



Beim Thema Ein- und Ausbaurkosten droht dem Handel weiter Ungemach

## Die Kuh ist (noch) nicht vom Eis

Das Thema der verschuldensunabhängigen Haftung des Lieferanten für Ein- und Ausbaurkosten nach Lieferung fehlerhaften Materials hält den Handel weiterhin in Atem. Nun ist vom Bundesjustizministerium ein entsprechender Referentenentwurf zur Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung im Bürgerlichen Gesetzbuch veröffentlicht worden. Was darin steht, lässt dem Handel in Deutschland sprichwörtlich die Gesichtszüge einfrieren und macht deutlich, dass die sprichwörtliche Kuh keineswegs vom Eis ist – im Gegenteil: Sie droht einzubrechen und zu versinken, wie Bereichsleiter Jörg Feger und Rechtsanwalt Tim Lieber, BDS-Referatsleiter Recht, berichten.



Rechtsanwalt Tim Lieber



Fotos: z. BDS

BDS-Bereichsleiter Jörg Feger

■ Denn: Nicht nur für die Aus- und Einbaurkosten soll der Verkäufer künftig verschuldensunabhängig einstehen, sondern auch die Verarbeitungskosten des Kunden soll der Verkäufer in vollem Umfang ersetzen. Die ohnehin ernste Situation hat sich daher nochmals deutlich verschlechtert, stellen die Vertreter des Bundesverbands Deutscher Stahlhandel (BDS) fest. Unter den Überschriften „Jetzt wird es ernst!“ und „Wer soll das bezahlen?“ war von ihnen in den Stahlreport-Ausgaben 4/15 und 6/15 ausführlich über das Thema berichtet worden.

Nachdem im Februar im Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) eine öffentliche Anhörung zu dem Thema stattgefunden hatte, war endgültig klar, dass es erklärter Wille der Regierungskoalition ist, den Forderungen des Handwerks, dem Lieferanten die Übernahme der Ein- und Ausbaurkosten bei Lieferung fehlerhaften Materials aufzubürden, zumindest weitgehend entgegenzukommen. So stand es auch schon im Koalitionsvertrag.

Dies wäre eine fundamentale Änderung für Schadensersatzansprüche im Kaufrecht, die im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) als verschuldensabhängige Haftung fixiert ist und die sich seit 115 Jahren in der Praxis bewährt hat.

Der BDS verstärkte darauf – auch in Zusammenarbeit mit anderen Verbänden, wie dem Bundesverband Großhandel Außenhandel Dienstleistungen (BGA), der Edelstahlhandelsvereinigung (EHV), dem Wirtschaftsverband Großhandel Metallhalbzeug (WGM) und dem Verband Technischer Händler (VTH) – seine Aktivitäten zur Beibehaltung der bewährten gesetzlichen Regelungen. Es fanden Informationsveranstaltungen statt, ein ausführliches Positionspapier wurde erarbeitet, Musterschreiben an Abgeordnete entwickelt, ein Informationsfilm gedreht und unzählige Gespräche in Berlin und an anderen Orten geführt. Viele Stahl- und Metallhändler haben ebenfalls die Initiative übernommen und bei ihren Bundes- und Landtagsabgeordneten für die Belange des Handels vorge-

sprochen sowie ihre Industrie- und Handelskammern kontaktiert.

### Die Mär vom ausgewogenen Interessenausgleich

In den meisten Gesprächen wurde seitens der Politik versichert, dass man bemüht sei, einen „ausgewogenen Interessenausgleich“ zu schaffen und Haftungsfragen nicht per se auf den Handel/den Lieferanten überwälzen wolle. Im jüngsten Referentenentwurf ist jedoch von einem ausgewogenen Interessenausgleich wenig zu erkennen, stellen Jörg Feger und Tim Lieber fest, im Gegenteil:

So sieht der Referentenentwurf eine Garantiehaftung des Verkäufers für Aus- und Einbaurkosten vor, wonach Stahlhändler z.B. bei Lieferung eines mit versteckten Mängeln behafteten Leitungsrohres nicht nur für die Nachlieferung eines mangelfreien Rohres, sondern in vollem Umfang für die Ausbaurkosten des mangelhaften Rohres und die Einbaurkosten des nachgelieferten Rohres haften. Bereits dadurch würde dem Handel ein unüberschaubares Risiko aufgebürdet, das in kei-

ner Relation zu den schmalen Gewinnmargen des Handels stünde.

Doch der Gesetzentwurf beschränkt sich nicht nur auf den Ersatz von Aus- und Einbaukosten. Hinzu käme ein Wiederherstellungsanspruch des Käufers, wenn er eine Sache gutgläubig und gemäß ihrer nach dem Vertrag vorausgesetzten Verwendung verändert, also z.B. behandelt oder veredelt hat. In diesem Fall wäre der Verkäufer verpflichtet, den veränderten Zustand auch bei der nachgelieferten Sache wiederherzustellen oder dem Käufer die hierfür erforderlichen Aufwendungen zu ersetzen. Soweit daher z.B. ein Käufer von Edelstahlscheiben daraus Zahnräder herstellt, muss der Verkäufer, wenn sich nach der Herstellung ein versteckter Mangel zeigt, neben einer Nachlieferung mangelfreier Edelstahlscheiben auch die Kosten für die Neufertigung der Zahnräder übernehmen.

Eine Begrenzung dieser Haftung in Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist nach dem Referentenentwurf nicht zulässig, entsprechende Klauseln sollen nicht nur bei Verträgen mit Endverbrauchern, sondern auch im B2B-Bereich (Händler-Händler-Geschäft) unwirksam sein.

Der einzige Trost, den der Referentenentwurf dem Handel bietet, ist ein Rückgriff beim Vorlieferanten unter erleichterten rechtlichen Voraussetzungen. Aber was, wenn sich der Vorlieferant weigert, die Kosten zu übernehmen? Dann müssten kostenintensive Regressprozesse geführt werden, was – insbesondere bei ausländischen Vorlieferanten – mit extremem Kosten- und Zeitaufwand verbunden wäre.

Es bleibe daher zu hoffen, dass dieser Entwurf nur eine erste juristische Umsetzung des Koalitionsvertrags darstellt und die politische Diskussion in Berlin erst jetzt so richtig Fahrt aufnimmt. Die im Referentenentwurf vorgesehene verschuldensunabhängige Haftung des Lieferanten für Ein- und Ausbaukosten nach Lieferung fehlerhaften Materials würde den Handel in Deutschland vor unkalkulierbare Risiken stellen.

In den nächsten Wochen stehen für den BDS und andere Verbände viele Gespräche und Überzeugungsarbeit in

Berlin auf dem Programm. Zurzeit arbeitet der BDS eng mit dem Groß- und Außenhandel und dem Baustoff-Fachhandel zusammen, um gemeinsam einen breiten Widerstand gegen den Referentenentwurf und die darin vorgesehene Benachteiligung des Handels zu organisieren. Auch viele Mitgliedsunternehmen sind weiterhin mit ihren Vertretern in regem Kontakt. Das Ziel ist ein praxisgerechtes Ergebnis nicht nur für das Handwerk, sondern auch für den Großhandel in Deutschland.

## Fazit

Es sollte allen Beteiligten klar sein, dass eine Kuh zumindest einmal festen Boden unter den Füßen braucht, um weiter gemolken werden zu können. Die geplante Haftungserweiterung zieht dem mittelständisch geprägten Handel jedoch den Boden unter den Füßen weg. Dies kann in niemandes Interesse sein – auch nicht des Handwerks, dessen partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Handel durch den Referentenentwurf in Frage gestellt wird. ☉

**progress**  
Maschinen & Automation

**PROGRESS GROUP**  
concrete solutions

### 3-D-Bügelbiegeautomat

Kompakt und leistungsstark

Die neueste Generation der Bügelbiegeautomaten ist leistungsstark, energiesparend und wartungsarm.

Progress Maschinen & Automation AG  
Julius-Durst-Str. 100  
I-39042 Brixen  
Tel. +39 0472 979 100 info@progress-m.com  
Fax +39 0472 979 200 www.progress-m.com