



Thema heute: Aus- und Einbaukosten zwischen B2B – eine offensichtlich unendliche Geschichte

Das Thema Aus- und Einbaukosten (A+E) im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen (B2B = business to business) und mit Verbrauchern (B2C = business to consumer) bleibt spannend. Heute ist klar, dass es der Gesetzgeber bei der großen Schuldrechtsreform im Jahr 2002 versäumt hat, den Bereich eindeutig zu regeln. In der Konsequenz füllen die Gerichte diese Lücke nunmehr aus.



Wir zeigen Ihnen mit diesem Newsletter im Fortgang der Grundsatzentscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 21. Dezember 2011 (Aktenzeichen: VIII ZR 70/08) in Umsetzung der Vorgaben des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 16. Juni 2011 (Rechtssachen C-65/09 und C-87/09) zum Verbrauchsgüterkauf (B2C) die weitere Entwicklung der oberinstanzlichen deutschen Gerichte auf. Im vergangenen Jahr 2011 haben sich sowohl der EuGH als auch der BGH in den zuvor genannten Urteilen dazu geäußert, was der Verkäufer bei Lieferung einer mangelhaften Sache im Verbrauchsgüterkaufrecht (B2C) schuldet. Offengelieben war, ob diese Spielregeln auch bei B2B Anwendung finden sollen. Wir hatten dazu ausführlich in unserem

Newsletter 2/2012 berichtet – archiviert auf unserer Homepage im DOWNLOAD-Center (<http://www.schweizer-burkert.de/index.php/download>).

Zuerst: Keine eindeutige Entscheidung

In diesem Sommer 2012 hat das Oberlandesgericht (OLG) Frankfurt am Main mit Urteil vom 21. Juni 2012 (Aktenzeichen: 15 U 147/11) als erstes OLG ausführlich Stellung zu Aus- und Einbaukosten bei B2B bezogen. Vorausgegangen war ein Prozess beim Landgericht (LG) in Marburg (Aktenzeichen: 2 O 48/10). Die Ausführungen des OLG Frankfurt am Main können für die weitere Entwicklung der Rechtsprechung nicht hoch genug eingeschätzt werden. Ging es in der Sache beim BGH noch um Bodenfliesen, hatte sich das OLG mit den Folgen einer mangelhaften Lieferung von Mineralfaser-Dämmplatten zu befassen.

Thema heute: Aus- und Einbaukosten zwischen B2B – eine offensichtlich unendliche Geschichte



Es bleibt dabei: Keine eindeutigen Entscheidungen

Die Dämmplatten mussten eine besondere Druckfestigkeit erfüllen. Zu einem Zeitpunkt, als die Dacharbeiten bereits beendet waren, kam ein Gutachten zu dem Ergebnis, dass die Platten nicht hinreichend druckfest sind und ein Produktionsfehler vorliegt. Die Klägerin (ein Unternehmen) sanierte daraufhin das Dach durch vollständige Neuverlegung der Dämmplatten und stellte der Beklagten - einem Baustoffhändler - den Beseitigungsaufwand mit insgesamt netto € 132.979,10 in Rechnung. Die Parteien stritten alsdann vor dem LG Marburg darüber, ob die Beklagte der Klägerin Ausbaukosten und Einbaukosten schuldet.

Das LG hat der Klägerin die Kosten für neue Dämmplatten in Höhe von € 20.514,98 und Ausbaukosten in Höhe von € 30.903,31 nebst Zinsen zugesprochen und die Klage im Übrigen abgewiesen. Die der Klägerin entstandenen Kosten für neue Dämmplatten habe die Beklagte zu ersetzen, weil die von ihr gelieferten Dämmplatten produktionsbedingt mangelhaft gewesen seien. Ausbaukosten könne die Klägerin ebenfalls verlangen, weil die Beklagte im Rahmen der Nacherfüllung auch zum Ausbau verpflichtet gewesen sei. Dagegen stünden der Klägerin Einbaukosten nicht zu, weil solche im Rahmen der Nacherfüllung nicht geschuldet seien. Die Berufung gegen dieses Urteil blieb ohne Erfolg.

Die OLG-Entscheidung im Original-Wortlaut

Wegen der großen Bedeutung der Berufungsbegründung des OLG für die zukünftige Rechtsprechung wird der Text nachfolgend weitgehend im Original zitiert, denn Sie sollen als Leser den genauen Wortlaut erfahren und nicht unsere Interpretation. Im Einzelnen wie folgt:

"§ 439 Abs. 1 Satz 1 Alt. 2 BGB, wonach der Käufer als Nacherfüllung die Lieferung einer mangelfreien Sache verlangen kann, umfasst nicht die Kosten des Einbaus der mangelfreien Sache. Allerdings hat der Europäische Gerichtshof entschieden, ... dass der Verkäufer verpflichtet ist, bei einem eingebauten mangelhaften Verbrauchsgut entweder das als Ersatz gelieferte Verbrauchsgut einzubauen oder aber die Kosten zu tragen, die für den Einbau des als Ersatz gelieferten Verbrauchsguts notwendig sind. ... Eine solche richtlinienkonforme Auslegung kommt aber nur in Betracht, wenn es sich um einen Verbrauchsgüterkauf handelt. Sind dagegen die Parteien des Kaufvertrages - wie hier - Unternehmer, ist auf diesen Kauf die Richtlinie nicht anzuwenden ...



Thema heute: Aus- und Einbaukosten zwischen B2B – eine offensichtlich unendliche Geschichte

Der Bundesgerichtshof hat bereits entschieden (NJW 2008, 2837), dass der Verkäufer im Zuge der Nacherfüllung durch Ersatzlieferung nach § 439 Abs. 1 BGB im Falle einer bereits eingebauten Kaufsache nicht den Einbau der ersatzweise gelieferten Kaufsache oder Einbaukosten schuldet. Das gilt auch hier. Die Voraussetzungen einer allein in Betracht kommenden Haftung unter dem Gesichtspunkt des Schadensersatzes statt der Leistung (§§ 437 Nr. 3, 280 Abs. 1, 3, 281 ff. BGB) liegen hier nicht vor, weil die Beklagte die in der Lieferung der mangelhaften Dämmplatten liegende Pflichtverletzung nicht zu vertreten hat (§ 280 Abs. 1 Satz 2 BGB). Denn die Beklagte konnte die produktionsbedingte mangelhafte Druckfestigkeit der Dämmplatten nicht kennen. Sie hatte auch keine Möglichkeit, durch Untersuchung der Platten den Mangel festzustellen ...

Die Einbaukosten werden nicht erstattet

Eine richtlinienkonforme Auslegung in Umsetzung des Urteils des EuGH vom 16. Juni 2011 scheidet hier aus, weil kein Verbrauchsgüterkauf im Sinne der Richtlinie vorliegt, worüber der EuGH allein zu entscheiden hatte. Die Klägerin als Unternehmerin kann sich auf die Richtlinie nicht berufen.

Die Klägerin macht zu Unrecht geltend, § 439 Abs. 1 Alt. 2 BGB könne nur einheitlich ausgelegt werden und nicht in unterschiedlicher Weise danach, ob Käufer ein Verbraucher oder Unternehmer ist. Denn eine solche unterschiedliche Auslegung beruht darauf, dass für Normen, die in Vollzug einer EU-Richtlinie erlassen worden sind, der Grundsatz gemeinschaftsrechtskonformer Auslegung gilt.



Thema heute: Aus- und Einbaukosten zwischen B2B – eine offensichtlich unendliche Geschichte

Die nationalen Gerichte haben unter Berücksichtigung des gesamten Nationalrechts alles zu tun, um die volle Wirksamkeit des EU-Rechts, insbesondere seiner Richtlinien, zu gewährleisten und in diesem Rahmen auch das nationale Recht gemeinschaftsrechtskonform fortzubilden ... Bei Sachverhalten, die nicht in den Anwendungsbereich einer Richtlinie fallen, besteht dagegen keine europarechtliche Pflicht zur richtlinienkonformen Auslegung ...



Eine solche so genannte "gespaltene Auslegung" hat der Bundesgerichtshof in seiner Entscheidung vom 26. November 2008 (NJW 2009, 427) zur Reichweite von § 439 Abs. 4 BGB für richtig erachtet. Die dort vorgenommene richtlinienkonforme Auslegung hat er auf den Verbrauchsgüterkauf beschränkt. In Fällen, in denen kein Verbrauchsgüterkauf vorliegt, soll es dagegen bei der uneingeschränkten Anwendung des § 439 Abs. 4 BGB verbleiben, weil eine Ausdehnung der teleologischen Reduktion auf solche Fälle dem Wortlaut und dem eindeutigen Willen des deutschen Gesetzgebers widerspräche. Nicht anders liegen die Dinge hier, weil Wortlaut und Sinn und Zweck von § 439 Abs. 1 Alt. 2 BGB es nicht zulassen, zur Nacherfüllung auch den Einbau der als Ersatz gelieferten Sache bzw. die Einbaukosten zu verstehen ... Weder das Rechtsstaatsprinzip noch der Gleichheitsgrundsatz verbieten eine unterschiedliche Auslegung. Denn in Umsetzung der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie

enthalten die kaufvertraglichen Regelungen des Bürgerlichen Gesetzbuches eine Reihe von Vorschriften, die Verbraucher und Unternehmer als Käufer unterschiedlich behandeln, ohne dass das im Grundsatz verfassungsrechtlichen Bedenken ausgesetzt ist ...

Der Hersteller ist nicht Erfüllungsgehilfe des Verkäufers

Die Beklagte haftet der Klägerin auch nicht deshalb auf Ersatz der Einbaukosten, weil die Beklagte sich das Verschulden der Streithelferin zu 2. als Herstellerin hinsichtlich der Lieferung einer mangelhaften Sache nach § 278 BGB zurechnen lassen müsste. Denn der Hersteller ist nach ständiger Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs nicht Erfüllungsgehilfe des Verkäufers, weil sich die Pflichten des Verkäufers nicht auf die Herstellung der Sache erstrecken (vgl. NJW 2008, 2837 m.w.N.). Nichts anderes gilt, wenn der Vertrag zwischen den Parteien als Werklieferungsvertrag anzusehen wäre deshalb, weil die Dämmplatten teilweise zuzuschneiden waren. Auch dann ist der Hersteller nicht Erfüllungsgehilfe des Verkäufers ..."

Thema heute: Aus- und Einbaukosten zwischen B2B – eine offensichtlich unendliche Geschichte



Es bleibt ein unsicheres und wenig gutes Gefühl

In der Schadenregulierungspraxis der Produkthaftpflichtversicherung führt dies zu einem komisch anmutenden Ergebnis: Die Versicherungsleistung in der Haftpflichtversicherung ist bekanntlich die Befreiung des Versicherungsnehmers (VN) von Haftpflichtansprüchen. Dies kann entweder durch Befriedigung berechtigter Forderungen oder Abwehr unberechtigter Forderungen geschehen. Der Wert des VN-Produkts ist nach den üblichen Policen nicht Gegenstand des Versicherungsschutzes.

Die Versicherung würde sich im vorliegenden Fall also mit den € 20.514,98 für die neuen Dämmplatten nicht näher befassen, da dieser Betrag nicht gedeckt ist. Unter dem Baustein Ziffer 4.4 (Aus- und Einbaukosten) der erweiterten Produkthaftpflichtdeckung würde die Versicherung die Summe i.H.v. € 30.903,31 abzüglich vertraglich vereinbarter Selbstbeteiligung für Serienschäden als Ausbaukosten regulieren und darüber hinaus die Einbaukosten abwehren (passive Rechtsschutzfunktion). Sie werden mir zustimmen, dass dies einem gewerblichen Bauherren, der den Vorgang mit gesundem Menschenverstand betrachtet, kaum zu vermitteln ist, schon gar nicht geschäftsbeziehungsbeahrend.

Sie führen dann ein Gespräch mit diesem gewerblichen Bauherren, der nichts falsch gemacht hat, mit Ihnen zusammen das gemeinsame Verständnis hat, dass die Dämmplatten wieder raus müssen, Sie selbstverständlich auch prima neue Dämmplatten kostenlos nachliefern, von den der Höhe nach unstrittig angefallenen Austauschkosten aber nur die Ausbaukosten übernehmen, die zudem i.d.R. deutlich günstiger sind, weil Rausreißen natürlich schneller geht, wie ordentliches Einbringen, die Einbaukosten der Bauherr aber schön selber zahlen soll, wenn die Konstellation B2B vorliegt. Sagen Sie dann noch, bei B2C wären auch die Einbaukosten von Ihnen erstattet worden, kann man nicht wirklich auf Verständnis hoffen, oder sehen Sie dies anders?

Unseres Erachtens nach ist der Gesetzgeber gefordert, 10 Jahre nach der Schuldrechtsreform nachzubessern und faire, nachvollziehbare Regelungen zu statuieren, die für alle gelten und jeder versteht. Entweder schulde ich den Austausch, oder nicht. Aber zwischen B2C und B2B und dann noch zwischen Aus- und Einbaukosten zu differenzieren kann einem unstrittig Geschädigten, der zudem meist ein juristischer Laie ist, kaum erklärt werden. Mal schauen, wie sich vorerst die Rechtsprechung weiter entwickelt, die es zu beachten gilt. Wir halten Sie wie gewohnt auf dem Laufenden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!