORGALIME-Liefer- und Montagebedingungen bieten eine wertvolle Hilfestellung.

4. Anhaltende Rechtsunsicherheit durch gemeinsames Europäisches Kaufrecht – eher höhere Transaktionskosten

Durch ein neues, zusätzliches optionales Kaufrechtinstrument befürchten wir, dass die Rechtsunsicherheit stark erhöht anstatt, wie von der Kommission beabsichtigt, vermindert wird. Das Vertragsrecht ist naturgemäß eine in hohem Maße auslegungsbedürftige Rechtsmaterie. Dazu kommt, dass der Textentwurf des Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts mit zahlreichen unbestimmten Rechtsbegriffen arbeitet und das Nebeneinander von Regeln für den unternehmerischen und den Verbraucherbereich zu Abgrenzungsschwierigkeiten führen kann. Dementsprechend wird es Jahrzehnte dauern, bis sich eine gefestigte Rechtsprechung zum Europäischen Vertragsrecht etabliert. Selbst dann ist noch zu erwarten, dass Gerichte der einzelnen Mitgliedstaaten, die durch die Rechtsanwendung ihres nationalen Kaufrechts geprägt sind, das Gemeinsame Europäische Kaufrecht unterschiedlich interpretieren. Das mag hinzunehmen sein, wenn für ein solches Instrument ein tatsächlicher Bedarf bestünde. Wie dargestellt, ist das aus Sicht der Investitionsgüterindustrie aber nicht der Fall.

Durch die anhaltende Rechtsunsicherheit bei der Anwendung eines zusätzlichen optionalen Instruments (und dessen Koexistenz mit den bestehenden europäischen Rechtsordnungen) ist weiter zu befürchten, dass die Transaktionskosten für KMU nicht nur nicht verringert werden, sondern eher erheblich gesteigert werden. In jedem Fall gehen wir von einem stark erhöhten Beratungsbedarf für die Unternehmen aus.

5. Die Rolle des UN-Kaufrechts

Der Bedarf für ein gemeinsames Europäisches Kaufrecht erscheint auch deshalb höchst zweifelhaft, da mit dem UN-Kaufrecht (CISG) bereits ein brauchbares "optionales Instrument" besteht, das den Vertragspartnern große Vertragsfreiheit lässt und von der Vertragspraxis gut angenommen wird. Es stellt sich in diesem Zusammenhang daher die Frage, inwieweit sich die Kommission von einem zusätzlichen optionalen Instrument größeren Nutzen verspricht, als von dem bereits praktisch angewandten CISG, und wie das Verhältnis beider Instrumente zueinander aussehen soll. Unseres Erachtens wird ein weiteres, dem CISG vergleichbares Instrument, für die Praktiker eher verwirrend wirken, da neue Unterscheidungs- und/oder Abgrenzungsfragen auftreten werden und somit neuer Beratungsbedarf entsteht.

6. Zusammenfassung

Für den B2B-Bereich ist von einem Gemeinsamen Europäischen Kaufrecht kein Mehrwert zu erwarten. Die Unternehmen haben keinen Bedarf an einem alternativen „zweiten“ Vertragsrechtssystem: Im unternehmerischen, grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr bestehen auch heute schon keine nennenswerten Schwierigkeiten, solange die nationalen Rechtsordnungen vom Grundsatz der Vertragsfreiheit ausgehen. Wo dies nicht der Fall ist (z.B. aufgrund der übermäßigen Inhaltskontrolle im deutschen AGB-Recht), sollte eher auf nationaler Ebene Abhilfe geschaffen werden.

Für den weitgehend reibungslosen Ablauf grenzüberschreitender Verträge zwischen Unternehmen spielen Musterverträge sowie die Anwendung des UN-Kaufrechts eine gewichtige Rolle. Mit der Einführung eines zusätzlichen optionalen Instruments als Gemeinsames Europäisches Kaufrecht ist dagegen zu befürchten, dass über viele Jahre hohe

Rechtsunsicherheit herrschen wird, sich eine uneinheitliche Gerichtspraxis in den Mitgliedstaaten herausbildet und damit letztlich höherer Beratungsbedarf und mehr Transaktionskosten entstehen.

16. 11. 2011