

Hauptgeschäftsstelle

BDS / DGV · Postfach 20 06 15 · 80006 München

Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft,
Verkehr und Technologie
Frau Dr. Katja Hinz
Regierungsrätin

80525 München

Vorab per FAX: 2162-3227

Bund der Selbständigen

Deutscher Gewerbeverband
Landesverband Bayern e.V.

Hauptgeschäftsstelle

Schwanthalerstr. 110

80339 München

Telefon: 089 / 5 40 56 -0

Telefax: 089 / 5 02 64 93

e-Mail: dgv-bayern@dgv-bayern.de

Internet: <http://www.dgv-bayern>

Diskussion über das europäische Vertragsrecht

Sehr geehrte Frau Dr. Hinz,

sehr gerne nehmen wir die Gelegenheit wahr, um zu Ihrer Anfrage vom 17. August kurz Stellung zu nehmen. Aus der Sicht unseres Landesverbandes und der in ihm zusammengeschlossenen, überwiegend mittelständischen Mitgliedsunternehmen stellt sich die Sachlage wie folgt dar:

Das in den vergangenen Jahren häufig bemühte Schlagwort des „*Zusammenwachsens Europas*“ steht für eine Entwicklung, die wir begrüßen, für notwendig erachten sowie voll und ganz unterstützen. Dieses zunehmende Zusammenwachsen vollzieht sich auf verschiedenen Ebenen und in unterschiedlichen Lebensbereichen. Mit dem Europäischen Binnenmarkt wurde eine Entwicklung angestoßen, die mit der Einführung des EURO als künftigem alleinigem Zahlungsmittel sicher noch nicht ihren Abschluss finden wird. Insbesondere im Bereich der mittelständischen Wirtschaft müßten noch viele Hürden überwunden werden, um von einem zusammengewachsenen Europa sprechen und diesen Prozess weiter vorantreiben zu können.

Eine dieser noch zu überwindenden Hürden liegt in der - auch auf europäischer Ebene immer noch stark ausgeprägten - Unterschiedlichkeit der Rechtsordnungen, der Rechtsanwendung und Rechtsdurchsetzung. Vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen stellt die Verschiedenheit der Rechtssysteme leider allzu oft eine nicht zu nehmende Barriere für die Aufnahme von Geschäftsbeziehungen mit ausländischen Partnern dar.

1. Die wesentlichen Eintrittsbarrieren für die mittelständische Wirtschaft

Nach unseren Erfahrungen bestehen für mittelständische Unternehmen für den Eintritt in ausländische Märkte und die Begründung von Kooperationen mit ausländischen Partnern im

wesentlichen folgende Barrieren (wobei die Reihenfolge der nachfolgenden Aufzählungen **keine** Gewichtung der einzelnen Eintrittsbarrieren ausdrücken soll – hierfür bedürfte es zunächst konkreter statistischer Erhebungen):

- fehlende Sprachkenntnisse
 - Ungewissheit über die Seriösität und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des ausländischen Kooperations- bzw. Geschäftspartners
 - fehlendes geeignetes Personal zur Umsetzung des Eintritts in einen ausländischen Markt und zur Aufrechterhaltung bzw. Weiterentwicklung einer erarbeiteten Marktposition
 - fehlende unternehmensinterne Konzepte zur Realisierung des Eintritts in den ausländischen Markt
 - fehlende bzw. ungenügende Risikobereitschaft verbunden mit einer unzureichenden finanziellen Ausstattung bzw. Absicherung (in Form von Rücklagen) zur Realisierung der Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf ausländische Märkte (Problem der Unterkapitalisierung)
- sowie – und dies ist ein überaus bedeutsamer Punkt -
- **Unterschiedlichkeit der Rechtsordnungen** derjenigen Mitgliedsstaaten, in denen die beteiligten Partner ansässig sind (hierauf gehen wir sogleich etwas näher ein)

2. Zur Eintrittsbarriere „Unterschiedlichkeit der Rechtsordnungen“:

- 2.1 Trotz aller verstärkten Vereinheitlichungs- bzw. Harmonisierungsbestrebungen der letzten Jahre auf Ebene der Europäischen Union müssen wir häufig feststellen, dass die – auch innerhalb der EU immer noch sehr unterschiedlichen - Rechtssysteme vor allem mittelständische Unternehmen davor abschrecken, in Märkte des EU-Auslands einzutreten oder mit ausländischen Partnern Geschäftsbeziehungen einzugehen bzw. Kooperationen ins Leben zu rufen. Da nur ein Vertrag - gleich, ob man ihn nun schriftlich, mündlich oder auf andere Weise abschließt – das für die Verlässlichkeit so notwendige Bindeglied zwischen Geschäftspartnern ist, bildet ein Vertrag letztlich die Grundlage allen Wirtschaftens.
- 2.2 Es liegt daher auf der Hand, dass die auch auf EU-Ebene anzutreffenden Unterschiede in Fragen des Abschlusses, der Auslegung und Anwendung von grenzüberschreitenden Verträgen zahlreiche – vorwiegend mittelständische – Unternehmen vor Geschäften mit ausländischen Partnern abhalten. Während sich viele Unternehmen bei Anwendung allein des bundesdeutschen Rechts verhältnismäßig sicher fühlen (notfalls müssen eben Rechtsanwälte und Gerichte weiter helfen), löst sich dieses Gefühl der Sicherheit in dem Moment nahezu in Luft auf, in dem der Unternehmer – zumindest virtuell – die Grenzen Deutschlands verlassen muss. Denn das Geflecht aus internationalen Richtlinien, Verordnungen und sonstigen Bestimmungen wird allzu oft als undurchdringlicher Dschungel empfunden, den man am besten gar nicht betreten sollte.
- 2.3 Das bei sehr vielen mittelständischen Unternehmen vorhandene ausgeprägte Sicherheitsdenken und –streben und die aus Sicht dieser Unternehmen kaum zu beseitigende

Ungewissheit darüber, was sein wird, wenn man sich mit dem im EU-Ausland ansässigen Partner überwirft, bieten ein genügend großes Abschreckungspotenzial, grenzüberschreitende Verträge abzuschließen. Dieses Abschreckungspotenzial ist aus dem Grunde gerade für unsere mittelständische Wirtschaft besonders groß, da sich nur wenige diesem Wirtschaftsbereich zuzuordnende Unternehmen Rechtsberater leisten können, die auf dem Gebiet des Internationalen Privatrechts Know-how besitzen und bereits im Vorfeld des Abschlusses grenzüberschreitender Verträge Beratungsleistungen erbringen können, die für die beteiligten Partner die notwendige Rechtssicherheit und Verlässlichkeit schaffen (z.B. durch entsprechende inhaltliche Ausgestaltung eines Vertrages oder durch Erläuterung der internationalen Rechtslage gegenüber den Beteiligten). Diese Art von Rechtsberatung im Bereich des Internationalen Rechts wird in Deutschland nahezu ausschließlich von – teilweise sehr teuren - Großkanzleien angeboten. Deren Beratungsangebot nehmen daher zumeist nur größere finanzstarke und seit jeher international tätige Unternehmen wahr.

3. Harmonisierung des Internationalen Vertragsrechts

- 3.1 Nicht zu bestreiten ist, dass die Vereinheitlichung oder zumindest die Harmonisierung des Vertragsrechts der Mitgliedsstaaten der EU ein Schritt in die richtige Richtung wäre, wenn sie denn überhaupt gelingen kann. Wir sehen allerdings – wie Sie selbst wohl auch – große Schwierigkeiten darin, ein solches Unterfangen zu realisieren. Denn das Vertragsrecht bildet in allen Rechtsordnungen der EU-Mitgliedsstaaten einen rechtlichen Grundpfeiler, der für zahlreiche Rechtsbereiche unmittelbare Bedeutung hat. Allein die Länge und Zähigkeit der Verhandlungen und des Gesetzgebungsverfahrens hinsichtlich der bevorstehenden Schuldrechtsreform machen deutlich, dass die Umgestaltung von vertragsrechtlichen Grundsätzen extrem problembehaftet ist.
- 3.2 Aus diesem Grunde halten wir es auch nicht für realistisch, dass wir in absehbarer Zeit ein einheitliches europäisches Vertragsrecht haben werden. Denn hierfür müsste es einen breiten europäischen Konsens geben. Wenn man bedenkt, wie schwierig es ist, die Schuldrechtsreform in Deutschland endgültig auf den Weg zu bringen, und sich die zahlreichen Kompromisse betrachtet, die im Laufe des Gesetzgebungsverfahrens eingegangen wurden und möglicherweise noch werden, kann man erahnen, wieviele Schwierigkeiten die Konzeption eines einheitlichen europäischen Vertragsrechts bereiten wird.
- 3.3 Abgesehen davon erscheint zweifelhaft, dass allein die Vereinheitlichung bzw. Harmonisierung des europäischen Vertragsrechts dazu führen kann, dass Unternehmen verstärkt Geschäftsbeziehungen mit ausländischen Partnern begründen. Denn bei aller vordergründigen Einheitlichkeit werden Unterschiede in der jahrzehntelang gewachsenen Rechtsanschauung und Rechtsanwendung verbleiben. Entscheidend wird immer sein, wie bestimmte Rechtsvorschriften – mögen sie auch vereinheitlicht sein - in den einzelnen Ländern tatsächlich angewendet und umgesetzt werden und ob die daraus resultierenden Rechtspositionen tatsächlich durchsetzbar sind. Trotz der bereits jetzt bestehenden umfassenden Rechtshilfeabkommen zwischen den EU-Mitgliedsstaaten gestaltet sich die Rechtsdurchsetzung auch im europäischen Ausland nach wie vor äußerst langwierig und ist häufig mit exorbitant hohen zusätzlichen Kosten verbunden. Es ist daher fraglich, ob eine Vereinheitlichung bzw. Harmonisierung des europäischen Vertragsrechts den gewünschten

Effekt erzielen kann, wenn nicht zugleich die Möglichkeiten zur Rechtsverfolgung und Rechtsdurchsetzung entscheidend verbessert werden.

- 3.4 Wir halten es ferner nicht für sinnvoll, wenn künftig eine Art supranationales Europäisches Vertragsgesetzbuch geschaffen würde. Denn hierdurch würde die Rechtsunsicherheit nur noch verstärkt werden. Grund hierfür ist, dass dieses Gesetzbuch immer dort zur Anwendung käme, sofern und soweit die jeweiligen nationalen Vorschriften hiervon abweichen. Allein die Feststellung, welche der miteinander konkurrierenden Normen denn nun anwendbar ist, gestaltet sich in der Praxis der Auslegung und Anwendung von Rechtsnormen äußerst problematisch und kann zu krassen Ungerechtigkeiten bzw. Unausgewogenheiten führen. Denn die selektive Anwendung einzelner Bestimmungen eines anderen Rechtssystems kann das zu beurteilende Vertragsgefüge insgesamt völlig durcheinander bringen. Eine verstärkte Heranziehung von Billigkeitserwägungen wäre die wohl notwendige Folge. Die Rechtsanwendung wird damit für die beteiligten Partner immer undurchsichtiger.
- 3.5 Hinzu kommt folgender Umstand: Viele Unternehmensführungen erachten bereits das deutsche Recht wegen seiner Komplexität und der darin häufig gebrauchten nicht allgemein verständlichen Formulierungen nur als ein notwendiges Übel. Wenn aber schon inländische Rechtsnormen teilweise als kaum verständlich abgetan werden, sehen wir keine reelle Chance, dass insbesondere mittelständische Unternehmen, die selbst keine auf das Internationale Recht spezialisierten Rechtsabteilungen unterhalten oder keine insoweit fachkundigen externen Rechtsberater bezahlen können, die Gelegenheit haben, sich auch noch mit einem supranationalen Europäischen Gesetzbuch auseinanderzusetzen. Der gewünschte Effekt bliebe damit aus.
- 3.6 Unseres Erachtens wäre es sinnvoll und eine vordringliche Aufgabe, die Qualität, insbesondere die Verständlichkeit der bestehenden Regularien mit internationalem Bezug erheblich zu verbessern. Solche Regularien gibt es inzwischen in einer Fülle, die kaum noch jemand zuverlässig überblicken kann. Hinzu kommt die Kompliziertheit und Intransparenz von rechtlichen Bestimmungen mit internationalem Bezug. Solche Rechtsnormen müssen zumindest wieder in einer Weise abgefasst sein, dass sich deren möglicher Bedeutungsgehalt nicht nur Eingeweihten, d.h. seit vielen Jahren auf diesem Gebiet tätigen, hochspezialisierten Rechtsanwälten erschließt. In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass die Unverständlichkeit von Rechtsnormen zumeist in deren hohem Abstraktionsgrad begründet liegt. Sicherlich erfordert die Vielzahl von unterschiedlichen Fällen, die eine Rechtsnorm einheitlich regeln soll, regelmäßig eine gewisse Abstraktion in der Formulierung. Gleichwohl kann der Bedeutungsgehalt einer abstrakt gefassten Norm schon dadurch entscheidend erhellt werden, dass in der jeweiligen Norm konkrete Beispiele aufgeführt werden, in denen die Norm einschlägig sein soll. Auch die Auflistung von Beispielen ist in vielen Rechtsbereichen eine anerkannte Form der Regelungstechnik. Auch im Bereich des Internationalen Rechts sollte diese Art juristischer Regelungstechnik mehr Verwendung finden. Dies gilt insbesondere für diejenigen Bestimmungen, die die Frage regeln, welche Rechtsordnung auf ein Vertragsverhältnis überhaupt Anwendung finden soll.

4. Fazit:

Unser Verband steht dem Streben nach einer Harmonisierung des Europäischen Vertragsrechts aufgeschlossen gegenüber. Wir bezweifeln jedoch, dass sich insbesondere das Vertragsrecht, welches für alle Rechtssysteme von prinzipieller Bedeutung ist, so weit vereinheitlichen lässt, dass dies das Signal für Unternehmen zum Eintritt in ausländische Märkte bedeutet. Vielmehr spricht eine hohe Wahrscheinlichkeit dafür, dass der Versuch der Vereinheitlichung gerade des Vertragsrechts in einen Kompromiss münden wird, der im Ergebnis nicht die gewünschte Transparenz und Rechtssicherheit bei grenzüberschreitenden Verträgen bringen, sondern - im Gegenteil - die derzeit ohnehin bestehende Rechtsverwirrung auf dem internationalen Sektor noch steigern wird. Wir sind der Auffassung, dass es, in einem ersten Schritt, mehr Sinn machen würde, die Qualität bestehender Rechtsnormen erheblich zu steigern, statt weitere zahlreiche Regularien zu schaffen, die von dem Großteil der Unternehmen kaum noch wahrgenommen werden kann.

Gerne stehen wir für Fragen zur Verfügung. Herzlichen Dank für die Berücksichtigung unserer Stellungnahme.

Mit freundlichen Grüßen

Markus Droth
Hauptgeschäftsführer