

Berlin, 21. Juli 2015

Herausgeber:

Bundesverband Großhandel,
Außenhandel, Dienstleistungen e.V.

Am Weidendamm 1A
10117 Berlin

Telefon 030 590099-593

Telefax 030 590099-519

www.bga.de info@bga.de

Autor:

RA Alexander Kolodzik

Abteilungsleiter

Recht und Wettbewerb

alexander.kolodzik@bga.de

AUS- UND EINBAUKOSTEN BEI PRODUKTMÄNGELN: GARANTIEHAFTUNG SCHADET DEUTSCHEM MITTELSTAND

ARGUMENTE AUF 2 SEITEN

1. Hintergrund

- **Koalitionsvertrag:** Die Regierungsparteien haben sich im Koalitionsvertrag darauf verständigt, dafür zu sorgen, dass „Handwerker und andere Unternehmer nicht pauschal auf den Folgekosten von Produktmängeln sitzen bleiben, die der Lieferant oder Hersteller zu verantworten hat.“
- **Garantiehafung im B2B-Geschäft:** In diesem Zusammenhang wird diskutiert, ob künftig im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen der Verkäufer eines fehlerhaften Produkts auch ohne eigenes Verschulden die Kosten des Ausbaus der gelieferten Ware und des Einbaus der Ersatzware tragen soll. Dabei wird zugunsten von Handwerkern erwogen, einen erleichterten Regress für Werkunternehmer gegenüber ihren Lieferanten einzuführen.
- **EuGH-Urteil zum Verbrauchsgüterkauf:** Anknüpfungspunkt ist ein Urteil des Europäischen Gerichtshofs aus dem Jahr 2011, in dem das Gericht eine solche Garantiehafung des Verkäufers – gestützt auf die EU-Verbrauchsgüterrichtlinie – gegenüber Verbrauchern bejaht hat.

2. Position

- **BGA gegen Garantiehafung für Aus- und Einbaukosten.** Der deutsche Groß- und Außenhandel lehnt eine verschuldensunabhängige Haftung des Verkäufers (Garantiehafung) für die Aus- und Einbaukosten bei Lieferung fehlerhafter Ware im B2B-Verhältnis strikt ab. Eine Änderung der Haftungsmaßstäbe ist weder aus rechtlichen noch aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten erforderlich.
- **Großhandel ist reines B2B-Geschäft.** Zum Kundenkreis gehören Industrie, Handwerk, Gastronomie, Einzelhandel und andere nicht private Großabnehmer. Von einer Garantiehafung im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen wäre der deutsche Groß- und Außenhandel unmittelbar betroffen.
- **Bewährtes Haftungsprinzip beibehalten:** Das bestehende, auf dem Prinzip der Verantwortung beruhende Haftungssystem hat sich in der Praxis bewährt und ist innerhalb der Wirtschaft anerkannt, so dass kein gesetzgeberischer Handlungsbedarf besteht. Für Schäden, die über den Verantwortungsbereich des Verkäufers hinausgehen, darf der Verkäufer weiterhin nur dann haften müssen, wenn ihn ein Verschulden trifft.

3. Argumentation

- **Regelung trifft ganze Wirtschaft.** Eine Garantiehaftung würde nicht ausschließlich zugunsten kleiner Unternehmen, bestimmter Berufsstände oder einzelner Branchen Anwendung finden, sondern erhebliche Unsicherheiten und Streitpotenzial für die gesamte Wirtschaft bringen.
- **Abnehmer im B2B-Geschäft sind Profis.** Gewerbliche Abnehmer sind Fachleute mit hohem fachlichem Know-how und entsprechend großen Gewinnmargen. Sie sind Verbrauchern nicht gleichzustellen, dafür fehlt es an einem speziellen Schutzbedürfnis – rechtlich wie wirtschaftlich.
- **Lieferkette von „groß zu klein“ entspricht nicht der Realität.** Anders als im B2C-Geschäft gehört für viele mittelständische Groß- und Außenhändler die Belieferung von Großunternehmen und Industriekonzerne zum täglichen Geschäft.
- **Verkäufer schuldet Übereignung der Ware – mehr nicht.** Den Einbau der Ware schuldet der Verkäufer nicht, das gilt auch bei Nacherfüllung. Eine Garantiehaftung für Aus- und Einbaukosten ginge weit über den Verantwortlichkeitsbereich des Verkäufers hinaus.
- **Wirtschaft lebt mit Rechtslage gut.** Der Anteil der Reklamationen, die auf einen Fehler der Kaufsache zurückgehen, ist äußerst gering. Als Hauptursachen bei Reklamationen stellen sich Fehler bei der Lagerung, der Verarbeitung oder dem Einbau durch den Käufer heraus. Lösungen werden auf vertraglicher Basis oder im Wege der Kulanz gefunden.
- **Anreizsystem für Missbrauch.** Eine Garantiehaftung würde deutliche Anreize setzen, vermeintlich auf der Fehlerhaftigkeit der Kaufsache beruhende Forderungen geltend zu machen. Wird der Streit, ob eine Reklamation berechtigt ist oder nicht, zum Regelfall, fallen erheblicher Aufwand und Kosten beim Großhändler an und bleiben vielfach dort hängen.
- **Unkalkulierbarer Kostenaufwand.** Oftmals übersteigen die Aus- und Einbaukosten den Wert der Ware um ein Vielfaches, eine Haftung könnte für den Großhändler existenzbedrohend sein. Dabei hat er auf die Herstellung der Ware bzw. ihre Verwendung durch den Kunden keinen Einfluss.
- **Regress problematisch.** Streitigkeiten über das Vorliegen eines Produktfehlers oder die Höhe der angemessenen Kosten verhindern einen „leichten“ Rückgriff beim Lieferanten. Auch die Machtverhältnisse zwischen den Geschäftspartnern können den Regress vereiteln.
- **Haftungsbegrenzung durch AGB zweifelhaft.** Eine Beschränkung der Haftung durch AGB würde – soweit rechtlich überhaupt möglich – vielfach wegen der überlegenen Machtposition des Abnehmers nicht gelingen.
- **Garantiehaftung schadet Mittelstand.** Ein System, in dem jeder für jeden haftet, fördert eine Vollkasko-Mentalität und würde zu einer Marktberreinigung mit einer Polarisierung zwischen Groß und Klein führen. Damit schadet eine Garantiehaftung im B2B-Geschäft massiv dem deutschen Mittelstand!
- **EU-Recht „eins zu eins“ umsetzen.** Eine Übertragung der EuGH-Rechtsprechung für den Verbrauchsgüterkauf auf das B2B-Verhältnis ist europarechtlich nicht geboten und widerspricht der Vereinbarung im Koalitionsvertrag, EU-Vorgaben „eins zu eins“ umzusetzen. Die Umsetzung, soweit erforderlich, muss auf das B2C-Verhältnis beschränkt bleiben.