

WARUM LIEFERANTEN IHRE AGB ANPASSEN SOLLTEN

Nach aktueller Rechtslage haften Werkunternehmer ihren Auftraggebern im Falle eines Mangels für im Rahmen der Mangelbeseitigung entstehende Ein- und Ausbaurkosten. Sie können diese aber meist nicht an ihre Lieferanten weiterreichen, weil sie selbst als Unternehmer nicht von den Regressmöglichkeiten beim Verbrauchsgüterkauf profitieren. Zum 1. Januar 2018 ändert sich dies.



Besonders relevant sind diese Änderungen für den Bau.

Ab diesem Datum haben Werkunternehmer die Möglichkeit, ihre durch Ein- und Ausbaurkosten entstandenen Schäden bei ihrem Lieferanten geltend zu machen. Dieser kann nach § 445a (neu) BGB ggf. wiederum den Hersteller in Anspruch nehmen. Die Erstattungspflicht trifft den Lieferanten bzw. den Hersteller unabhängig davon, ob der Auftraggeber des Werkunternehmers Verbraucher, ein anderer Unternehmer oder die öffentliche Hand ist.

Besonders relevant werden diese Regelungen auf dem Bau. Dort sind nicht nur im klassischen Sinne „eingebaute“, sondern auch in ähnlicher Weise „angebrachte“ Sachen erfasst, wie z.B. Wandfarbe oder Fliesen.

Der Anspruch richtet sich auf Kostenerstattung. Der Lieferant bzw. Hersteller ist nicht berechtigt zu

versuchen, diese durch Selbstvornahme zu minimieren.

Grenzen des Erstattungsanspruchs

Der Vollständigkeit halber sei darauf hingewiesen, dass der Gesetzgeber dem Erstattungsanspruch Grenzen gesetzt hat, um eine völlig unverhältnismäßige Belastung zu vermeiden.

Zu erstatten sind daher nur Aufwendungen, die „erforderlich“ waren. Als solche gelten Aufwendungen, die ein „vernünftiger, wirtschaftlich denkender Auftraggeber aufgrund sachkundiger Beratung oder Feststellung für eine vertretbare, d. h. geeignete und Erfolg versprechende Maßnahme zur Mängelbeseitigung erbringen konnte und musste“.[1]

§ 439 Abs. IV (neu) BGB sieht weiterhin vor, dass der betroffene Lieferant beim Verkauf an einen

Unternehmer den Ersatz der Aufwendungen vollständig verweigern kann, wenn sowohl die Nachlieferung als auch die Nachbesserung einschließlich der Aufwendungen für Ein- und Ausbaurkosten mit unverhältnismäßigen Kosten einhergehen.

Beim Verkauf an Verbraucher gilt dieses Weigerungsrecht nach § 475 Abs. IV (neu) BGB allerdings nur eingeschränkt. Führen sowohl Nachlieferung als auch Nachbesserung samt Aufwendungsersatz jeweils für sich genommen zu unverhältnismäßigen Kosten, kann der Verkäufer dort den Aufwendungsersatz nur auf einen angemessenen Betrag beschränken, nicht aber vollständig verweigern.

Regress beim Vorlieferanten oder Hersteller?

Da die Regelungen für Geschäfte

mit Verbrauchern verpflichtend sind, nicht aber für solche mit Unternehmen, können sie im B2B-Geschäft jedenfalls einzelvertraglich abbedungen werden. Sind im Verhältnis mit dem Hersteller oder einem Vorlieferanten in der Lieferkette entsprechende Regelungen getroffen, bleibt der Händler auf seinem Schaden sitzen. In welchem Umfange dies durch Allgemeine Geschäftsbedingungen möglich ist, hat der Gesetzgeber ausdrücklich offengelassen. Die Gesetzesbegründung spricht insoweit nur von einer Schutzwürdigkeit von Handwerkern und Bauunternehmern bei der Verwendung von AGB durch ihren Lieferanten[2]. Wie weit der gesetzliche Schutz letztlich reicht, wird die Rechtsprechung zu klären haben.

Für betroffene Lieferanten gilt daher zunächst der Rat, vorsorglich einen Ausschluss gegenüber Unternehmen in ihre eigenen Ver-

kaufs-AGB aufzunehmen und eine Abwehrklausel in ihre Einkaufsbedingungen zu integrieren, um etwaige Ausschlussregelungen ihrer Vorlieferanten vorsorglich außer Kraft zu setzen.

[1] BT-Drs. 18/11437, S. 40, mit Verweis auf BGH, Urteil vom 31. Januar 1991 - VII ZR 63/90

[2] BT-Drs. 18/8486, S. 36, und 18/11437, S. 39



Carolin Jünemann

Rechtsanwältin

PASCHEN Rechtsanwälte PartGmbH

berlin@paschen.cc



KREDITMANAGEMENT. WELTWEIT SICHER AGIEREN.

coface
FOR SAFER TRADE

Liefern. Rechnung stellen. Warten. Ausfall der Versicherung melden. Schadenzahlung buchen. Liefern . . . Wenn der Kunde nicht bezahlt, zahlt der Kreditversicherer. Stimmt. Tun wir. Das versichern wir Ihnen. Aber wir können noch mehr. Aktives Risikomanagement. Wir kennen Ihre Risiken. Ihre Märkte im In- und Ausland. Ihre Branche. Ihre Kunden. Geschäfte sicher entwickeln. Ausfälle vermeiden. Wachstum sichern. Das ist unser Job. Viel mehr als versichern.

 @CofaceGermany

coface.de

