



PERSONALE DIFFERENZIERUNG IM KAUFRECHT

Rechtsvergleichende Studie unter Einbeziehung nationaler Regelungen (Deutschland, Frankreich) und internationaler Regelwerke (CISG, UNIDROIT PICC, CESL, CFR)

Lydia Beil

I. Ziel, Aktualität und Relevanz der Untersuchung

B2B, B2C, C2B et C2C... immer wieder werden einzelne Vorschriften, Gesetzesabschnitte oder ganze Gesetzbücher mit eingeschränkten personalen Anwendungsbereichen erlassen. Die meisten solcher differenzierenden Regelungen finden sich im Kaufrecht. Jedoch scheint dieses komplizierte Netz aus personalen Differenzierungen keiner bestimmten Logik zu folgen. Diese Arbeit zeigt mehrere Gründe dieser Unordnung auf, wovon die meisten historischen Ursprungs sind.

Paradoxe Entwicklungen gab es beispielsweise in der französischen Gesetzgebung im Kaufrecht, v.a. bei der Umsetzung der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie 1999/44/EG. Da man sich nicht auf eine Einarbeitung der Richtlinie in das allgemeine Kaufrecht de *Code civil* (nachfolgend: Cc) einigen konnte, wurde entsprechend der „kleinen Lösung“ stattdessen ein neues Gewährleistungsrecht für Verbraucher geschaffen, das in den (nur auf B2C-Verträge anwendbaren) *Code de la consommation* (CCons) ausgegliedert wurde. Dieses B2C-Gewährleistungsrecht besteht nun neben dem allgemeinen Gewährleistungsrecht des Cc, das im französischen Recht ohnehin schon aus zwei verschiedenen Gewährleistungsrechts-Regimen besteht – was zur parallelen Anwendbarkeit dreier Kaufrechte führt. Während die Vorschriften des Cc darüber hinaus sehr alt sind und nie wirklich reformiert wurden, orientiert sich das neue Verbraucher-Gewährleistungsrecht an den modernen Regelungen des UN-Kaufrechts (*Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, nachfolgen: CISG). Dieses wurde allerdings ursprünglich für B2B-Verträge entwickelt. Daher sind nun paradoxerweise an einigen Stellen die speziellen französischen Gewährleistungsregelungen für den Verbraucherkäufer gerade ungünstiger als die allgemeinen zivilrechtlichen Kaufrechtsregeln. Damit dem Verbraucher hierdurch keine Nachteile entstehen, beließ man ihm die Möglichkeit, sich nach seiner Wahl nebeneinander auf beide Gewährleistungsregime zu berufen. Somit stehen für den Verbraucher nun drei Gewährleistungsregime nebeneinander, deren Abgrenzung und Ineinandergreifen höchst komplex und für den Verbraucher unmöglich nachzuvollziehen ist.

Das Ziel dieser Studie ist es daher, zu untersuchen, an welcher Stelle derartige personal differenzierende Vorschriften tatsächlich durch materielle Gründe gerechtfertigt sind und wo es besser wäre, die Differenzierung zu beseitigen, um das Kaufrecht zu vereinfachen und für dessen Adressaten und Anwender zugänglicher zu machen. Somit richtet sich die Arbeit nicht nur an die Gesetzgeber, um die existierenden Regelungen zu vereinfachen, sondern auch an die Rechtsprechung und die Praxis.

Die Analyse gliedert sich in die aktuelle Diskussion auf mehreren Ebenen ein. Auf europarechtlicher Ebene wird der Erlass eines neuen Regelwerks auf dem Gebiet des Kaufrechts seit einigen Jahren diskutiert. Nachdem der Entwurf für ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht (*Common European Sales Law*, nachfolgend: CESL) gescheitert ist, sucht man nun neue Lösungen für die Vereinheitlichung des Kaufrechts der EU. In Deutschland haben Rechtsprechung und Gesetzgeber in den letzten Jahren wiederholt den personalen Anwendungsbereich verschiedener Regelungen des Kaufrechts angepasst. Eine

derartige Reform ist in Deutschland beispielsweise gerade zum 1. Januar 2018 in Kraft getreten. In Frankreich ist der Gesetzgeber nach langen Jahren der Diskussion und zahlreichen gescheiterten Reformprojekten ebenfalls gerade dabei, die alten Vorschriften des Vertragsrechts des Cc zu reformieren. Im Jahr 2016 wurde schon der allgemeine Teil des Schuldrechts umfassend reformiert und erste Entwürfe für eine Reform dessen besonderen Teils, insbesondere des Kaufrechts, liegen bereits vor. Der Zeitpunkt für die vorliegende Untersuchung könnte daher nicht günstiger sein.

II. Methodik und Aufbau der Untersuchung

Die in dieser Studie verwendeten Methoden sind insbesondere die Rechtsvergleichung sowie die Ökonomische Analyse des Rechts.

Die Arbeit ist wie folgt aufgebaut: Im Hauptteil (Teil 2) werden mehrere Kaufrechtsinstrumente auf internationaler, europäischer und nationaler Ebene auf ihre personalen Differenzierungen hin untersucht und verglichen. Sofern sich bei Vorhandensein oder Ausmaß der personalen Differenzierungen Unterschiede ergeben, wird nach deren sachlicher Rechtfertigung gesucht und werden diese aus rechtlicher und ökonomischer Sicht bewertet. Am Ende werden zusammenfassend alle überflüssigen und alle notwendigen personalen Differenzierungen aufgezeigt, um zu demonstrieren, wie personale Differenzierungen z.B. bei zukünftigen nationalen Reformen oder grenzüberschreitenden Instrumenten am besten geregelt werden sollten (Teil 3). Als Grundlage für diese Untersuchung werden in Teil 1 außerdem zuvor nach einer kurzen Einleitung (§ 1) und Darstellung der Methodik (§ 2) kurz die historische Entwicklung (§ 3) und die Anwendungsbereiche der einbezogenen grenzüberschreitenden Regelwerke und nationalen Gesetze (§ 4) dargestellt sowie die verschiedenen Definitionen des Begriffs „Verbraucher“ und „Unternehmer“, auf denen die personalen Differenzierungen jeweils beruhen (§ 5). Außerdem wird kurz in die grundlegenden Interessenkonflikte im Kaufrecht (§ 6) sowie die Grundlagen der ökonomischen Analyse auf diesem Gebiet (§ 7) eingeführt.

III. Umfang und Eingrenzung der Untersuchung

Um den Umfang der Untersuchung in Bezug auf die zu untersuchenden Regelwerke einzugrenzen, wurden die beiden repräsentativsten nationalen Rechtsordnungen der EU ausgewählt, die als Vorbild zahlreicher anderen Rechtsordnungen dienen: Frankreich und Deutschland. Bei den grenzüberschreitenden Regelwerken wurden zunächst die beiden speziell auf das Kaufrecht beschränkten Regelwerke ausgewählt, d.h. das CISG und das CESL. Außerdem werden zwei Regelwerke des *soft law* (d.h. in keinem Staat als verbindlich geltendes Recht, das neben dem nationalen Recht existiert und nur anwendbar ist, wenn dies nach dem freien Parteiwillen so vereinbart wird) mit einbezogen, die ebenfalls für grenzüberschreitende Kaufverträge als anwendbares Recht vereinbart werden können: Die *UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts* (nachfolgend: PICC), die im B2B-Bereich eine bedeutende Rolle spielen, und der Entwurf für einen Gemeinsamen Referenzrahmen (*Common Frame of Reference*, nachfolgend: CFR), dem ein umfassender Rechtsvergleich der Vertragsrechte aller EU-Mitgliedstaaten zugrunde liegt.

Der Begriff „Kaufrecht“ wird in dieser Arbeit so verwendet, dass nicht nur das spezielle Gewährleistungsrecht, sondern auch das allgemeine Vertragsrecht im Bereich der Kaufverträge umfasst wird. Inhaltlich beschränkt sich die Untersuchung auf Warenkaufverträge und schließt somit Immobiliarkaufverträge aus.

Der Begriff „Personale Differenzierung“ in dieser Arbeit konzentriert sich auf die Sonderregelungen für „B2C-“ und „B2B-Verträge“, die im Kaufrecht mit Abstand am häufigsten auftreten, insbesondere im grenzüberschreitenden Bereich.

Hinsichtlich der einzelnen zu untersuchenden Themen werden diejenigen einbezogen, bei denen in mindestens zwei der untersuchten Regelwerke eine unterschiedliche personale

Differenzierung auftritt. Somit werden solche Vorschriften ausgeschlossen, die stets nur mit einem beschränkten Anwendungsbereich auftreten und somit übereinstimmend reine Verbraucherschutzrechtliche oder handelsrechtliche Bestimmungen darstellen. Solche für diese Studie interessante Regelungen finden sich insbesondere im Bereich der Klauselkontrolle sowie des Gewährleistungsrechts.

IV. Ergebnis und Fazit der Untersuchung

Anhand der Analyse, des Vergleichs und der Bewertung im Detail kommt die Arbeit zu dem Ergebnis, dass in zahlreichen Punkten hinsichtlich der personalen Differenzierung Vereinfachungen möglich und erwünscht sind. Bei vielen Themen wird nur aufgrund der historischen Entwicklung noch differenziert, während die Differenzierung nicht sachgerecht ist. An mancher Stelle erweisen sich jedoch auch diejenigen Regelungen als die sachgerechtesten, die eine personale Differenzierung vornehmen. Teilweise ist auch eine Zwischenlösung sinnvoll: Die Grundregelung für beide Parteien soll zwar die gleiche sein, bei einigen Detailregelungen sind aber Ausnahmen oder Sonderregeln für eine bestimmte personale Konstellation erforderlich. Die nachfolgende Tabelle fasst das Ergebnis übersichtsartig zusammen:

Problematik	Einheitliche Regelung ist zu bevorzugen	Personale Differenzierung ist zu bevorzugen
Klauselkontrolle → Individualvereinbarungen	x	
Klauselkontrolle → Mehrfachverwendungsabsicht	x	
Klauselkontrolle → Generalklausel	x	
Klauselkontrolle → Beurteilung der Unfairness	x	(Differenzierung für Detailregeln)
Klauselkontrolle → Verbotslisten/Indizwirkung		x
Nacherfüllung → Vorrang der Nacherfüllung	x	(Differenzierung für Detailregeln)
Nacherfüllung → Wahl zwischen Nachbesserung und Ersatzlieferung	x	(Differenzierung für Detailregeln)
Nacherfüllung → Ein- und Ausbaurkosten bei Ersatzlieferung	x	(Differenzierung für Detailregeln)
Nacherfüllung → Nutzungsersatz bei Ersatzlieferung	x	
Montagebezogene Fehler	x	
Kenntnis des Käufers von der Mangelhaftigkeit	x	
Mängelrüge		x
Ausschlussfrist für den Rücktritt		x