

Positionspapier zur Kostentragung bei Ein- und Ausbau einer mangelhaften Kaufsache im Zuge der Nacherfüllung

10. Dezember 2014

I. Einleitung

Nach der bisherigen Rechtsprechung des BGH umfasste der Anspruch eines Verbrauchers auf Nacherfüllung gemäß § 439 Abs. 2 BGB keine Verpflichtung zum Wiedereinbau der mangelfreien Sache („Parkettstäbefall“, BGH NJW 2008, S. 2837). Dies wurde damit begründet, dass hier lediglich ein Anspruch auf nachträgliche Erfüllung der Verkäuferpflichten vorliegt und kein Schadensersatzanspruch.

Nach der Entscheidung des EuGH vom 16.06.2011 (Az. C-65/09) ist der Verkäufer dagegen gegenüber einem Verbraucher verpflichtet, die Kosten für den Ausbau einer mangelhaften Sache und den Einbau der Ersatzsache zu tragen oder diese Arbeiten selbst vorzunehmen, soweit der Verbraucher den Einbau der Kaufsache gutgläubig vor Auftreten des Mangels vorgenommen hat. Dies gilt nach der EuGH-Rechtsprechung grundsätzlich auch, wenn dem Händler dadurch unverhältnismäßige Kosten entstehen. In diesem Fall soll der Anspruch des Verbrauchers auf Kostenerstattung allerdings auf die Übernahme eines angemessenen Betrags beschränkt werden können. Dabei müsse der Wert der mangelfreien Kaufsache, die Bedeutung der Vertragswidrigkeit (d. h. des Mangels) sowie der Zweck der Richtlinie, ein hohes Verbraucherschutzniveau zu gewährleisten, berücksichtigt werden. Durch die Herabsetzung dürfe das Recht des Verbrauchers auf Kostenerstattung in der Praxis nicht ausgehöhlt werden.

Der EuGH begründet seine Entscheidung mit dem Wortlaut von Art. 3 der Richtlinie zu bestimmten Aspekten des Verbrauchsgüterkaufs und der Garantie für Verbrauchsgüter (1999/44/EG).

Der EuGH verweist weiterhin darauf, dass der Verkäufer zum Schutz seiner finanziellen Interessen nach Art. 4 der o. g. Richtlinie die Möglichkeit habe, Rückgriff gegen die Haftenden innerhalb derselben Lieferkette zu nehmen, sodass die wirtschaftlichen Nachteile auf den Hersteller verlagert werden könnten.

Der Bundesgerichtshof hat im Anschluss an die Entscheidung des EuGH nach dessen Vorgaben festgestellt, dass § 439 Abs. 1, 2. Alt. BGB (Nacherfüllung durch Lieferung einer mangelfreien Sache) richtlinienkonform so auszulegen sei, dass die dort genannte Nacherfüllungsvariante „Lieferung einer mangelfreien Sache“ auch den Ausbau und den Abtransport der mangelhaften Kaufsache erfasse (BGH, Urteil vom 21. Dezember 2011, Az. VIII ZR 70/08). Eine Möglichkeit, die Ersatzlieferung wegen unverhältnismäßiger Kosten zu verweigern, habe der Verkäufer in diesen Fällen nicht. Bei unverhältnismäßigen Kosten für den Ein- und Ausbau bei Ersatzlieferung könne er den Käufer allerdings auf die Kostenerstattung in Höhe eines „angemessenen Betrags“ verweisen. Welche Kostenerstattung angemessen sei, müsse unter Berücksichtigung des Werts der Kaufsache in mangelfreiem Zustand und der Bedeutung des Mangels festgestellt werden, wobei diese Einschränkung nicht zu einer Aushöhlung des Rechts des Käufers auf Erstattung der Aus- und Einbaukosten führen dürfe. Im konkreten Fall hat der BGH auf dieser Grundlage festgestellt, dass die Höhe des angemessenen Erstattungsbetrags für den Ausbau der mangelhaften Sache maximal 50 Prozent des Kaufpreises betragen dürfe.

II. Das Problem

Die Entscheidungen von EuGH und BGH haben negative Folgen für die Händler und mittelbar auch für die Verbraucher. Der Europäische Gerichtshof hat sich ausschließlich von den vordergründigen Zielen des Verbraucherschutzes leiten lassen, ohne die Folgewirkungen der Entscheidung und rechtssystematische Gesichtspunkte zu beachten.

Im Ergebnis überträgt der EuGH dem Händler eine verschuldensunabhängige Haftpflicht auch in Bezug auf Schäden, die infolge einer mangelhaften Kaufsache beim Verbraucher eintreten. Besonders problematisch ist die Tatsache, dass der Händler auch mit Kosten für den Ein- und Ausbau einer Kaufsache konfrontiert werden kann, die in keinem Verhältnis zum Wert der Ware stehen. Wenn - wie in dem vom EuGH entschiedenen Fall - ein Kunde im Baumarkt Fliesen im Sonderangebot kauft und bei einer später festgestellten Mangelhaftigkeit nicht nur die Lieferung einer fehlerfreien Ware verlangen kann, sondern dem Händler auch noch Kosten für das Verlegen und Entfernen in Rechnung stellt, die den Kaufpreis um ein Vielfaches übersteigen, führt dies zu einer erheblichen und völlig unbilligen wirtschaftlichen Belastung des Unternehmers.

Folgendes Beispiel aus der Praxis macht anschaulich deutlich, welchen erheblichen Kostenrisiken der Händler nun ausgesetzt ist:

Praxisbeispiel:

Ein Baumarkt verkaufte Thermofichtenholz zum Preis von 900,00 Euro, mit dem der Kunde eine 70 qm große Terrasse auslegen wollte. Nach der Montage durch den Kunden schält sich die Oberfläche des Holzes ab, sodass eine splinternde und ausreißende Struktur entstand. Der Kunde macht seine Rechte wegen der Mangelhaftigkeit der Kaufsache geltend und verlangt gemäß § 439 Abs. 1 BGB die Lieferung einer mangelfreien Sache. Außerdem stellt der Kunde dem Händler 2.500,00 Euro für das Demontieren des Thermofichtenholzes und der Montage eines mangelfreien Thermoeshenholzes in Rechnung. Dem Händler entstanden weiterhin wegen Verwaltungsaufwand Kosten in Höhe von rund 1.600,00 Euro (Korrespondenz mit dem Lieferanten, Rechtsberatung, Zahlungsentwicklung etc.). Mit insgesamt 4.100,00 Euro übersteigen die durch die aktuelle EuGH-Rechtsprechung verursachten Kosten den Warenwert um mehr als das Vierfache.

Zwar kann die Höhe des Erstattungsanspruchs nach der Rechtsprechung des BGH auf einen „angemessenen“ Betrag beschränkt werden. Die Ermittlung der Angemessenheit muss aber in jedem Einzelfall unter Berücksichtigung diverser Faktoren, wie z.B. dem Warenwert, der Bedeutung des Mangels und des Verbraucherschutzinteresses individuell vorgenommen werden. Da eindeutige Berechnungsgrundlage und Bezugspunkte fehlen, ist die Ermittlung des Erstattungsbetrags vom Händler unmöglich rechtssicher durchzuführen. Aus dieser Rechtsunsicherheit resultieren erhebliche Prozess- und Kostenrisiken für den Händler.

Der HDE hat festgestellt, dass von der neuen Rechtsprechung insbesondere große Teile des Baumarktsortiments betroffen sind, weil hier der Einbau der Ware regelmäßig durch den Kunden selbst vorgenommen wird. Auch im Elektrobereich werden

Probleme im Zusammenhang mit dem Einbau von Elektrogeräten, der Installation von Lichtsystemen und im IT-Bereich registriert, weil auch diese Produkte häufig vom Kunden in eigener Verantwortung eingebaut werden. Im Bereich des Möbelhandels treten Probleme im Discount- und im sogenannten Boutique- und Mitnahmebereich auf, soweit die Möbel oder sonstigen Mitnahmeartikel, wie bspw. Leuchten, Bodenbeläge o. ä., vom Kunden selbst montiert werden. Besonders hohe Belastungen sind auch im Online- und Versandhandel zu verzeichnen. Insgesamt wird festgestellt, dass die Konsumenten mit kontinuierlich steigender Tendenz ihre neuen Rechte geltend machen.

Die neuen Kostenrisiken muss der Händler in Zukunft bei seiner Preiskalkulation berücksichtigen, sie haben damit tendenziell eine preissteigernde Wirkung. Dabei ist der Händler aber mit dem Problem konfrontiert, dass eine realistische Preiskalkulation praktisch nicht möglich ist. Gegenwärtig fehlen noch statistisch belastbare Zahlen zur Quote von Gewährleistungsfällen im Zusammenhang mit Einbauprodukten. Auch die durchschnittlichen Kosten für den Ein- und Ausbau können in diesen Fällen noch nicht sicher beziffert werden.

An den bestehenden Kostenrisiken ändert auch die Tatsache nichts, dass der Händler theoretisch die Möglichkeit hat, seinen Lieferanten gemäß § 478 f. BGB in Regress zu nehmen. Besonders kleinere Händler haben nämlich administrative Schwierigkeiten, ihre Regressansprüche aus § 478 Abs. 2 BGB gegen den Lieferanten bzw. Hersteller durchzusetzen. Sie verfügen über keinen Außendienst, der den vom Kunden behaupteten Sachverhalt überprüfen könnte. Wie das oben dargestellte Beispiel zeigt, werden aber auch bei größeren Händlern die Transaktionskosten erheblich steigen, selbst wenn die Regressansprüche im Ergebnis gegen den Lieferanten durchgesetzt werden können.

Neben den Transaktionskosten wird der Händler trotz des bestehenden Regressanspruchs mit weiteren Risiken belastet, die bei der Kalkulation kostenmäßig zu berücksichtigen sind. So trägt der Händler das Risiko, dass der Lieferant nicht mehr solvent ist oder wegen Geschäftsaufgabe nicht mehr in Haftung genommen werden kann. Weiterhin trägt er bei der Durchsetzung der Regressansprüche auch die Beweislast gegenüber dem Hersteller im Hinblick auf die Berechtigung der vom Kunden geltend gemachten Forderung auch der Höhe nach. Hierzu muss er u.a. darlegen, dass der geltend gemachte Mangel vorlag und der von ihm für den Ein- und Ausbau erstattete Betrag angemessen war. Rechtssicher kann er seine Regressansprüche gegenüber dem Hersteller bzw. Lieferanten nur geltend machen, wenn die Berechtigung des Kundenanspruchs zuvor gerichtlich festgestellt wurde. Dies erhöht für den Händler den Verwaltungs- und Kostenaufwand abermals erheblich. Weiterhin muss der Händler gegebenenfalls nachweisen, dass er seiner Schadensminderungspflicht nachgekommen ist. Ist der Sachmangel aber nicht gerichtlich festgestellt worden, kann der Hersteller bzw. Lieferant jedoch behaupten, der Händler habe ohne Rechtsgrund geleistet, weil tatsächlich kein Sachmangel vorgelegen habe.

Um solche rechtlichen Auseinandersetzungen mit dem Lieferanten zu vermeiden und die Abwicklung im Schadensfall zu erleichtern, vereinbaren Händler und Hersteller daher zwar häufig eine pauschale Abgeltung etwaiger Regressansprüche im Rahmen ihrer Konditionenvereinbarungen. Weil gegenwärtig aber keine gesicherten Erkenntnisse vorliegen, welche Höhe hierzu überhaupt angemessen wäre, ist die Verhandlungsposition für den Händler außerordentlich schlecht. Bei den Nachverhand-

lungen der Konditionen stehen die Glieder der Lieferkette daher vor einer nicht sachgerecht lösbaren Aufgabe, weil der Händler am Ende dem Risiko ausgesetzt ist, dass die vereinbarte Pauschalleistung sein wirtschaftliches Risiko nicht angemessen abbildet.

III. Position des HDE

Die EuGH-Rechtsprechung greift in unzumutbarer Weise in das nationale Zivilrecht ein und ist mit der deutschen Rechtsordnung unvereinbar. Eine verschuldensunabhängige Haftpflicht des Händlers für Mangelfolgeschäden passt nicht zu dem deutschen Zivilrecht. Erneut hat der EuGH mit dieser Entscheidung bewiesen, dass seine ausschließlich am angeblichen Verbraucherinteresse orientierte Rechtsprechung nicht hinreichend die praktischen Hintergründe berücksichtigt. In der Realität werden auch die Verbraucher mittelbar den Preis für diese angeblich verbraucherfreundliche Rechtsprechung zu zahlen haben.

Der HDE vertritt daher die Auffassung, dass dem inakzeptablen Rechtsverständnis des EuGH eigentlich durch eine Änderung der Verbrauchsgüterkauf-Richtlinie (1999/44/EG) entgegengewirkt werden müsste. Nur weil eine solche Änderung der europarechtlichen Grundlage kurzfristig nicht realistisch möglich erscheint, halten wir eine Anpassung des nationalen Rechts an die Rechtsprechung des EuGH für geboten.

1. Rechtsklarheit wiederherstellen

Durch gesetzliche Änderungen muss die Rechtsklarheit wiederhergestellt werden. Normen, die im eindeutigen Widerspruch zur neuen, vom EuGH geschaffenen Rechtslage stehen, sind daher zu streichen oder eindeutig anzupassen, damit die Rechtsanwendung sicherer und ohne Missverständnisse erfolgen kann. Aus Gründen des Vertrauensschutzes muss gewährleistet werden, dass der Unternehmer wieder darauf vertrauen kann, dass der Wortlaut des Gesetzes seine Rechtsposition richtig darstellt. Regelungen wie die Bestimmung des § 439 Abs. 3 BGB müssen daher konsequent an die aktuelle Rechtsprechung angepasst werden, ohne darüber hinaus zu gehen.

2. Kostenrisiken begrenzen

Gleichzeitig muss aber sichergestellt werden, dass der Händler im Rahmen der Vorgaben des EuGH die Möglichkeit erhält, sein Kostenrisiko zu minimieren.

Auf nationaler Ebene muss hierzu nicht zuletzt eine Anpassung der Regelung des § 439 Abs. 1 BGB an die neuere Rechtsprechung vorgenommen werden. Auf diese Weise sollten die vom EuGH angedeuteten Möglichkeiten zur Begrenzung des Kostenerstattungsanspruchs des Verbrauchers positiviert werden.

a) Wahlrecht in Bezug auf die Vornahme von Ein- und Ausbau

Um die Kosten im Zusammenhang mit den neuen verschuldensunabhängigen Haftpflichten des Händlers im Interesse aller Parteien in Grenzen zu halten, muss dieser jedenfalls nach seiner Wahl immer die Möglichkeit bekommen, den Ein- und Ausbau der Ware selbst vorzunehmen. Der Händler kann sich dann entscheiden, den Ein- und Ausbau der Ware ohne Einschränkungen selbst vorzunehmen, wenn er diese Leistungen günstiger ohne Inanspruchnahme Dritter bewerkstelligen kann. Durch das Wahlrecht erhält der Händler die Möglichkeit, die für ihn günstigste Variante zu wählen und wird vor einem völlig unverhältnismäßigen Kostenaufwand im Zusammenhang mit dem Ein- und Ausbau geschützt, ohne das Verbraucherinteressen beeinträchtigt werden.

b) Beschränkung des Erstattungsanspruchs der Höhe nach

Vor allem aber sollte der Gesetzgeber eine Ergänzung des § 439 Abs. 1 BGB vornehmen und so den Anspruch des Verbrauchers gemäß den Vorgaben des EuGH auf einen Kostenersatz in angemessener Höhe zu beschränken. Da die vom EuGH hierfür vorgesehenen Kriterien auch in der Literatur als „diffus“ bezeichnet werden (Stefan Lorenz: Ein- und Ausbauverpflichtungen des Verkäufers bei der kaufrechtlichen Nacherfüllung, NJW 2011, S. 2241, 2244), sollte im Gesetz die Höhe der „angemessene Beteiligung“ des Unternehmers eindeutig definiert werden. Praktikabel ist hierzu eine Orientierung am Endverbraucherabgabepreis. Hierzu kann auf die aktuelle Rechtsprechung des BGH zurückgegriffen werden. Dieser hat bei einem Kaufpreis von ca. 1.200,00 Euro einen Erstattungsanspruch für die Ausbaurkosten (ohne Kosten für den Einbau) in Höhe von maximal 600,00 Euro für angemessen gehalten. Damit liegt es nahe, dass der Kostenerstattungsanspruch für den Ein- und Ausbau der mangelhaften Sache der Höhe nach auf jeweils maximal 50 Prozent des Werts der mangelfreien Sache beschränkt wird. Auch ein nicht unwesentlicher Teil der Stimmen in der Literatur halten in Bezug auf die Unverhältnismäßigkeit des allgemeinen Nacherfüllungsanspruchs (§ 439 Abs. 3 BGB) die Grenze von 100 Prozent für angemessen. Eine solche Lösung würde im Ergebnis in modifizierter Form der Anregung von Pfeiffer folgen, der ebenfalls den Kaufpreis als Obergrenze für die Nacherfüllungsansprüche vorgeschlagen hat (Pfeiffer, LMK 2011, 321439). Auch Huber hält mit Hinweis auf die bestehenden Minderungs- und Rücktrittsrechte des Verbrauchers einen Anspruch von höchstens 100 Prozent beim schuldlos handelnden Verkäufer für angebracht (Huber, NJW 2002, S. 1004, 1008).

c) Keine Ausweitung der Rechtsprechung auf das B2B-Verhältnis

In keinem Fall dürfen die Kostenrisiken des Handels dadurch unnötig erhöht werden, dass der Anwendungsbereich der Rechtsprechung auch noch auf das Verhältnis zwischen Unternehmern (B2B) ausgedehnt wird.

Eine solche Maßnahme ist europarechtlich nicht geboten. Die Rechtsprechung, welche den Einzelhändler verpflichtet, unter bestimmten Voraussetzungen bei Lieferung einer mangelhaften Sache die Kosten für den Ein- und Ausbau der Ware zu tragen, resultiert aus den Vorgaben der europäischen Verbrauchsgüterkaufrichtlinie. Diese ist ausschließlich auf das Verhältnis zwischen Unternehmer und Verbraucher an-

wendbar. Auch der Bundesgerichtshof hat bereits klargestellt, dass der Anspruch auf Erstattung der Ein- und Ausbaukosten bei Lieferung einer mangelhaften Sache grundsätzlich nur im Verhältnis zum Verbraucher, nicht aber bei Verträgen zwischen Unternehmern in Betracht kommt (BGH vom 02.04.2014, Az. VIII ZR 46/13). Die Einführung einer dem deutschen Recht bisher nicht bekannten verschuldensunabhängigen Haftung des Verkäufers auch gegenüber Unternehmern ist daher aufgrund der rechtlichen Rahmenbedingungen nicht geboten und würde auch deutlich über die europäischen Vorgaben hinausgehen. Entsprechende gesetzliche Änderungen verstießen damit gegen die Vereinbarung im Koalitionsvertrag, nach der im Bereich des Wirtschaftsrechts europäische Vorgaben immer nur eins zu eins umgesetzt werden sollen, auch um unnötige Regulierungen und Wettbewerbsverzerrungen im Binnenmarkt zu vermeiden (Deutschlands Zukunft gestalten: Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD, 18. Legislaturperiode, S. 15).

Eine solche gesetzliche Änderung wäre auch nicht sachgerecht. Der Werkunternehmer, welcher später verbaute Ware beim Handel eingekauft hat, kann seine Ersatzansprüche schon heute gegenüber dem Hersteller im Rahmen des Schadensersatzes geltend machen, wenn sich die Produkte nach dem Einbau als mangelhaft erweisen und der Hersteller dies zu vertreten hat. Der Werkunternehmer befindet sich daher keineswegs – wie teilweise in der politischen Diskussion behauptet wird – in einer Haftungsfalle. Einem Unternehmer ist es zumutbar, sich bei Kauf und Einbau eines mangelhaften Produkts mit seinen Ersatzansprüchen direkt an diejenigen zu halten, der den Mangel zu vertreten hat. Dies ist regelmäßig der Hersteller. Gegenüber diesem kann der Unternehmer die ihm entstandenen Aufwendungen für den Ein- und Ausbau der mangelhaften Ware im Wege des üblichen Schadensersatzanspruchs durchsetzen. Es besteht keine Notwendigkeit, mit hohem administrativem Aufwand weitere Stufen der Lieferkette in die Abwicklung dieser Ersatzansprüche einzubeziehen. Ein solches Vorgehen ist ineffizient und würde auch ohne sachlichen Grund den anspruchsberechtigten Unternehmer von den Risiken der Durchsetzung seiner Ansprüche unmittelbar gegenüber dem Hersteller freistellen und auf andere Stufen der Lieferkette verlagern.

Anders als bei dem Verhältnis des Unternehmers zum Verbraucher ist zudem nicht einzusehen, warum bestimmte Stufen der Lieferkette von üblichen betrieblichen Risiken zu Lasten anderer Unternehmer befreit werden sollen, nur weil sie am Ende der Lieferkette stehen. So ist es z.B. nicht nachvollziehbar, warum ein Handwerker das Recht erhalten sollte, im Haftungsfall die Risiken der Solvenz des Herstellers – der den Mangel an der Ware verschuldet hat - auf seinen Lieferanten abzuwälzen. Dies ist auch deshalb völlig unangemessen, weil der Händler den Mangel ebenso wenig wie der Handwerker erkennen konnte. Aber auch wirtschaftliche Gründe sprechen gegen dieses Vorgehen: Anders als der Händler verkauft der Handwerker die Ware vor dem Einbau mit einer erheblichen Spanne an den Verbraucher. Es besteht eine Vertragsbeziehung zum Verbraucher, in deren Rahmen der Einbau der mangelhaften Ware gegen Entgelt vom Handwerker vorgenommen wird. Die Gewinnspanne bei der Weiterveräußerung der Ware und bei der Bemessung des Werklohns ermöglicht dem Handwerker, das Risiko der Mangelhaftigkeit der von ihm verbauten Materialien einzupreisen. Will er dies vermeiden, kann der dem Verbraucher empfehlen, die zu verbauende Ware selbst beim Handel einzukaufen, sodass der Verbraucher im Fall der Mangelhaftigkeit die Erstattungsansprüche für den Ein- und Ausbau in vollem Umfang direkt gegenüber dem Händler geltend machen kann. Wenn er auf dieses Vorgehen verzichtet, weil er sich die aus dem Weiterverkauf resultierende Marge

sichern will, hat er auch konsequenter Weise die damit verbundenen Risiken zu tragen.

Die Rechtsprechung des EuGH darf daher nicht auf das B2B-Verhältnis angewandt werden. Es sollte bei der Rechtslage verbleiben, die von allen Wirtschaftsbranchen seit Jahren akzeptiert wurde. Damit wird auch dem deutschen Rechtsgrundsatz genügt, nach dem für Schäden grundsätzlich nur verschuldensabhängig gehaftet wird und sich Nacherfüllungsansprüche nur auf die vertraglich geschuldeten Gegenstände beziehen können. Wenn Verbraucher diesbezüglich durch die europäische Rechtssetzung privilegiert werden, kann dies keinen Grund darstellen, auch noch einzelnen Wirtschaftsbranchen entsprechende Privilegien zu übertragen.

Soweit im Interesse von KMU - z.B. aus dem Handwerksbereich - die Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen erleichtert werden soll, kann allenfalls gesetzlich geregelt werden, dass bei dem Einbau von Produkten, die sich später als mangelhaft herausstellen, der Inverkehrbringer in der EU die Kosten für den Ein- und Ausbau der Waren verschuldensunabhängig zu erstatten hat, soweit der Hersteller seinen Geschäftssitz nicht in der EU hat.

Zusammenfassung

Aus der Rechtsprechung des EuGH resultiert Handlungsbedarf für den deutschen Gesetzgeber.

Die EuGH-Rechtsprechung führt zu erheblichen und unverhältnismäßigen Kostenbelastungen für die Händler, weil die Kosten für den Ein- und Ausbau einer mangelhaften Kaufsache in der Praxis schnell den Kaufpreis um ein Vielfaches übersteigen. Besonders problematisch ist die Tatsache, dass die Kostenrisiken gegenwärtig kaum zu kalkulieren sind. Dies wirkt sich negativ auf die Position der Händler bei den notwendig werdenden Nachverhandlungen der Konditionen aus. Da die eigentlich notwendige Novelle der Verbrauchsgüterkauf-Richtlinie nicht realistisch durchsetzbar ist, muss der nationale Gesetzgeber die Händler im Rahmen seiner Möglichkeiten vor unnötigen Kostenbelastungen und Rechtsunsicherheiten schützen.

Hierzu sollten folgende Maßnahmen umgesetzt werden:

- Anpassung der nationalen Vorschriften an die Vorgaben des EuGH, damit der Rechtsanwender mehr Rechtssicherheit erhält.
- Einführung eines Wahlrechts des Händlers, den Ein- und Ausbau selbst vorzunehmen.
- Beschränkung des Anspruchs des Verbrauchers auf Kostenersatz der Höhe nach. Hierzu sollte klargestellt werden, dass vom Verbraucher Kostenersatz nur in angemessener Höhe gefordert werden kann. Zur Ermittlung der Angemessenheit ist eine praktikable Berechnungsgrundlage zur Verfügung zu stellen. Wir schlagen vor, die angemessene Höhe des Erstattungsbetrags in Abhängigkeit vom Verbraucherabgabepreis zu ermitteln. Kosten für den Ein- und Ausbau haben als unangemessen hoch zu gelten, wenn sie jeweils 50 Prozent des Kaufpreises übersteigen.

- Keine Ausweitung der neuen Erstattungsansprüche über die Vorgaben des europäischen Rechts hinaus auch auf das B2B-Verhältnis.

Rückfragen bitte an:

Dr. Peter J. Schröder

Telefon: 030/726250-46

E-Mail: schroeder@hde.de