

Berlin, 22. 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

1. Position in Kürze
2. Einleitung
  - 2.1. BGA – Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen
  - 2.2. Rechtlicher Problemaufriss
  - 2.3. Betroffenheit des Großhandels
3. Kein Schutzbedürfnis – kein Handlungsbedarf
  - 3.1. Unternehmer sind keine Verbraucher
  - 3.2. Lieferkette von „groß zu klein“ realitätsfremd
  - 3.3. Abnehmerseite: auch KMU sind fachkundige Profis
  - 3.4. Wirtschaft lebt mit Rechtslage gut
  - 3.5. Verkäufer schuldet Übereignung der Ware – mehr nicht
  - 3.6. Balance zwischen Kauf- und Werkvertragsrecht
4. Garantiehaftung schadet Mittelstand
  - 4.1. Regelung trifft gesamte deutsche Wirtschaft
  - 4.2. Keine Haftung ohne Verantwortung!
  - 4.3. Unkalkulierbarer Kostenaufwand – existenzbedrohende Folgen
  - 4.4. Anreizsystem für Missbrauch
  - 4.5. Haftungsbegrenzung durch AGB zweifelhaft
  - 4.6. Probleme beim Regress
  - 4.7. Ausgewogenes Haftungssystem beibehalten
  - 4.8. 1:1-Umsetzung europäischen Rechts
  - 4.9. Weitergehende Folgekosten von Produktmängeln
5. Branchenbeispiele
  - 5.1. Autoteile
  - 5.2. Baustoffe
  - 5.3. Elektro
  - 5.4. Metallhalbzeug
  - 5.5. Schrauben
  - 5.6. Stahl
  - 5.7. Technischer Handel
6. Fazit
  - 6.1. Zusammenfassung
  - 6.2. Gesprächsangebot

## 1. Position in Kürze

Der BGA lehnt eine verschuldensunabhängige Haftung des Verkäufers (Garantiehaftung) für die Aus- und Einbaukosten bei Lieferung fehlerhafter Ware im B2B-Verhältnis strikt ab. 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.

Die Übertragung von Verbraucherrecht auf den geschäftlichen Verkehr zwischen Unternehmen schadet der deutschen Wirtschaft. Unternehmen sind Verbrauchern nicht gleichzustellen, dafür fehlt es an einem speziellen Schutzbedürfnis – rechtlich wie wirtschaftlich. Käufer im B2B-Geschäft, ob Handwerker oder Großindustrie, sind Profis mit hohem fachlichen Know-how und entsprechenden Gewinnmargen. Zudem verläuft die Lieferkette nicht immer „von groß nach klein“. Vielmehr gehört für viele mittelständische Groß- und Außenhandelsunternehmen die Belieferung von Großunternehmen und Konzernen zum täglichen Geschäft.

Eine Verschärfung der Haftungsmaßstäbe im Gewährleistungsrecht würde die gesamte deutsche Wirtschaft treffen und nicht ausschließlich zugunsten kleiner Unternehmen, bestimmter Berufsstände oder einzelner Branchen Anwendung finden. Eine Garantiehaftung schadet den vielfach langjährigen, auf Vertrauen beruhenden Geschäftsbeziehungen im B2B-Verhältnis, führt zu einer Polarisierung zwischen großen und kleinen Marktteilnehmern, einem Rückgang der Marktteilnehmer auf der Angebotsseite und schadet damit massiv dem deutschen Mittelstand. Und das, obwohl der Ersatz von Aus- und Einbaukosten wegen Lieferung fehlerhafter Ware von der Wirtschaft im Allgemeinen gar nicht als Problem empfunden wird.

## 2. Einleitung

### 2.1. BGA – Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen

---

Der Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA) ist die Spitzenorganisation des Groß- und Außenhandels sowie der unternehmensnahen Dienstleistungen. Ihm gehören 69 Bundesfachverbände sowie Landes- und Regionalverbände an.

Der BGA vertritt die Interessen von 120.000 Handels- und Dienstleistungsunternehmen in Deutschland mit 1,9 Millionen Beschäftigten und 60.000 Auszubildenden. Damit ist der Groß- und Außenhandel der drittgrößte Arbeitgeber in Deutschland.

### 2.2. Rechtlicher Problemaufriss

---

Die Frage, unter welchen Voraussetzungen die Kosten für den Ausbau einer mangelhaften Sache und den Einbau der Ersatzware vom Verkäufer zu tragen sind, hat mit der Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) im Jahr 2011 besondere Bedeutung für den nationalen Gesetzgeber bekommen. Das Gericht hatte entschieden, dass der Verkäufer einer

# RECHT UND WETTBEWERB GARANTIEHAFTUNG SCHADET DEUTSCHEM MITTELSTAND

mangelhaften Sache auch dann für die Aus- und Einbaukosten haftet, wenn ihn kein Verschulden trifft (EuGH v. 16. Juni 2011, C 65/09 und C 87/09). Seine Entscheidung hat der EuGH auf die Verbrauchsgüterrichtlinie gestützt. Das Urteil hat unmittelbare Wirkung für den Verbrauchsgüterkauf in Deutschland.

In Deutschland gilt seit Inkrafttreten des Bürgerlichen Gesetzbuchs, dass Aus- und Einbaukosten nicht im Rahmen eines Nacherfüllungsanspruchs ersetzt werden können, sondern nur im Rahmen eines Schadensersatzanspruchs, welcher ein Verschulden des Verkäufers voraussetzt. Der Großhändler hat jedoch die Fehlerhaftigkeit der gelieferten Sache als Zwischenhändler in der Regel nicht zu vertreten, da für ihn der Mangel nicht erkennbar ist (BGH v. 15. Juli 2008, VIII ZR 211/07; BGH v. 21. Dezember 2011, VIII ZR 70/08; BGH v. 2. April 2014, VII ZR 46/13). Für eine Kaufsache, die der Händler direkt vom Produzenten oder von einem anderen Händler bezogen hat, trifft ihn im Grundsatz keine Untersuchungspflicht (BGHZ 74, 383, 388 f.; BGH NJW 2009, 2674, 2676). Denn eine Untersuchung sämtlicher Waren auf Konstruktions- und Fertigungsmängel ist von einem Händler zumeist nicht mit vertretbarem Aufwand durchzuführen (Gesetzesbegründung zum SchuldR-ModG, BT-Drs. 14/6040, S. 210).

Seit dem EuGH-Urteil gilt im deutschen Recht für die Haftung des Verkäufers für Aus- und Einbaukosten im Bereich des Verbrauchsgüterkaufs (B2C-Verhältnis) eine verschuldensunabhängige Haftung. Beim Kauf im geschäftlichen Verkehr zwischen Unternehmern (B2B-Verhältnis) oder im privaten Bereich zwischen Verbrauchern (C2C-Verhältnis) besteht hingegen ein Anspruch auf Erstattung der Aus- und Einbaukosten weiterhin nur dann, wenn der Verkäufer seine Vertragspflicht zur Lieferung einer mangelfreien Sache verletzt und dies zu vertreten hat. Dies ist auch nachträglich vom Bundesgerichtshof bestätigt worden (BGH v. 2. April 2014, VIII ZR 46/13).

Die Umsetzung der europäischen Rechtsprechung in nationales Recht ist in der Vergangenheit gescheitert. Der Referentenentwurf des Bundesministeriums der Justiz vom September 2012 zur Umsetzung der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie (1999/44/EG vom 25. Mai 1999) sah eine Regelung für einen verschuldensunabhängigen Nacherfüllungsanspruch vor, der den Ausbau der gekauften mangelhaften und den Einbau der als Ersatz zu liefernden Sache umfasst. Die Regelung beschränkte sich ausdrücklich auf das Verbrauchsgüterkaufrecht. Dies hat der BGA in seiner Stellungnahme zum Referentenentwurf vom 16. Oktober 2012 ausdrücklich begrüßt.

Damals bestand ein weitgehender politischer Konsens, dass die Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs nicht über den Verbrauchsgüterkauf hinaus auch auf Käufe zwischen Unternehmern übertragen werden sollte. Der Regelungsvorschlag wurde jedoch schließlich fallengelassen, als insbesondere Teile des Handwerks und der Bauindustrie eine Haftungsverschärfung des Verkäufers über den Verbrauchsgüterkauf hinaus auch auf das Geschäft zwischen Unternehmern verlangten.

Nunmehr haben sich die Koalitionspartner im Koalitionsvertrag für die 18. Legislaturperiode (Seite 19) darauf verständigt, im Gewährleistungsrecht dafür sorgen zu wollen, „dass Handwerker und andere Unternehmer nicht pauschal auf den Folgekosten von Produktmängeln sitzen bleiben, die der Lieferant oder Hersteller zu verantworten hat.“

# RECHT UND WETTBEWERB GARANTIEHAFTUNG SCHADET DEUTSCHEM MITTELSTAND

Zur Umsetzung dieser Vereinbarung hat das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz am 23./24. Februar 2015 eine Diskussions- und Informationsveranstaltung mit Schwerpunkt auf dem Bausektor durchgeführt.

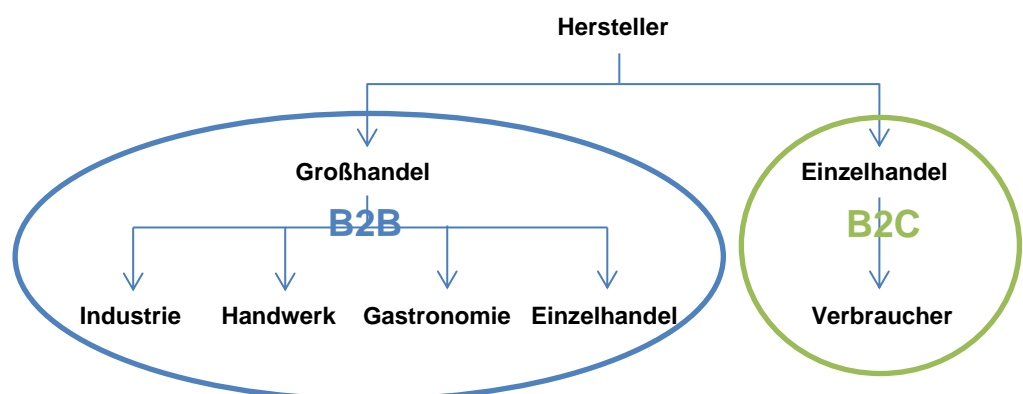
Im Wesentlichen wird diskutiert, die verschuldensunabhängige Haftung („Garantiehafung“) des Verkäufers gegenüber dem Verbraucher (§ 13 BGB) – sei es auch mit Abweichungen – auf das Geschäftsverhältnis zwischen Unternehmern (§ 14 BGB) zu übertragen, wobei insbesondere mit Blick auf die Rolle von Handwerkern als Letztkauf der Vorschriften des Unternehmerregresses aus dem Verbrauchsgüterrecht (§ 478 BGB) auch für Werkunternehmer Anwendung finden sollen.

## 2.3. Betroffenheit des Großhandels

Von einer gesetzlichen Haftungsverschärfung bei Produktmängeln, die über die notwendige Umsetzung der EuGH-Rechtsprechung zur Haftung für Aus- und Einbaukosten beim Verbrauchsgüterkauf hinausgeht, wäre der deutsche Groß- und Außenhandel unmittelbar und massiv betroffen.

Großhandel ist reines B2B-Geschäft. Der Großhandel zeichnet sich dadurch aus, dass er – wie auch der Einzelhandel – Produkte nicht selber herstellt, sondern von Herstellern oder anderen Lieferanten beschafft und weiterverkauft. Anders als beim Einzelhandel sind die Abnehmer jedoch keine privaten Verbraucher, sondern gewerblich tätige Großabnehmer, die die Ware weiterverkaufen, weiterverarbeiten, verwerten oder verbrauchen. Die Ware wird „en gros“ gehandelt – daher der Name Großhandel. Zum Kundenkreis des Großhandels gehören Industrie, Handwerk, Gastronomie, Einzelhandel und andere nicht private Großabnehmer. Im Unterschied zum B2C-Geschäft sind alle Kunden Unternehmer und Fachleute auf ihrem Gebiet.

### Die Rolle des Handels in der Lieferkette: Großhandel ist B2B-Geschäft

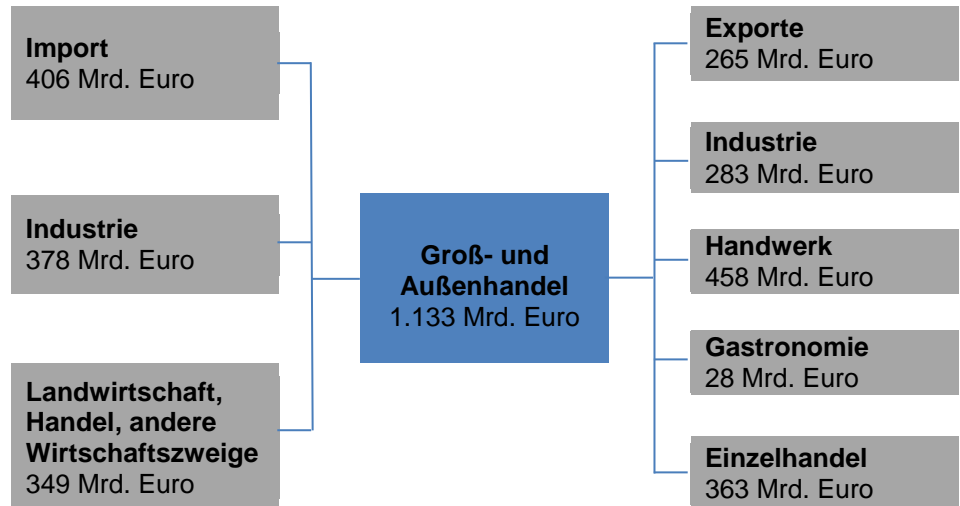


Entsprechendes gilt für die Außenhandelsunternehmen mit dem Unterschied, dass die Handelsgeschäfte grenzüberschreitend erfolgen, etwa weil Lieferanten und/oder Kunden der Außenhändler ihren Sitz im Ausland haben. Damit ist der Groß- und Außenhandel ein unverzichtbares Bindeglied der Wirtschaft.

Mit einem Jahresumsatz von etwa 1,2 Billionen Euro ist der deutsche Großhandel am Umsatz gemessen der zweitgrößte Wirtschaftszweig in Deutschland. Der Groß- und Außenhandel besteht jedoch überwiegend aus

mittelständischen Familienunternehmen. Mehr als 90 Prozent sind hier Personen- und Einzelunternehmen. 83 Prozent der Großhandelsunternehmen haben weniger als 20 Beschäftigte.

## Groß- und Außenhandel als Bindeglied der Wirtschaft: Geschäftsbeziehungen nach Umsatz



Der Groß- und Außenhandel handelt mit Gütern und Rohstoffen unterschiedlicher Sortimente und gliedert sich entsprechend in Branchen mit Spezialsortimenten. Eine Übersicht bietet [www.bga.branchenverbaende.html](http://www.bga.branchenverbaende.html).

Produkte, die von den Abnehmern verbaut werden, werden vor allem vom baunahen Großhandel und sog. Produktionsverbindungshandel vertrieben. Dazu zählen die Branchen Autoteile, Baustoffe, Elektro, Farben, Tapeten und Bodenbeläge, Fliesen, Metall und Metallhalbzeug, Sanitär und Heizung, Schrauben, Stahl und Technischer Handel. Hintergrundinformationen zu einzelnen Branchen finden sich unter Ziffer 5.

Der Großhandel ist auch deshalb ein unersetzliches Bindeglied innerhalb der Wirtschaft, weil seine Funktion und gesamtwirtschaftliche Bedeutung weit über den klassischen Austausch von Waren hinausgehen: Neben seiner Versorgungsfunktion erfüllt der Groß- und Außenhandel weitere unverzichtbare Leistungen für die Wirtschaft, die von der Sortimentsgestaltung, der Produktveredelung und Just-in-time-Zulieferung, über innovative Logistik- und Beratungsleistungen bis hin zur Bereitstellung wichtiger Finanzierungsleistungen für seine Abnehmer reichen. Der Großhandel verkürzt außerdem die Wege zwischen Herstellern und Endabnehmern zwischen den einzelnen Wirtschaftsteilnehmern und verbindet umgekehrt eine Vielzahl von Abnehmern mit den Lieferanten. Durch diese Schnittstellenfunktion trägt der Großhandel zu einer schnellen und kostenminimierenden Warenlieferung bei.

### 3. Kein Schutzbedürfnis – kein Handlungsbedarf

Für die Verschärfung der Haftungsmaßstäbe hin zu einer Garantiehaftung des Verkäufers für Aus- und Einbaukosten bei Lieferung fehlerhafter Ware im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen besteht nachweislich kein

Handlungsbedarf. Es gibt keinen vertretbaren Grund dafür, entsprechende verbraucherrechtliche Regelungen auf das B2B-Verhältnis zu übertragen, wie die nachfolgenden Punkte verdeutlichen.

### **3.1. Unternehmer sind keine Verbraucher**

---

Eine Übertragung der Garantiehaftung für Aus- und Einbaukosten vom Verbrauchsgüterkauf auf den Kauf zwischen Unternehmern würde voraussetzen, dass auch der Käufer im B2B-Geschäft schutzbedürftig wie ein Verbraucher ist, um seine Ansprüche gegenüber dem Verkäufer geltend zu machen. Im Unterschied zum B2C-Geschäft fehlt es beim Verkauf von Waren an Unternehmen jedoch gerade an einer besonderen Schutzwürdigkeit des Käufers, welche die Entscheidung des EuGH beim Verbrauchsgüterkauf maßgeblich bestimmt hat. Sie fehlt in rechtlicher wie wirtschaftlicher Hinsicht.

Die Verbrauchsgüterrichtlinie, auf die der EuGH seine Entscheidung stützt, hat zum Ziel, ein hohes Verbraucherschutzniveau zu gewährleisten. Gemäß Artikel 3 Absatz 3 der Richtlinie soll die Verpflichtung des Verkäufers, die Herstellung des vertragsgemäßen Zustandes des Verbrauchsgutes unentgeltlich zu bewirken, den Verbraucher vor drohenden finanziellen Belastungen schützen, die ihn davon abhalten könnten, seine Ansprüche geltend zu machen. Diese Wertung kann nicht Maßstab für den großen Bereich der Kaufverträge zwischen Unternehmern sein.

### **3.2. Lieferkette von „groß zu klein“ realitätsfremd**

---

Das Konzept einer allgemeinen Schutzwürdigkeit des Käufers gegenüber dem Verkäufer geht von einer Vorstellung der Machtverhältnisse in der Lieferkette aus, die „von groß nach klein“ verläuft. Verstärkt wird dieser Eindruck durch das in der Diskussion um die Haftung für Aus- und Einbaukosten vorherrschende Bild eines kleinen Handwerksbetriebs, der sich einem mächtigen Handelskonzern gegenüber sieht. Dieses Bild entspricht nicht der Realität im B2B-Geschäft.

Anders als beim Verkauf an Verbraucher stellen sich die Machtverhältnisse im B2B-Geschäft oft ganz anders dar. Gerade im Groß- und Außenhandel, der dadurch gekennzeichnet ist, dass sein Kundenkreis aus Unternehmern besteht, gehört die Belieferung von großen Industrieunternehmen durch kleine und mittelständische Handelsunternehmen zum täglichen Geschäft.

#### Beispiele:

- Ein Handelsunternehmen mit einem Jahresumsatz von 240 Mio. Euro fungiert als Zulieferer von Zeichnungsteilen für einen deutschen Konzern, der Autos herstellt, mit einem Jahresumsatz von über 100.000 Mio. Euro.
- Ein Schraubengroßhändler mit 90 Mitarbeitern beliefert einen deutschen Maschinenbauer mit 1100 Mitarbeitern.
- Ein technischer Händler verkauft Formdichtungen an einen Zuliefererbetrieb der Automobilindustrie. Diese Formdichtungen werden in Bremssysteme eingebaut und vom Zuliefererbetrieb an den Endkunden, einen Automobilkonzern, weiterverkauft.

Dem Gedanken der Garantiehaftung liegt die EU-Verbrauchsgüterrichtlinie zugrunde, die den Verbraucher gegenüber dem Unternehmer schützen soll, nicht aber große Unternehmen und Konzerne vor dem Mittelstand!

### 3.3. Abnehmerseite: auch KMU sind fachkundige Profis

---

Auch kleine und mittelständische Unternehmen aus Industrie, Handel oder Handwerk sind rechtlich nicht einem Verbraucher gleichzustellen und verwehren sich an anderer Stelle dagegen, dass Verbraucherrecht auf die Wirtschaft ausgedehnt wird.

Unternehmer – ob groß oder klein – sind Profis auf ihrem Gebiet. Deutschland verfügt im internationalen Vergleich über höchste Standards bei der Ausbildung von Fachleuten in Industrie, Handel und Handwerk. Die Abnehmer der Großhandelsware besitzen somit ein hohes fachliches Know-how in Bezug auf den Einsatz bzw. die Weiterverarbeitung der gelieferten Ware. Industrie-, Handels- und Handwerkskunden unterliegen zudem in der Regel eigenen gesetzlichen bzw. vertraglichen Prüfpflichten.

### 3.4. Wirtschaft lebt mit Rechtslage gut

---

Der Ersatz von Aus- und Einbaukosten wegen Lieferung fehlerhafter Ware wird von der Wirtschaft im Allgemeinen gar nicht als Problem empfunden. In der Praxis bestehen häufig vertragliche Vereinbarungen, die bei der Lieferung eines fehlerhaften Produkts Anwendung finden, oder es werden Regelungen auf Kulanzbasis getroffen.

Zu berücksichtigen ist zudem, dass sich der Anteil der Reklamationen im Großhandel, die tatsächlich auf einen Fehler der Kaufsache zurückzuführen sind, je nach Branche auf nur wenige Prozent, im Bereich des Hochbaus auf etwa 6 Prozent, beläuft. Als Hauptursachen bei Reklamationen stellen sich Fehler bei der Lagerung, Verarbeitung oder anderweitigen Verwendung durch den Käufer heraus. So stellt sich beispielsweise bei der Lieferung an einen Handwerker die Frage, ob das Produkt nach Stand der Technik ausgewählt, transportiert, montiert bzw. eingesetzt und das Werk am Ende auch überprüft wurde.

Rechtlich gesehen handelt es sich in diesen Fällen zwar nicht um die Lieferung fehlerhafter Ware. In der Praxis ist der Nachweis des Fehlers im Nachhinein jedoch oft sehr schwer und nur mit einem entsprechend hohen Aufwand verbunden. Die Feststellung, welcher Sachverhalt im konkreten Einzelfall für das Versagen der gelieferten Ware ursächlich ist, ist oftmals gar nicht möglich.

#### Beispiele:

- Ein Deckenbauer verdübelt eine Decke in einem Schwimmbad und verwendet verzinkte Dübel, die er von einem Großhändler bezogen hat. Die Dübel rosten nach kurzer Zeit, da die Chlorsäure in der feuchten Luft sehr aggressiv ist. Die Ware war nicht für den Einsatz geeignet. Hier hätten nur Dübel mit einer Speziallegierung verwendet werden dürfen.
- In einem Labor werden Messingrohre für den Transport von Wasser und von Gasen verwendet, die von einem Großhändler von Metall-Halbzeugen geliefert worden waren. Die Rohre werden unter Putz verlegt. Nach kurzer Einsatzzeit tritt bei den Wasserleitungen Wasser durch kleine Risse aus den Rohren aus. Die Leitungen werden aufgrund der Risse beim Handel reklamiert. Als Grund für die Rissbildung stellt sich heraus, dass die Rohre beim Einbau mit einem Reinigungsmittel gesäubert worden waren. Die in dem Reinigungsmittel enthaltende Schwefelsäure, die Lötverbindungen

und der vorliegende Zinkgehalt von mehr als 20 % der Legierung haben zu einer Spannungsrisskorrosion geführt.

- Ein Großhändler liefert hochfeste Schrauben an einen Motorenhersteller. Diese reißen bei der Montage. Gründe dafür können die Schrauben, das Anzugsdrehmoment, das Gegenstück (Motorblock) oder eine unzulässige Schmierung der Schraube, die den Reibbeiwert verändert, sein.
- Der Kunde eines Großhändlers mit Metallhalbzeugen verbaut Edelstahlflachstangen als Halterungen für Solaranlagen. Der Rahmen der Solaranlage ist aus Aluminiumprofilen gefertigt. Nach dem ersten starken Winter mit viel Regen und Schnee bilden sich Korrosionsprodukte an den Bauteilen, was reklamiert wird. Der Grund liegt jedoch an der Kontaktkorrosion, welche auf eine falsche Werkstoffkombination und -auswahl zurückzuführen ist.
- Im Bereich von Flachdichtungen, die zum Kernsortiment des Technischen Handels zählen und u.a. als Dichtelement im Rohrleitungsbau eingesetzt werden, sind ca. 90 % der Probleme auf eine unzureichende Montage zurückzuführen. Zu den typischen Fehlerquellen bei der Montage zählen beispielsweise Verschmutzungen durch eine fehlerhafte Lagerung der Dichtung beim Verwender oder ein unsachgemäßes Anziehen von Schrauben beim Dichtungseinbau. Der Nachweis entsprechender Montagefehler ist in der Praxis jedoch schwierig und mit einem hohen Aufwand verbunden.

Auch wirtschaftlich betrachtet gibt es keinen Grund, die Haftungsmaßstäbe im B2B-Geschäft zugunsten gewerblicher Käufer zu verändern. Die Abnehmer der Ware, ob Industriekunde oder Handwerker, erstellen ein neues Produkt mit Wertschöpfung und verfolgen dabei eigene wirtschaftliche Ziele. Die Materialkosten sind oft ein Bruchteil dessen, was an Stundenlöhnen zur Leistungserstellung anfällt. Bestehende Risiken bei der Kalkulation preisen Handwerk wie Industrie in ihre Margen ein. Dabei verdienen selbst nicht unerheblich am Material.

### **3.5. Verkäufer schuldet Übereignung der Ware – mehr nicht**

---

Auch unter rechtlichen Gesichtspunkten gibt es keinen Handlungsbedarf für eine Haftungsverschärfung.

Durch die Lieferkette ist klar festgelegt, welcher Akteur welche Aufgabe zu erfüllen hat. Der Hersteller erstellt ein vertragsgemäßes Produkt, dies wird vom Handel verkauft und transportiert. Die Rolle des Handwerks bzw. des verarbeitenden Zweiges des Marktes besteht im Ein- und Verbau dieser Produkte. Jede dieser Rollen ist mit einem eigenen wirtschaftlichen und rechtlichen Risiko verbunden.

Im Falle eines Austausches des fehlerhaften Produkts ist die einzige Pflicht des Händlers, ein neues, fehlerfreies Produkt zu liefern. Der Verkäufer schuldet gemäß § 433 Abs. 1 BGB die Verschaffung von Besitz und Eigentum an der Kaufsache, nicht mehr und nicht weniger. Dies gilt auch in dem Fall, dass die gelieferte Ware – unstrittig – mangelhaft ist und der Käufer Nacherfüllung im Wege der Lieferung einwandfreier Ware begehrt. Denn bei dem Nacherfüllungsanspruch aus § 439 Abs. 1, 2. Alt. BGB handelt es sich um eine Modifikation des ursprünglichen Erfüllungsanspruchs aus § 433 Abs. 1 BGB. Der Nacherfüllungsanspruch deckt sich hinsichtlich der geschuldeten Leistungen inhaltlich mit dem ursprünglichen Erfüllungsan-



spruch; der Käufer soll mit der Nacherfüllung das erhalten, was er ursprünglich zu beanspruchen hat (Gesetzesbegründung zum SchuldRModG, BT-Drs. 14/6040, S. 221; BGH v. 17. Oktober 2012, VIII 226/11).

Der Einbau der Ware gehört nicht zur Primärleistungspflicht des Verkäufers, er ist weder bei Erfüllung noch bei Nacherfüllung geschuldet. Vielmehr gehen der Ausbau der mangelhaften Sache und der Einbau der Ersatzsache über die Primärpflicht des Verkäufers zur Lieferung einer mangelfreien Sache hinaus und sind deshalb mehr als bloße Nacherfüllung. Mängelfolgeschäden sind im bewährten Haftungssystem des Bürgerlichen Gesetzbuchs aber im Rahmen eines Schadensersatzanspruchs auszugleichen, der zu Recht ein Verschulden des Verkäufers voraussetzt. Mehr kann und darf von einem Verkäufer nicht verlangt werden. Eine Garantiehaftung würde weit über den Verantwortungsbereich des Verkäufers hinaus reichen.

### **3.6. Balance zwischen Kauf- und Werkvertragsrecht**

---

Nichts anderes gilt, wenn der Abnehmer des Großhändlers die Ware nicht weiterverkauft, sondern als Werkunternehmer auftritt und das Produkt zur Erstellung eines Werks für seinen Auftraggeber verwendet. Dies ist der Fall, wenn ein Handwerker ein Produkt beim Großhändler kauft und es anschließend bei seinem Kunden verbaut. In dieser Beziehung kommt Werkvertragsrecht zur Anwendung. Ist das Werk mangelhaft, hat der Kunde einen verschuldensunabhängigen Nacherfüllungsanspruch zu Herstellung des fehlerfreien Werks.

#### Beispiele:

- Ein Autoteilehändler verkauft Ersatzteile an eine Kfz-Werkstatt, welche diese für ihren Kunden zu Reparaturzwecken in einen Motor einbaut.
- Ein Elektrogroßhändler verkauft ein Kabel an ein Handwerksunternehmen, welches dieses im Rahmen einer Gebäudeerrichtung für die Verlegung der Stromleitungen verbaut.
- Ein Baustoffhändler verkauft Profile, Dämmung und Gipsplatten an ein Handwerksunternehmen (Trockenbauer), welches daraus für seinen Auftraggeber eine Trockenbauwand errichtet.

Das Bürgerliche Gesetzbuch unterscheidet zwischen den besonderen Schuldverhältnissen des Kauf- und des Werkvertragsrechts. Kaufrecht und Werkvertragsrecht haben trotz weitgehender Parallelen unterschiedliche Primärleistungspflichten: Der Käufer schuldet gemäß § 433 Abs. 1 BGB die Übergabe der Sache und die Verschaffung des Eigentums daran, der Werkunternehmer nach § 631 Abs. 1 BGB die Herstellung des versprochenen Werkes, er schuldet damit einen Erfolg. Das gleiche gilt im Falle der Nacherfüllung. Diese Wertung sieht das Bürgerliche Gesetzbuch seit über 100 Jahren vor und ist vom Gesetzgeber bei der Schuldrechtsreform im Jahr 2002 trotz Annäherung des Werkvertragsrechts an das Kaufrecht bewusst beibehalten worden. Sie darf nicht durch einen einseitigen Eingriff in das Haftungssystem des Kaufrechts zulasten des Verkäufers verändert werden. Insbesondere hat es im Rahmen der Schuldrechtsmodernisierung Anpassungen im Gewährleistungsrecht und bei den Verjährungsvorschriften gegeben, die gerade dem Handwerk die Geltendmachung von Ansprüchen erleichtern sollten.

#### **4. Garantiehaftung schadet Mittelstand**

Eine Garantiehaftung im Gewährleistungsrecht würde fatale Anreize für einen Missbrauch des Haftungssystems setzen und Misstrauen innerhalb der Wirtschaft schüren. Sie würde de facto Großunternehmen in völlig unverhältnismäßiger Weise vor kleinen und mittelständischen Verkäufern schützen und Großhandelsunternehmen unkalkulierbaren Aufwand und Kosten für Sachverhalte aufbürden, die außerhalb ihres Verantwortungsbereichs liegen. Eine Verschärfung der Haftung unter Kaufleuten führt zu einer Polarisierung zwischen großen und kleinen Marktteilnehmern, einem Rückgang der Marktteilnehmer auf der Angebotsseite und schadet damit massiv dem deutschen Mittelstand.

##### **4.1. Regelung trifft gesamte deutsche Wirtschaft**

---

Die in der Öffentlichkeit häufig auf einzelne Wirtschaftszweige zugespitzte Diskussion über eine Reform des Gewährleistungsrechts im B2B-Bereich darf nicht über die Tatsache hinwegtäuschen, dass eine Veränderung der Haftungsmaßstäbe im Gewährleistungsrecht die gesamte deutsche Wirtschaft treffen würde. Sie würde nicht ausschließlich zugunsten kleiner Unternehmen, bestimmter Berufsstände oder einzelner Branchen Anwendung finden, sondern alle Unternehmen betreffen.

##### **4.2. Keine Haftung ohne Verantwortung!**

---

Mit der Übernahme der Aus- und Einbaukosten würden dem Verkäufer bisher nicht bestehende und in der Praxis nicht erfüllbare Handlungspflichten auferlegt. Sowohl die Mangelhaftigkeit des Produkts als auch der Umfang der Aus- und Einbaukosten liegen außerhalb des Verantwortungsbereichs des Großhändlers. Denn auf die Herstellung eines bestimmten Produkts durch den Lieferanten hat der Händler ebenso wenig Einfluss wie auf dessen Verwendung durch den Käufer.

Auf die Qualität der von ihm gehandelten Ware hat der Händler nur einen bedingten Einfluss, etwa durch die sorgfältige Auswahl der Lieferanten, die Vereinbarung bestimmter Qualitätsmechanismen oder durch die Ausübung seiner Untersuchungs- und Rügepflichten gemäß § 377 HGB.

Auch weiß der Händler nicht, wie sein Abnehmer die Ware verwenden will oder was dieser seinen Kunden im Rahmen eines Werkvertrags schuldet. Als Zulieferer innerhalb der Wertschöpfungskette erlangen Großhändler häufig keine detaillierten Informationen über den letztendlichen Verwendungszweck oder Einbauort der Ware. Kenntnisse über die Verwendung durch den Käufer kann der Großhändler nur im Rahmen seiner Marktbeobachtungspflichten erlangen. Hierbei hat er allenfalls einen geringen Einfluss auf die Verwendung der Ware im Einzelfall.

Mangels Einwirkungsmöglichkeiten auf den Produktionsprozess seines Abnehmers ist der Händler auch nicht in der Lage, das Schadensrisiko zu minimieren. Hinzu kommt, dass ein und dasselbe Produkt je nach Abnehmer unterschiedliche Verwendung finden kann. All dies erschwert die Vorhersehbarkeit und Kalkulation von gegebenenfalls anfallenden Ausbau- und Einbaukosten.

Schließlich dürfen die Rechtsfolgen des Werkvertragsrechts nicht dazu führen, dass die Haftungsmaßstäbe im gesamten Kaufrecht verrückt werden, also auch in den Fällen, in denen Werkvertragsrecht überhaupt nicht zur Anwendung kommt. Dies trifft für den Bereich der Zulieferung an die Industrie zu, die die Ware zur Erstellung eines Endprodukts einbaut und dieses anschließend verkauft.

### **4.3. Unkalkulierbarer Kostenaufwand – existenzbedrohende Folgen**

---

Aus- und Einbaukosten können Beträge erreichen, die ein Vielfaches des Preises der Ware ausmachen. Eine Berücksichtigung durch „Risikoaufschläge“ im Rahmen der Preiskalkulation ist grundsätzlich nur sehr schwer zu realisieren. Je nach Branche können die Kosten im Einzelfall existenzbedrohende Ausmaße für den Verkäufer haben.

Die für den Ausbau der mangelhaften und den Einbau der Ersatzware entstehenden Kosten können Personalkosten, Materialkosten, aber auch die Kosten für Gutachten umfassen, sollten beispielsweise das „Ob“ oder die Höhe des Anspruchs streitig sein.

Weil häufig eine intensive Weiterverarbeitung bzw. ein aufwendiger Einbau durch den gewerblichen Abnehmer erfolgt, fällt der Umfang der Aus- und Einbaukosten im B2B-Geschäft oft viel höher aus als beim Verkauf an Verbraucher. Der Wert der gelieferten Ware stellt dabei meist nur einen Bruchteil des Werts des Endprodukts dar.

#### Beispiele:

- Ein Baustoffhändler liefert Kunststoffplatten an einen Verzinkungsbetrieb zum Preis von 12.694,82 Euro. Dieser baut die Kunststoffplatten in ein Galvanisierbecken ein, wo sie später aufgrund eines versteckten Materialfehlers gerissen sind. Für den Ausbau der fehlerhaften Platten und den Einbau von neuen Kunststoffplatten macht der Kunde Kosten i.H.v. 350.000 Euro gegen den Händler geltend.
- Ein Technischer Händler beliefert eine petrochemische Raffinerie mit Flanschdichtungen zum Einbau in vorhandene Rohrleitungssysteme. Der Einzelpreis einer handelsüblichen Flanschdichtung beläuft sich auf einen niedrigen zweistelligen Eurobetrag. Aufgrund eines versteckten Materialfehlers tritt eine Leckage auf, die einen Austausch der Dichtung erforderlich macht. Dazu ist eine Demontage der Rohrleitung und ggf. Abschaltung eines Teils der Gesamtanlage unumgänglich. Unter Umständen ist sogar ein Shutdown der gesamten Anlage erforderlich. Bereits die mit dem Ausbau der fehlerhaften Flanschdichtungen durch das erforderliche Fachpersonal verbundenen Kosten können leicht mehrere Tausend Euro betragen. Rechnet man Ausfallkosten hinzu, können durch den Austausch eines geringwertigen technischen Bedarfsartikels Kosten in Millionenhöhe entstehen.
- Ein Stahlhändler bezieht vom Hersteller Edelstahlscheiben aus Chromnickelstahl und verkauft diese zum Preis von 3.500 Euro/Stück an einen Zahnradhersteller. Dieser fertigt daraus Zahnräder, die in einer Tunnelbohrmaschine eingesetzt werden. Beim Betrieb der Tunnelbohrmaschine ca. 2 km nach Tunnelöffnung bricht das Zahnrad wegen eines versteckten Materialeinschlusses. Mit dem Austausch des fehlerhaften Zahnrades und Wiedereinbau des nachgelieferten Zahnrades sind Kosten i.H.v. 400.000 Euro verbunden.

- Ein Händler bezieht 5.000 Stück sog. „Zackenringe“ aus verzinktem Edelstahl und verkauft diese zum Preis von 0,05 Euro/Stück an einen Automobilzulieferer. Dieser verbaut die Zackenringe in 5.000 Turboladern, die an einen Automobilhersteller ausgeliefert und dort u.a. in Fahrzeuge verbaut werden. Nachträglich stellt sich heraus, dass die Zackenringe eine verzinkungsbedingte Sprödebrüchigkeit aufweisen, so dass alle Zackenringe ausgetauscht werden müssen. Es werden Kosten einschließlich Rückrufaktion von 2,5 Millionen Euro geltend gemacht.

Die im Falle einer Garantiehaftung auf den Verkäufer zukommenden Aus- und Einbaukosten kann der Händler kaum einkalkulieren. Die Absicherung dieser Forderungen ist allenfalls durch einen unverhältnismäßig hohen organisatorischen als auch finanziellen Aufwand möglich, der sich zwangsläufig negativ für den Kunden ausschlägt.

#### **4.4. Anreizsystem für Missbrauch**

---

Eine Garantiehaftung würde dazu führen, dass sich Verkäufer pauschal Beanstandungen ihrer Kunden ausgesetzt sehen. Denn durch den Verzicht auf ein Verschulden würden im Gewährleistungsrecht deutliche Anreize geschaffen, auch vermeintlich auf der Fehlerhaftigkeit der Kaufsache beruhende Forderungen geltend zu machen.

Der Anteil der Reklamationen, die auf einem Fehler des Produkts beruhen, an allen Reklamationen ist nur sehr gering. Bei vielen Reklamationen stellt sich heraus, dass erst die unsachgemäße Verwendung der Ware durch den Abnehmer den Ausbau der Ware erforderlich macht. Im Falle einer Garantiehaftung des Verkäufers ist zu befürchten, dass die Geltendmachung von Produktmängeln „auf Verdacht“ stark zunehmen würde. Für die mittelständischen Großhandelsunternehmen mit ihren oft ungleich größeren Abnehmern würde die Bewältigung der Reklamationen zu einem hohen Kosten- und Verwaltungsaufwand führen, der gerade für kleine Unternehmen kaum zu bewältigen wäre.

Eine Zunahme an Reklamationen zeichnet sich bereits heute im deutschen Einzelhandel ab, wo die verschuldensunabhängige Haftung des Verkäufers gegenüber Verbrauchern als Folge der europäischen Rechtsprechung zum Verbrauchsgüterrecht bereits geltendes Recht ist.

Der Streit darüber, ob eine Reklamation berechtigt ist oder nicht, droht zum Regelfall zu werden, wenn einer „Vollkasko mentalität“ Vorschub geleistet wird. Stattdessen ist jeder Marktteilnehmer für seinen Teil in der Wertschöpfungskette verantwortlich: Der Hersteller für die Fehlerfreiheit seiner Produkte, der Händler für die rechtzeitige Bereitstellung der bestellten Produkte beim Kunden und der Handwerker für den korrekten Einbau bzw. der gewerbliche Kunde für die korrekte Verwendung des Produktes.

#### **4.5. Haftungsbegrenzung durch AGB zweifelhaft**

---

Ob dem Verkäufer eine vertragliche Haftungsbeschränkung gelingen könnte, ist äußerst zweifelhaft. Denn die Möglichkeiten, die Haftung gegenüber dem Kunden vertraglich zu begrenzen, sind stark eingeschränkt.

Eine Haftungsbeschränkung durch Individualabrede ist aufgrund der Geschäftsstruktur des Großhandels mit einer Vielzahl von Kunden, die aus einem großen Portfolio wählen können, kaum möglich. Denkbar ist sie

allenfalls beim Verkauf großer Investitionsgüter. Nicht Gegenstand von Individualabreden sind aber gerade die oft mengenmäßig große Lieferungen kleiner Teile wie Schrauben, Elektroteile, Gummidichtungen, Kabelbinder, Hydraulikdichtungen, die in ein noch durch den Abnehmer zu fertigendes Produkt eingebaut werden sollen. Gerade in diesem Fällen wäre eine Haftungsbegrenzung erforderlich, da bei Kleinteilen die Aus- und Einbaukosten weit über dem Wert der Ware selbst liegen.

Das geltende AGB-Recht, bestehend aus den Vorschriften der §§ 307 ff. BGB und der auf dieser Grundlage ergangenen Rechtsprechung, lässt eine wirksame Haftungsbeschränkung durch allgemeine Geschäftsbedingungen auch zwischen Unternehmern hingegen nur in wenigen Fällen zu, da entsprechende Haftungsbeschränkungen einer Inhaltskontrolle nicht standhalten. Dies wird auch im Abschlussbericht „AGB-Recht für Verträge zwischen Unternehmen – Unter besonderer Berücksichtigung von Haftungsbeschränkungen“ (S. 84) bestätigt, den Prof. Lars Leuschner im Auftrag des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz erstellt hat. In dem Bericht wird das Bedürfnis von Zulieferern, die Haftung für Folgeschäden auszuschließen oder zumindest summenmäßig zu beschränken, für den Bereich der Lieferverträge zwischen Zulieferer und Produzent ausdrücklich anerkannt: Da der Wert der von Zulieferern beigesteuerten Teile vielfach nur einen geringen Anteil des Endprodukts ausmacht, steht ihr Haftungsrisiko häufig in einem deutlichen Missverhältnis zu ihrem wirtschaftlichen Interesse am Vertragsschluss (a.a.O, S. 82).

Weiterhin scheidet eine formularmäßige Haftungsbegrenzung in Verkaufsbedingungen regelmäßig daran, dass sich auch der gewerbliche Käufer regelmäßig auf seine Einkaufsbedingungen bezieht und in diesem Fall kollidierender AGB die gewünschte Haftungsbeschränkung nicht zur Geltung kommt. Eine entsprechende Reform des AGB-Rechts im B2B-Verhältnis ist insbesondere wegen der unterschiedlichen Bewertung eines Überarbeitungsbedarfs durch die verschiedenen Wirtschaftsteilnehmer bislang nicht erfolgt.

Schließlich ist eine vertragliche Beschränkung der Haftung durch den Großhändler vielfach de facto aufgrund der deutlich größeren Marktmacht des industriellen Abnehmers nicht durchsetzbar. So kennzeichnet sich die Verhandlungsmacht einiger industrieller Abnehmer dadurch, dass sie aus einer Gruppe von Zulieferern von Spezialteilen wählen können, die sich einem hohen Wettbewerbsdruck ausgesetzt sehen. In zahlreichen Großhandelsbranchen gibt es kleine und mittelständische Unternehmen, die es mit wenigen großen Nachfragern aus der Produktion zu tun haben und jeweils ein Vielfaches vom Umsatz eines Großhändlers generieren.

#### **4.6. Probleme beim Regress**

---

Ein Weiterreichen der Aus- und Einbaukosten gegenüber dem Lieferanten im Wege des Regresses wird in der Praxis kaum befriedigend gelingen. Was sich gesetzlich – wie der Regress des Unternehmers beim Verbrauchsgüterkauf gemäß § 478 BGB – leicht abbilden lässt, führt in der Praxis zu vielfältigen Problemen.

Erste Praxiserfahrungen aus dem Verbrauchsgüterkauf im Einzelhandel zeigen, dass Verkäufer die Aus- und Einbaukosten nicht problemlos an den Lieferanten bzw. Hersteller weiterreichen können.

Zum würde es beim Rückgriff unterschiedliche Bewertungen bei den in der Lieferkette beteiligten Unternehmen geben, ob die Kaufsache überhaupt fehlerhaft war oder nicht ein Verarbeitungs- oder weiterer Verwendungsfehler durch den Letztkaufver vorliegt. Zum anderen würde auch die unterschiedliche Einschätzung der Höhe des ggf. zu ersetzenden Schadens zu Problemen beim Regress führen. Verständigen sich Großhändler und Abnehmer auf eine angemessen Höhe der Kosten, so bedeutet dies nicht, dass der Lieferant des Großhändlers dem Ergebnis zustimmt und nicht vielmehr einen niedrigeren Betrag für angemessen hält.

Der Aufwand für die Prüfung des Mangels und für die Ermittlung eines angemessenen Umfangs der Aus- und Einbaukosten treffen zunächst den Händler, der dadurch in Vorlage treten muss. Die Bearbeitung von Reklamationen kann zusätzlich einen hohen Arbeitsaufwand erfordern und zu Mehrausgaben führen, die in der Regel nicht vom Lieferanten ersetzt werden. Teilt der Lieferant des Händlers dessen Einschätzungen nicht, muss eine Lösung verhandelt werden, die zusätzlichen Aufwand und eine Belastung der Geschäftsbeziehungen mit sich bringt. Um die Geschäftsbeziehungen zwischen Lieferant und Abnehmer nicht zu gefährden, wird der Großhändler in der Regel auf eine gerichtliche Geltendmachung der Ansprüche und damit auf den Ersatz der Kosten oder eines Teils davon verzichten.

Die Fülle an zusätzlichen Reklamationen, die aufgrund der durch die Garantiehaftung bedingten Anreizfunktion zur Geltendmachung zu erwarten ist, würde die Abwicklung zusätzlich erschweren.

Zudem ist es auch im Falle des Regresses eine Frage der Machtverhältnisse, ob und inwieweit anfallende Aus- und Einbaukosten vom Lieferant übernommen werden. Befindet sich der mittelständische Großhändler in einer „Sandwich“-Position zwischen mächtigen Lieferanten und Abnehmern, ist davon auszugehen, dass ein Großteil der Kosten für die Abwicklung beim Großhändler hängen bleibt.

Der Rückgriff wird auch dann nicht zufriedenstellend gelingen, wenn der Lieferant des Großhändlers oder dessen Lieferant bzw. der Hersteller in der Zwischenzeit insolvent geworden sind. Gerade bei Produkten, die bis zu mehrere Jahren auf Lager gehalten werden, wird dies für Großhändler zu einem Problem.

Schließlich ist die erfolgreiche Durchsetzung von Regressansprüchen insbesondere beim Import von Produkten aus Nicht-EU-Staaten oft faktisch unmöglich. Bei einer Garantiehaftung im deutschen Gewährleistungsrecht ist deshalb anzunehmen, dass die Regresskette in vielen Fällen beim Importeur endet.

#### **4.7. Ausgewogenes Haftungssystem beibehalten**

---

Die Aufgabe des Verschuldensprinzips würde das in Deutschland bewährte Haftungssystem in Frage stellen, welches auf dem Verantwortungsprinzip beruht. Kaufleute müssen für fehlerhafte Produkte und darauf beruhende Schäden eintreten, soweit sie diese zu vertreten haben. Dies ist gerade bei den vielfach langjährigen, auf Vertrauen beruhenden Geschäftsbeziehungen im B2B-Verhältnis wichtig. Vermögensschäden bzw. Mangelfolgeschäden werden nach den allgemeinen Regeln für den Schadens- oder Aufwendungsersatzanspruch erstattet, der zu Recht ein Verschulden des Verkäufers erfordern.

# RECHT UND WETTBEWERB GARANTIEHAFTUNG SCHADET DEUTSCHEM MITTELSTAND

Eine Garantiehaftung als Form der „Absicherung in jedem Fall“ würde Anreize für Missbrauchsverhalten setzen und eine Vollkasko mentalität fördern, die dem im Haftungssystem des Bürgerlichen Gesetzbuchs und in der mittelständischen Wirtschaft verankerten Verantwortungsprinzip zuwider läuft. Dieses Haftungssystem hat in Deutschland zu einem starken Mittelstand mit Betrieben in Handwerk, Handel und Industrie geführt, wie es in anderen Ländern kaum zu finden ist. Es ist nicht einzusehen, warum darin wider besseres Wissen eingegriffen werden sollte.

Schließlich hat sich bereits die Einführung einer Garantiehaftung in anderen Rechtsbereichen als äußerst problematisch erwiesen. So führen die Auswirkungen der jüngst mit dem Mindestlohngesetz eingeführten Auftraggeberhaftung für Mindestlöhne bei der Erbringung von Werk- oder Dienstleistungen durch beauftragte Dritte vor Augen, dass eine pauschale Haftung von Unternehmen für Sachverhalte, die außerhalb der eigenen Einflussosphäre und Verantwortung liegen, nicht nur falsch ist, sondern auch ein systematisches Misstrauen zwischen den Wirtschaftsteilnehmern sät.

Es ist nicht nachvollziehbar und liegt auch nicht im Interesse der Wirtschaft insgesamt, wenn durch den Gesetzgeber ein Regulierungseingriff vorgenommen wird, durch den sich Unternehmer als Käufer im Wege einer Garantiehaftung bei ihren Lieferanten schadlos halten können. Dies widerspricht dem kaufmännischen Verständnis und würde die teils langjährigen Vertrags- und Geschäftsbeziehungen belasten. Eine Garantiehaftung würde die Bereitschaft zu ausgewogenen vertraglichen Regelungen und Lösungen im Wege der Kulanz schmälern und wirtschaftliche Geschäftsbeziehungen unnötig verrechtlichen.

Das bestehende Haftungssystem, wonach jeder Unternehmer in der Lieferkette die Verantwortung für seine eigene Geschäftstätigkeit trägt und Risiko und Haftung Hand in Hand gehen, darf nicht ausgehöhlt werden. Ein System, in dem jeder für jeden haftet, schadet der Wirtschaft insgesamt. Eine Garantiehaftung würde zu einer Marktberreinigung mit einer Polarisierung zwischen Groß und Klein führen. Damit schadet sie dem deutschen Mittelstand.

Soweit die Haftungsmaßstäbe des Bürgerlichen Gesetzbuchs geändert werden, sollte dies für das gesamte Schuldrecht im Rahmen einer Schuldrechtsreform erfolgen. Ein punktueller und systemwidriger Eingriff in das bewährte Haftungssystem für einzelne Bereiche wie die Aus- und Einbaukosten bei mangelhaften Kaufsachen sowie eine systemwidrige Verknüpfung von Kauf- und Werkvertragsrecht sollten in jedem Fall unterbleiben.

## **4.8. 1:1-Umsetzung europäischen Rechts**

---

Die Einführung einer verschuldensunabhängigen Haftung des Verkäufers ist dem deutschen Schuldrecht fremd. Gleichwohl ist sie aufgrund europarechtlicher Vorgaben im Bereich des Verbrauchsgüterkaufs bereits geltendes Recht, so dass eine gesetzliche Umsetzung in nationales Recht erforderlich geworden ist.

Eine Ausdehnung der Garantiehaftung über den Bereich der Verbraucherverträge hinaus auf den großen Bereich der Verträge zwischen Unternehmern ist europarechtlich nicht geboten und sollte dringend unterbleiben, zumal sich die Koalitionspartner im Koalitionsvertrag (S. 12, 113) darauf verständigt haben, EU-Vorgaben „eins zu eins“ umzusetzen.

Eine Beschränkung der Haftungsverschärfung auf den Verbrauchsgüterkauf führt auch nicht zu einer Aufspaltung des Kaufrechts, da neben den allgemeinen Regeln für das Kaufrecht (§§ 433 ff. BGB) ohnehin bereits Sonderregeln für den Verbrauchsgüterkauf (§§ 474 ff.) bestehen.

Soweit zur Begründung eines verschuldensunabhängigen Anspruchs auch bei Kaufverträgen zwischen Unternehmen das Argument der „Einheitlichkeit des Kaufrechts“ herangezogen wird, wäre die Garantiehaftung konsequenterweise auch auf Kaufverträge zwischen Verbrauchern (C2C-Verhältnis) zu erstrecken. Hieran kann aber niemandem gelegen sein.

#### 4.9. Weitergehende Folgekosten von Produktmängeln

---

Diese Ausführungen beziehen sich auf die Auswirkungen einer verschuldensunabhängigen Haftung für Aus- und Einbaukosten bei Mängeln von Kaufsachen, wie sie Gegenstand der aktuellen Diskussion sind. Die Vereinbarung im Koalitionsvertrag beschränkt sich hingegen nicht auf diese Art von Kosten, sondern umfasst die Folgekosten von Produktmängeln allgemein. Bei einer über die Aus- und Einbaukosten hinausgehenden Verschärfung der Haftung für Mangelfolgeschäden würden sich die Belastungen für den gesamten Großhandel und die Wirtschaftsteilnehmer der gesamten Lieferkette weiter deutlich erhöhen.

## 5. Branchenbeispiele



### 5.1. Autoteile

---

Vertragswerkstätten und freie Werkstätten führten 2014 laut DAT rund 73,3 Millionen Wartungs- und Reparaturarbeiten an Kraftfahrzeugen durch und erwirtschafteten damit nach Angaben ihres Branchenverbandes ZDK einen Umsatz von 29,9 Mrd. Euro. Der freie Kfz-Teilehandel beliefert Kfz-Werkstätten mit Ersatzteilen für rund 46 Millionen Kraftfahrzeuge in Deutschland. Er bezieht die enorme Ersatzteilvervielfalt von Hunderten von Lieferanten (Teileherstellern), bündelt die Ersatzteile für die vielfältigen Fahrzeugmarken und -typen und beliefert täglich bundesweit Tausende von Werkstätten.

Durch die Nähe zu seinen Kunden erkennt der Teilehandel schnell, wenn es bei bestimmten Ersatzteilen zu Qualitätsproblemen kommt, und er gibt diese Marktbeobachtung zeitnah an seine Lieferanten weiter. Der Teilehandel ist Ansprechpartner und Problemlöser seiner Werkstattkunden, vor allem der freien Werkstätten. Dazu gehört auch eine kundenorientierte Gewährleistungsabwicklung, bei der nicht selten Kostenübernahmeentscheidungen aus Kulanzgründen getroffen werden.

Der Einbau von Kfz-Ersatzteilen durch gut ausgebildete Mechaniker bzw. Mechatroniker gibt den Kunden die notwendige Sicherheit beim Betrieb der immer komplexer werdenden Fahrzeuge. Deshalb ist es folgerichtig, dass die Werkstatt für die Qualität ihrer Arbeit einsteht. Dazu gehört auch, dass die Fachleute erkennbare Mängel an Ersatzteilen bemerken und vor dem Einbau reklamieren. Die meist mittelständisch strukturierten Teilehändler sind weder fachlich noch organisatorisch in der Lage, zusätzlich zu der Qualitätskontrolle



# RECHT UND WETTBEWERB GARANTIEHAFTUNG SCHADET DEUTSCHEM MITTELSTAND

ihrer sorgfältig ausgewählten Lieferanten jeweils eine eigene umfassende Qualitätskontrolle jedes einzelnen Ersatzteils durchzuführen.

Der Kfz-Teilehändler ist Mittler zwischen Hersteller und Verwender. Das gilt sowohl für die gehandelten Ersatzteile als auch für die Abwicklung eventueller Gewährleistungsfälle. Vertreten werden die Unternehmen des freien Kfz-Teilehandels durch den Gesamtverband Autoteile-Handel e.V. (GVA).



## 5.2. Baustoffe

Der Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel e.V. (BDB) ist die berufsständische Interessenvertretung von 900 Unternehmen des Baustoff-Fachhandels mit ca. 2200 Niederlassungen in der Bundesrepublik Deutschland. Die Mitglieder sind klassisch Produktionsverbindungshändler und erzielen gut 75% ihres Umsatzes im B2B-Geschäft mit Handwerkskunden und Bauunternehmen.

Nachdem der Baustoff-Fachhandel die Ware an Handwerker und Bauunternehmen verkauft hat, erfolgt die kaufmännische Abwicklung des Geschäftes durch diese Abnehmer zumeist in werkvertraglichen Konstellationen, in denen das Produkt neben der handwerklichen Leistung ein Teil der geschuldeten Gesamtleistung des Handwerkers oder Bauunternehmens ist. Nicht selten werden die Geschäfte als Streckengeschäft direkt vom Produktionsstandort auf die regionalen Baustellen im Umfeld des Fachhandels ausgeführt. Ein guter Teil der Ware wird jedoch auch vom Fachhandelslager zur Verfügung gestellt, kommissioniert und in marktgerechten Gebindegrößen zur Verfügung angeboten.

Die Beziehung zwischen den Händlern und ihren Kunden ist in der Regel eine längerfristige Zusammenarbeit auf Vertrauensbasis. Der Fachhandel übernimmt eine Zwischenfinanzierung am Bau und liefert u.a. auf Rechnung. Dies führt auch dazu, dass bei Lieferung nicht immer deutlich ist, in welchem Kontext die Produkte eingebaut und weiterverwendet werden. Dennoch sind Fachberatungen, vor allem die Bündelung von Erfahrungen und damit die Empfehlung von Experten, wesentliche Merkmale für das Beratungsgeschäft des Fachhandels gegenüber den Kunden.

In der kaufmännischen Abwicklung ist in jedem Fall der Fachhandel Ansprechpartner für Bauunternehmen und Handwerker, wobei bei Materialbeanstandungen immer wieder die Frage beantwortet werden muss, ob diese auf wirkliche Produktmängel oder etwaige Verarbeitungsfehler zurückzuführen sind. Hier hat der Fachhandel auch eine gewisse Bündelungs-, Informations- und Vorwarnfunktion und ist Sachwalter seiner Kunden gegenüber den Lieferanten.

Eine besondere Komplexität am Bau liegt darin, dass Verarbeitungsfehler auch dazu führen können, dass sich Mängel am Produkt zeigen, ohne dass sie diesem Produkt vorher zu eigen waren. So kann zum Beispiel eine nicht fachgerechte Ausführung einer Mörtelfuge bei einer Vormauerschale, bei der Verblender oder Klinker bei sehr heißer Witterung verarbeitet und nicht entsprechend vorgehärtet werden, dazu führen, dass bei Schlagregen Wasser in die Lagerfuge eindringt und Bestandteile aus dem Mörtel auswaschen. Diese daraus resultierenden Ablagerungen zeigen sich in der Regel nicht als Schadensbild in der Fuge, sondern am Klinker bzw. Verblender. Die Beurteilung solcher Fallkonstellationen ist zeitaufwändig und kostenintensiv,

weshalb es dem Fachhandel außerordentlich wichtig ist, mit erfahrenen und gut ausgebildeten Handwerkern und Unternehmern zusammenzuarbeiten. Die Verarbeiter müssen als Fachleute weiterhin gewissenhaft in der Gesamtverantwortung für die zu erbringende Werksleistung stehen.



## 5.3. Elektro

---

Der Elektrogroßhandel ist nicht nur Konsumgüterhandel, sondern auch und vor allem Produktionsverbindungshandel und baunaher Großhandel.

Das Sortiment der Branche umfasst über 300.000 Elektroartikel. Die Produktpalette reicht von A wie Abzweigdose bis hin zu Z wie Zylinder-Stellschraube. Sie beinhaltet unter anderem die Warengruppen Kabel und Leitungen, Licht, Daten- und Kommunikationstechnik sowie Installationsmaterialien. Zu den Kunden zählen das Elektrohandwerk, Industriekunden, Fachhändler, Unternehmen aus dem Facility-Management und öffentliche Auftraggeber. Vertreten wird die Branche vom Bundesverband des Elektro-Großhandels (VEG) e.V.



## 5.4. Metallhalbzeug

---

Unternehmen des Metallhalbzeug-Handels handeln mit Produkten aus Aluminium- und Kupferlegierungen. Die Unternehmen halten Metallhalbzeuge in unterschiedlichen Legierungen, Abmessungen und Toleranzen vor, beschaffen und verkaufen diese. Gängig sind über 80 verwendete Aluminium- und Kupferlegierungen mit unterschiedlichen Eigenschaften.

Zusätzlich zum reinen Handels- und Lagerhaltungsgeschäft bearbeiten die Unternehmen Metallhalbzeug mechanisch. Die Anarbeitung ist eine Dienstleistung, die der Handel grundsätzlich im Auftrag des Kunden tätigt. Die Beschaffungsmärkte befinden sich innerhalb und außerhalb der Europäischen Union. Bei den Herstellern von metallischen Halbzeugen handelt es sich um Großunternehmen, da zur Produktion von Halbzeugen umfassende und komplexe Produktionsanlagen nötig sind und in Masse produziert wird.

Die Abnehmer des Metallhalbzeug-Handels sind weiterverarbeitende Unternehmen, insbesondere des Maschinen- und Anlagenbaus, des Handwerks, der Bauwirtschaft sowie der Elektro-, Luftfahrt- und Automotive-Industrie. Sie umfassen große, mittlere und kleine Unternehmen. Metallische Halbzeuge werden in allen Produktionsbereichen in den unterschiedlichsten Anwendungen und Legierungen eingesetzt. Die Aus- und Einbaukosten können Beträge von bis zu mehreren Millionen Euro erreichen.

Probleme bei der Verwendung durch den Abnehmer ergeben sich meist durch die falsche Legierung, Lagerung, Verarbeitung oder anderweitigen Verwendung der Halbzeuge. So werden beispielsweise in Stoßdämpfern Zuschnitte aus Aluminiumrohren zur Halterung der elektronischen Bauteile (adaptive Dämpfer) verwendet. Wird beispielsweise auf Kundenwunsch eine sehr kostengünstige Legierung eingesetzt, kann es nach kurzer Einsatzzeit bei mehreren Fahrzeugen zum Versagen des Systems kommen, da die Halterungen brechen. Ursächlich dafür ist, dass die kostengünstige Aluminiumlegierung zu Sprödbrüchen bei dynamischen Belastungen neigt.

# RECHT UND WETTBEWERB GARANTIEHAFTUNG SCHADET DEUTSCHEM MITTELSTAND

Die Unternehmen des Metallhalbzeug-Handels sind zusammengeschlossen im Wirtschaftsverband Großhandel Metallhalbzeug e.V. (WGM).



## 5.5. Schrauben

Der deutsche Schrauben-Großhandel versteht sich überwiegend als Produktionsverbindungshandel für Verbindungselemente. Die Unternehmen des Schrauben-Großhandels halten bis zu 130.000 verschiedene Schrauben, Muttern und weitere Verbindungselemente auf Lager, die je nach Abnehmer auf unterschiedliche Weise verwendet werden. Die Branche wird vom Fachverband des Schrauben-Großhandels e.V. (FDS) vertreten.

Die Verbindungselemente werden an die Industrie, zum Beispiel in die Bereiche Maschinen- und Anlagenbau, Stahl- und Metallbau, Windanlagenbau, Automotive, Chemische Industrie und Werkserhaltung geliefert, außerdem an das Handwerk, Behörden und nachgelagerte Handelsunternehmen. Sie können Einsatz bei Autokomponenten, Befestigungen an Maschinen, in Zügen und Schiffen, bei der Energieerzeugung und Energieverteilung finden.

Der konkrete Verwendungszweck der einzelnen Waren in diesen verschiedenen Branchen der Abnehmer – mit den damit verbundenen stark unterschiedlichen Anforderungen an die Verbindungselemente – ist dem Großhändler regelmäßig nicht bekannt. Probleme im Zusammenhang mit dem Einbau von Verbindungselementen sind meist auf die nicht sachgemäße Verwendung des Produkts oder die Bestellung nicht normgerechter Ware zurückzuführen, jedoch selten durch die Lieferung fehlerhafter Ware.

Der Großhandelspreis für eine Standardschraube beläuft sich auf den Bruchteil eines Cents, entsprechend gering ist die Gewinnmarge für den Händler. Die Aus- und Einbaukosten können aber in Einzelfällen Millionenbeträge erreichen. Das Haftungsrisiko für die Aus- und Einbaukosten steht deshalb außer Verhältnis zum wirtschaftlichen Interesse des Großhändlers am Vertragsschluss. Der Wert des Produktes, in welches die Schraube eingebaut wird, kann hingegen von einer einfachen Maschine über ein Kfz bis zu einem Windenergiegerät mehrere hunderttausend Euro erreichen – mit einer entsprechenden Gewinnspanne des Herstellers des Endprodukts. Ebenfalls ist regelmäßig der Preis der verbauten Ware bei Rechnungsstellung durch einen Handwerker lediglich ein geringer Anteil an der Gesamt-Rechnungssumme. Denn der Preis der Ware wird um ein Vielfaches durch zusätzliche Positionen wie z.B. Stundensätze und An- bzw. Abfahrtskosten überstiegen.

## 5.6. Stahl



Der Lagerhaltende Stahlhandel hat im Jahr 2014 11,3 Millionen Tonnen Walzstahlfertigerzeugnisse und 1,5 Millionen Tonnen Stahlrohre abgesetzt. Durchschnittlich werden etwa 3 Millionen Tonnen bevorratet. Ungefähr 30.000 unterschiedliche Artikel gehören zum Kernsortiment. In der Branche sind ca. 80.000 Mitarbeiter beschäftigt, knapp 10 Milliarden Euro wurden 2014 umgesetzt. Hauptabnehmerbranchen sind die Bauindustrie, der Stahlbau, der Maschinenbau, der Fahrzeugbau mit seinen Zulieferern sowie weitere Stahl- und Metallverarbeitende Unternehmen.

# RECHT UND WETTBEWERB GARANTIEHAFTUNG SCHADET DEUTSCHEM MITTELSTAND

Der Großteil der Stahlhandelsunternehmen sind im Bundesverband Deutscher Stahlhandel (BDS) organisiert. Von den etwa 400 BDS-Mitgliedsunternehmen sind drei Viertel kleine und mittlere inhabergeführte Stahlhändler. Der restliche Teil sind überregional agierende Filialisten.

Der Preis für eine Tonne Stahl liegt, je nach Güte, zwischen wenigen hundert und mehreren Tausend Euro. Die daraus gefertigten und vom Stahlhandel als Lagerware verkauften Teile (z.B. Stäbe, Bleche oder Rohre) weisen pro Stück – je nach Abmessung und Gewicht – in der Regel nur einen geringen Warenwert aus. Die Handelsmargen sind zudem niedrig und seit einigen Jahren erheblich unter Druck.

Die aus Stahl hergestellten Maschinen, Anlagen, Fahrzeuge und Gebäude übersteigen regelmäßig den Materialwert um ein Vielfaches. Dasselbe gilt für die Kosten des Aus- und Einbaus von mangelhaften Stahlteilen, da diese häufig in komplexen industriellen Zusammenhängen wie beispielsweise dem Automobil-, Schiffs- und Kraftwerksbau oder für die Erstellung von gewerblichen Bauwerken eingesetzt werden. Nach dem Einbau sind diese Teile nicht mehr oder nur unter erheblichem Aufwand zugänglich. Hinzu kommt, dass ein Stahlhändler – der in der Regel nach Materialbezeichnungen und/oder DIN EN Normen verkauft – nicht weiß, in welchem Kontext der von ihm verkaufte Stahl eingesetzt wird. Soweit daher ein Aus- und Einbau erforderlich ist, verursacht dies regelmäßig exorbitante Kosten (zusätzlich können Stillstands- und Rückrufrkosten entstehen), die der Stahlhändler nicht vorhersehen konnte und die in keinem Verhältnis zum Wert der von ihm verkauften Stahlteile stehen.

## 5.7. Technischer Handel



Der Technische Handel als Branche des Produktionsverbindungshandels wird von kleinen und mittleren Unternehmen geprägt, die Jahresumsätze zwischen 700.000 und mehr als 100 Mio. Euro erzielen und insgesamt rund 15.000 Mitarbeiter beschäftigen. Die überwiegende Anzahl der Betriebe befindet sich in Familienbesitz, zum Teil schon in der dritten oder vierten Generation. Allein in Deutschland gibt es rund 600 Unternehmen, die als Technische Großhandlungen angesehen werden können. Nach Schätzung des Fachverbands Verband Technischer Handel e.V. (VTH) erzielen etwa zwei Drittel dieser Firmen einen Jahresumsatz von jeweils weniger als 5 Mio. Euro.

Die Branche liefert sowohl anspruchsvolle Erstausrüstungs- als auch Ersatzteile für Maschinen und Anlagen und hält damit die Industrieproduktion in Deutschland am Laufen. 70 Prozent seines Umsatzes erzielt der Technische Handel in Deutschland mit Abnehmern auf Seiten der Industrie. Von besonderer Bedeutung sind dabei die Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Fahrzeugbau sowie die Chemie-, Lebensmittel-, Elektro- und Elektronikindustrie. Darüber hinaus zählen Handwerksbetriebe, Dienstleistungsunternehmen, öffentliche Bedarfsträger und Wiederverkäufer zu den Kunden des Technischen Handels.

Viele Produkte des Technischen Handels, beispielsweise Dichtungsringe oder Wälzlager, weisen einen relativ geringen Warenwert auf, werden jedoch in große Produktionsstraßen oder Rohrleitungen in der Industrie verbaut, die viele Millionen Euro kosten können. Ist ein solches Kleinteil defekt, entstehen hohe Kosten, um das geringwertige aber unverzichtbare Teil auszutauschen. Hinzu kommen Kosten für den Ausfall der Produktion, die leicht den gesamten

Jahresumsatz eines Technischen Händlers übersteigen können. Die Einführung einer verschuldensunabhängigen Haftung des Verkäufers für Ein- und Ausbaurkosten würde somit im Technischen Handel zu existenzbedrohenden Fallkonstellationen führen.

## 6. Fazit

### 6.1. Zusammenfassung

---

Der BGA lehnt eine Verschärfung der Haftung für Aus- und Einbaurkosten im unternehmerischen Verkehr strikt ab. Das bestehende Haftungssystem hat sich in der Praxis bewährt und ist innerhalb der Wirtschaft anerkannt, so dass kein gesetzgeberischer Handlungsbedarf besteht.

Eine Gesetzesänderung ist weder aus rechtlichen noch aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten erforderlich. Vielmehr birgt eine punktuelle Veränderung der Haftungsmaßstäbe im Gewährleistungsrecht für die Aus- und Einbaurkosten bei fehlerhaften Kaufsachen die Gefahr unabsehbarer Folgeprobleme mit erheblichen Unsicherheiten und Streitpotenzial für die gesamte Wirtschaft: Handwerk, Handel und Industrie.

Die Situation im Verbraucherrecht ist nicht auf das Geschäftsverhältnis zwischen Unternehmern übertragbar. Unternehmer sind keine Verbraucher und wollen ihnen im Allgemeinen auch nicht gleichgestellt werden. Eine Übertragung der EuGH-Rechtsprechung zur verschuldensunabhängigen Haftung beim Verbrauchsgüterkauf auf das B2B-Verhältnis ist nicht geboten und widerspricht der Vereinbarung im Koalitionsvertrag, EU-Vorgaben „eins zu eins“ umzusetzen.

Das Konzept einer allgemeinen Schutzwürdigkeit des Käufers gegenüber dem Verkäufer geht von einer Lieferkette aus, die „von groß nach klein“ verläuft und damit in keiner Weise der Realität in vielen Wirtschaftsbereichen entspricht. So gehört für die mittelständischen Groß- und Außenhandelsunternehmen die Belieferung von Großunternehmen und Konzernen zum täglichen Geschäft. Aber auch kleine und mittelständische Abnehmer, z.B. aus dem Handwerk, benötigen als Profis mit hohem fachlichem Know-how und entsprechend hohen Gewinnmargen beim Verbau gekaufter Produkte nicht den Schutz eines Verbrauchers.

Der Anteil der Reklamationen im Großhandel, die tatsächlich auf einen Fehler der Kaufsache zurückgehen, ist äußerst gering. Als Hauptursachen bei Reklamationen stellen sich indes Fehler bei der Lagerung, Verarbeitung oder dem Einbau durch den Käufer heraus. Die genaue Feststellung der Schadensursache erweist sich in der Praxis oft als äußerst schwierig. Lösungen dieser Probleme werden deshalb auf vertraglicher Basis oder im Wege der Kulanz gefunden.

Mit der Einführung einer Garantiehaftung würden deutliche Anreize geschaffen, auch vermeintlich auf der Fehlerhaftigkeit der Kaufsache beruhende Forderungen geltend zu machen. Aufwand und Kosten für die Bearbeitung der zunehmenden Reklamationen würden beim Großhändler anfallen und vielfach dort hängen bleiben.

Die Aus- und Einbaurkosten übersteigen den Wert der verkauften Ware oftmals um ein Vielfaches und können Beträge mit existenzbedrohender

# RECHT UND WETTBEWERB GARANTIEHAFTUNG SCHADET DEUTSCHEM MITTELSTAND



Wirkung für den Verkäufer erreichen. Im Falle einer Garantiehaftung müsste der Händler für den Ersatz dieser Kosten aufkommen, obwohl er weder auf die Produktion der Ware noch auf ihre Verwendung durch den Abnehmer Einfluss hat. Der Händler ist mangels Einwirkungsmöglichkeiten auf den Produktionsprozess nicht in der Lage, das Risiko zu minimieren und solide zu kalkulieren.

Eine Einschränkung der Haftung durch AGB würde – soweit rechtlich überhaupt möglich – vielfach wegen der überlegenen Machtposition des Abnehmers nicht gelingen. Auch ein erleichterter Rückgriff auf den Lieferanten würde nicht befriedigend gelingen, soweit das Vorliegen eines Fehlers der Ware bzw. die Angemessenheit der Aus- und Einbaukosten innerhalb der Glieder der Lieferkette unterschiedlich beurteilt wird. Zudem kann die Durchsetzung des Regresses ebenfalls eine Frage der Machtverhältnisse zwischen den Geschäftspartnern sein.

Die Aufgabe des Verschuldensprinzips würde das in Deutschland bewährte, auf dem Prinzip der Verantwortung beruhende Haftungssystem in Frage stellen, welches gerade im B2B-Verhältnis mit seinen langjährigen und auf Vertrauen beruhenden Geschäftsbeziehungen zum Erfolg des deutschen Mittelstands beigetragen hat.

Ein System, in dem jeder für jeden haftet, fördert hingegen eine Vollkaskotalität und schadet der Wirtschaft insgesamt. Die Einführung einer Auftraggeberhaftung für den Mindestlohn zeigt, dass eine pauschale Haftung von Unternehmen für Sachverhalte, die außerhalb der eigenen Einflussosphäre und Verantwortung liegen, nicht nur falsch ist, sondern auch ein systematisches Misstrauen zwischen den Wirtschaftsteilnehmern sät. Eine Garantiehaftung im B2B-Geschäft würde zu einer Marktberreinigung mit einer Polarisierung zwischen Groß und Klein führen. Damit schadet sie massiv dem deutschen Mittelstand!

## **6.2. Gesprächsangebot**

---

Der BGA bittet um Beachtung der Einwände gegen eine Haftungsverschärfung im Gewährleistungsrecht und seine Auswirkungen auf den deutschen Groß- und Außenhandel. Wir stehen dem Gesetzgeber, der Bundesregierung und anderen an dem Thema beteiligten und interessierten Institutionen und Personen zur Erörterung des Sachverhalts, rechtlicher und wirtschaftlicher Fragestellungen sehr gern zur Verfügung.