

Rede Dr. Marc Zgaga, DER MITTELSTANDSVERBUND – ZGV e.V., anlässlich der Anhörung des Rechtsausschusses des Europäischen Parlaments zum Vorschlag der EU-Kommission zu einer Verordnung über ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht am 01.03.2012 in Brüssel

Sehr geehrter Herr Vorsitzender,
sehr geehrte Damen und Herren Mitglieder des Rechtsausschusses,
sehr geehrte Damen und Herren Mitglieder des Parlaments,

DER MITTELSTANDSVERBUND – ZGV e.V. und sein europäischer Dachverband UGAL, für den ich heute ebenfalls spreche, vertreten die Interessen kooperierender mittelständischer Unternehmen aus Handel, Handwerk und Dienstleistungs- sowie produzierendem Gewerbe in Europa. Ich darf mich zunächst ganz herzlich für die Gelegenheit bedanken, heute vor Ihnen zum Thema „Gemeinsames Europäisches Kaufrecht“ zu sprechen. Angesichts der begrenzten Zeit möchte ich mich auf einige, aus unserer Sicht, wesentliche Aspekte beschränken.

DER MITTELSTANDSVERBUND begrüßt ganz ausdrücklich den Verordnungsvorschlag, mit dem ein optionales Europäisches Kaufvertragsrecht geschaffen werden soll. In den vorausgegangenen Konsultationen hatten wir uns zwar für eine Vollharmonisierung des Kaufrechtes ausgesprochen. Mit einer Vollharmonisierung würde man alle auch durch diesen Vorschlag angestrebten positiven Effekte erreichen, ohne die Schwierigkeiten, die mit einer optionalen Lösung verbunden sind. Die optionale Lösung ist gleichwohl die Zweitbeste und sollte daher als Chance genutzt werden, so lange eine Vollharmonisierung nicht erreichbar ist. Ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht ist aus unserer Sicht ein weiterer wichtiger Impuls für die Vollendung des Binnenmarktes.

Wir gehen davon aus, dass die Rechtszersplitterung in Europa ein wesentliches Hindernis im grenzüberschreitenden Verkehr darstellt und insofern ein einheitliches Europäisches Kaufrecht dazu beitragen kann, dieses Hindernis zu beseitigen. Dies gilt sowohl für den B2C-, als auch für den B2B-Bereich. Nach unserer Kenntnis schrecken viele Verbraucher vor Käufen bei Handelsunternehmen zurück, die in einem anderen Mitgliedsstaat ansässig sind, weil sie nicht sicher sind, wie Sie ihre Rechte, insbesondere Gewährleistungsrechte, wahrnehmen und durchsetzen können. Auch aus Sicht der Händler, Handwerker und Dienstleister besteht eine große Zurückhaltung, Waren in andere Mitgliedstaaten zu liefern. Als wesentliches Hindernis wurde auch hier die unklare Rechtssituation ausgemacht. Fraglich ist z.B., ob die Ware unter Eigentumsvorbehalt geliefert werden kann

bzw. ein Eigentumsvorbehalt insolvenzsicher ist. Solange diese einfache Möglichkeit der Forderungsabsicherung nicht gegeben ist, müssen die Akteure auf sonstige Sicherungsmöglichkeiten zurückgreifen, die allerdings in der Praxis nur schwer darstellbar sind (z.B. Warenkreditversicherung). Grundsätzlich setzt die Geschäftsaufnahme mit Partnern im europäischen Ausland daher derzeit voraus, dass Grundzüge des jeweils nationalen Vertragsrechtes bekannt sind. Für KMU bedeutet dies in der Regel: das Know-how muss teuer eingekauft werden. 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.

Für den kooperierenden Mittelstand, der im MITTELSTANDSVERBUND sowie der UGAL in sog. Verbundgruppen zusammengeschlossen ist, bringt ein einheitliches europäisches Kaufrecht entscheidende Vorteile für den Geschäftsverkehr zwischen Verbundgruppenzentrale und den Anschlusshäusern in den verschiedenen Mitgliedstaaten. Die meisten Verbundgruppen sind grenzüberschreitend durch Anschlusshäuser vertreten und müssen sich derzeit auf verschiedene Zivilrechte einstellen. Dieser Geschäftsverkehr innerhalb der Kooperation würde durch ein einheitliches Europäisches Kaufrecht wesentlich erleichtert.

Wir gehen auch davon aus, dass die Transaktionskosten durch ein einheitliches Europäisches Kaufrecht gemindert würden. Vorteile sehen wir in besonderem Maße bei kleineren und mittleren Unternehmen.

Der Erfolg der nun vorgeschlagenen optionalen Lösung hängt entscheidend davon ab, wie dieses Recht von Verbrauchern und Unternehmen akzeptiert wird. Voraussetzung hierfür ist ein überzeugender, verständlicher und die Interessen von Verbrauchern und Unternehmen angemessen ausgleichender Gesetzesvorschlag. Wenn der Vorschlag 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 – also nicht nur solche mit Beteiligung eines KMU - die Option ermöglicht wird. Die derzeitige Fassung ist unpraktikabel, da die Vertragsparteien sich darüber austauschen müssten, ob zumindest eine 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. Nur bei

einer einheitlichen Anwendung 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. Hier besteht zum Teil noch Nachbesserungsbedarf.

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, auszuscheiden und damit dem jeweils vereinbarten oder nationalen Recht Vorrang einzuräumen. Hierzu ist allerdings aus unserer Sicht eine Kollisionsnorm, die die tangierten Rechtsbereiche regelt, zwingend erforderlich.

Extrem wichtig ist zudem der Einbezug eines grenzüberschreitenden Eigentumsvorbehaltes. Dieser Eigentumsvorbehalt muss so ausgestaltet werden, dass er insolvenzsicher und unbürokratisch durchführbar ist, d.h. insbesondere ohne nationales oder europäisches Register auskommt. Dies wird positiven Einfluss auf die Lieferbeziehungen zu und von kleineren und mittleren Unternehmen im Binnenmarkt haben; darüber hinaus vereinfacht es, die Zusammenarbeit in Kooperationen, insbesondere in international vernetzten Verbundgruppen. Warengeschäfte im B2B-Bereich bedürfen der Bonitätsprüfung der Käufer und Schuldner und bedürfen einer Absicherung der Kaufpreisforderung. Wesentliches Instrument der Absicherung stellt im innerstaatlichen Geschäftsverkehr der Eigentumsvorbehalt in seinen verschiedenen Ausprägungen dar. Er ermöglicht im Fall von Zahlungsschwierigkeiten oder der Insolvenz des Käufers über den Rücktritt vom Vertrag die Verwertung der gelieferten und noch im Besitz des Käufers befindlichen Waren. Diese einfache und effektive Sicherungsmöglichkeit sollte auch im Europäischen Vertragsrecht vorgesehen werden. Da das Gemeinsame Europäische Kaufrecht direkt in allen 27 Mitgliedsstaaten anwendbares Recht wird, bedarf es keiner Harmonisierung der verschieden ausgestalteten Rechtssituationen in den Mitgliedsstaaten zum Eigentum, zur Eigentumsübertragung und zur Rechtsfolge im Falle der Insolvenz des Besitzers / Eigentümers. Nach unserer Ansicht kann durch eine einfache Regelung sichergestellt werden, dass im Falle des Rücktritts vom Vertrag bei Nichtzahlung der Kaufpreisschuld sowie in der Insolvenz der Verkäufer das Recht hat, die Ware (wieder) in Besitz zu nehmen und zu verwerten. Ein entsprechenden Formulierungsvorschlag hat DER MITTELSTANDSVERBUND erarbeitet und dem Rechtsausschuss zugeleitet.

Im Folgenden möchte ich einige Ausführungen zu Anhang I, also dem eigentlichen Kaufvertragsrecht, machen.

Die Verordnung wird unmittelbar geltendes Recht in den Mitgliedsstaaten. Die daraus von der EU-Kommission gezogene Schlussfolgerung, die Regelungen der ROM I-Verordnung seien nicht anwendbar, ist zumindest in der Literatur umstrit-

ten. Es wäre wünschenswert, wenn über die Frage etwaiger Kollisionen Klarheit im Verordnungstext herbeigeführt werden könnte.

Die Verordnung regelt Ziel und Gegenstand, Begriffsbestimmungen, Anwendungsbereich, fakultativen Charakter des Gemeinschaftsrechtes, Fragen von Mischverträgen und andere Dinge mehr. Der Anhang I geht teilweise, aber nicht in jedem Fall auf die Regelungen der Verordnung ein. Der Anhang I selbst ist daher aus sich heraus nicht verständlich. Es wäre deshalb aus unserer Sicht sinnvoll, dass sich die Regelungen, die nicht durch den Gesetzgeber des Mitgliedstaates optional verändert werden können auch einheitlich im Anhang wiederfinden würden. Dies gilt insbesondere für den Anwendungsbereich, die Modalitäten des Zustandekommens eines Vertrages auf der Basis des Gemeinsamen Vertragsrechts und die Begriffsbestimmungen. Konkret müssten die Regelungen der Artikel 1 bis 9 im Anhang „wiederholt“ werden, um die Lesbarkeit zu gewährleisten.

Die Verordnung knüpft an zahlreiche unbestimmte Rechtsbegriffe an. Auch hier stellt sich die Frage, wie jeweils national mit der Auslegung entsprechender unbestimmter Rechtsbegriffe umgegangen wird. Wir gehen davon aus, dass die unbestimmten Rechtsbegriffe auf unterschiedlichen Rechtstraditionen in den verschiedenen Mitgliedsstaaten beruhen und daher jeweils anders verstanden, ausgelegt und angewandt werden. Es wäre daher grundsätzlich günstig, wenn in Anhang I jegliche Begriffe und unbestimmte Rechtsbegriffe definiert bzw. eingegrenzt würden. Da in der Verordnung auf die einzelnen Regelungen des Anhang I nicht im Sinne von Erwägungspunkten eingegangen wird, ist dieses Hilfsmittel zur Textauslegung nicht zulänglich. Die Kommission hat angedeutet, Leitlinien zum Gesetzestext zu veröffentlichen. Wenn dies im Sinne einer Kommentierung geplant ist, wäre eine alsbaldige Veröffentlichung dieser Leitlinien im Sinne von Erläuterungen wünschenswert und ebenfalls Akzeptanz fördernd.

Der Grundsatz der Berücksichtigung der Interessen der anderen Vertragspartei in Art 2 lit. b) sowie die Ausführungen dazu in Art 86 sind für den B2B-Bereich unverständlich und nicht erforderlich. Sie werden im Übrigen nicht zu der erforderlichen Akzeptanz im unternehmerischen Geschäftsverkehr führen. Abgesehen davon wird durch eine solche Regelung der Wettbewerb aufgeweicht – dies ist zu vermeiden.

Und abschließend: Es wäre wünschenswert, wenn das einheitliche Europäische 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.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.