

der Richtlinie nicht als zwingendes Recht vorgeschrieben, ist freilich die erhebliche Einschränkung der Privatautonomie im Bereich des Unternehmerregresses der §§ 478, 479 BGB: Weit über die Vorgaben der Richtlinie hinaus enthält § 478 Abs. 4 BGB eine bedeutende Einschränkung der Dispositivität der allgemeinen Mängelrechte des Unternehmers sowie der Regressregelungen der §§ 478, 479 BGB. Diese können nämlich vertraglich nur unter Einräumung eines „gleichwertigen Ausgleichs“

lich: Eine beziehungslose Rechtswahl zugunsten einer anderen Rechtsordnung wäre in Bezug auf zwingendes Recht nach Art. 27 Abs. 3 EGBGB unwirksam. Auch eine Rechtswahl zugunsten des die Privatautonomie wahrenenden UN-Kaufrechts (CISG) würde in dieser Konstellation nicht weiterhelfen, weil sie bei einem reinen Inlandsgeschäft nur auf materiellrechtlicher Ebene möglich und daher schon aus diesem Grund unmittelbar an § 478 Abs. 4 S. 1 BGB zu messen wäre. Bei grenzüberschreitenden Lieferverträgen sind deutsche Lieferanten den Regressregelungen dann ausgesetzt, wenn der Kaufvertrag mit dem ausländischen Unternehmer internem deutschem Recht untersteht. Nicht zwingend erforderlich ist hingegen, dass der Weiterverkauf des Unternehmers an den Verbraucher/Endabnehmer deutschem Recht unterliegt. Insoweit greift nämlich internationalprivatrechtlich eine sog. Substitution ein, wenn die Gewährleistungsansprüche, welchen der Unternehmer nach einer ausländischen Rechtsordnung ausgesetzt ist, denjenigen des deutschen Rechts vergleichbar sind. Da bei grenzüberschreitenden Geschäften Kauf- und Werklieferungsverträge zwischen inländischen Lieferanten und aus-

„Unternehmer – Unternehmerlein – Verbraucher“: Ein neues Leitbild?



modifiziert werden und haben damit im wirtschaftlichen Sinne zwingenden Charakter. Der Gesetzgeber sieht die rechtspolitische Rechtfertigung dieser Regelung im Schutzbedürfnis des „meist schwächeren Händlers“ gegenüber dem wirtschaftlich stärkeren Lieferanten bzw. Hersteller.

Ganz abgesehen von der erheblichen Rechtsunsicherheit, die der Begriff des „gleichwertigen Ausgleichs“ verursacht, ist die Einführung zwingenden Recht im Verhältnis „B2B“ ein bisher beispielloser Vorgang: Aus der typisierenden Unterscheidung der Privatrechtsordnung zwischen (typisch) geschäftserfahrenen und damit „stärkeren“ Unternehmern und (typisch) geschäftsunerfahrenen und damit „schwächeren“ Verbrauchern ist eine Dreiteilung in „Unternehmer“, „Unternehmerlein“ und Verbraucher geworden. Das ist Ausdruck einer gelegentlich auch in der Rechtsprechung anzutreffenden bedenklichen Tendenz, die auf einer ideologiebeladenen Übertragung verbraucherschützender Typisierungen in das Unternehmensrecht beruht und übrigens die tatsächlichen Machtverhältnisse im Warenvertrieb vollständig verkennt.

Bei einem Inlandsgeschäft ist die Anwendung dieser Regelung unumgäng-

lich: Eine beziehungslose Rechtswahl zugunsten einer anderen Rechtsordnung wäre in Bezug auf zwingendes Recht nach Art. 27 Abs. 3 EGBGB unwirksam. Auch eine Rechtswahl zugunsten des die Privatautonomie wahrenenden UN-Kaufrechts (CISG) würde in dieser Konstellation nicht weiterhelfen, weil sie bei einem reinen Inlandsgeschäft nur auf materiellrechtlicher Ebene möglich und daher schon aus diesem Grund unmittelbar an § 478 Abs. 4 S. 1 BGB zu messen wäre. Bei grenzüberschreitenden Lieferverträgen sind deutsche Lieferanten den Regressregelungen dann ausgesetzt, wenn der Kaufvertrag mit dem ausländischen Unternehmer internem deutschem Recht untersteht. Nicht zwingend erforderlich ist hingegen, dass der Weiterverkauf des Unternehmers an den Verbraucher/Endabnehmer deutschem Recht unterliegt. Insoweit greift nämlich internationalprivatrechtlich eine sog. Substitution ein, wenn die Gewährleistungsansprüche, welchen der Unternehmer nach einer ausländischen Rechtsordnung ausgesetzt ist, denjenigen des deutschen Rechts vergleichbar sind. Da bei grenzüberschreitenden Geschäften Kauf- und Werklieferungsverträge zwischen inländischen Lieferanten und ausländischen Unternehmern aber den Regelungen des UN-Kaufrechts unterliegen, sind deutsche Lieferanten vor den Regressregelungen der §§ 478 f. BGB geschützt, solange sie nicht die Möglichkeit eines „opting-out“ nach Art. 6 CISG wahrnehmen. Ein Grund mehr, bei grenzüberschreitenden Geschäften von der weit verbreiteten Tendenz zum „opting out“ Abstand zu nehmen und dem UN-Kaufrecht zu vertrauen!

Prof. Dr. Stephan Lorenz, München

Der deutsche Gesetzgeber hat bei der Umsetzung der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie deren Grundlinien nicht nur im Verhältnis Unternehmer/Verbraucher, sondern für das gesamte Kaufrecht übernommen. Das eigentliche Verbrauchsgüterkaufrecht enthält hiervon in den §§ 474 ff. BGB einige wenige, aber einschneidende Abweichungen. Bedenklich, aber eben europarechtlich vorgegeben ist dabei die weit gehende Einschränkung der Privatautonomie in § 475 BGB, die es etwa dem Verbraucher auch im Einzelfall nicht gestattet, sich durch einen – vernünftigen – Verzicht auf Gewährleistungsrechte eine Preisreduktion zu „erkaufen“. Hausgemacht, weil von