

Lutz Schmidt

# Die Vertragsaufhebung durch denWarenkäufer

Eine rechtsvergleichende Untersuchung  
mit Interessenanalyse und Ausblicken auf ein mögliches  
europäisches Schuldvertragsrecht



Nomos Verlagsgesellschaft  
Baden-Baden

# Inhaltsverzeichnis

<i>Abkürzungsverzeichnis</i>	17
<i>Einleitung</i>	19
<i>1. Kapitel: Die Voraussetzungen einer Aufhebung des Vertrages durch den Warenkäufer und ihr Verhältnis zu anderen Rechtsbehelfen – ein Rechtsvergleich</i>	21
A) Die Entstehung des Rechts zur Vertragsaufhebung und sein Verhältnis zu den anderen Rechtsbehelfen des Käufers in den einzelnen zu vergleichenden Rechtsquellen	21
I) Vorbemerkung zur Auswahl der Rechtsquellen	21
II) Das deutsche Kaufrecht	23
1) Vorbemerkung zu den einschlägigen Bestimmungen und zu den historischen Hintergründen des heutigen deutschen Kaufrechts	23
2) „Rücktritt“, „Wandelung“, „Schadensersatz wegen Nichterfüllung“ und Erlöschen der primären vertraglichen Leistungspflichten kraft Gesetzes – Die Vertragsaufhebung nach deutschem Kaufrecht in der bis zum 31.12.2001 geltenden Fassung	24
a) Überschreitung der Leistungszeit bei Hauptleistungspflichten: Erlöschen der primären Leistungspflichten wegen Rücktritts, aufgrund des Verlangens von Schadensersatz wegen Nichterfüllung oder kraft Gesetzes	24
aa) Erlöschen der primären vertraglichen Leistungspflichten gemäß § 376 Abs. 1 HGB bei „relativen Fixgeschäften“	25
bb) Erlöschen der beiderseitigen primären Leistungspflichten gemäß § 440 Abs. 1 i.V.m. § 326 Abs. 1 Satz 2 BGB a.F.	27
b) Unmöglichkeit der Erfüllung einer Hauptleistungspflicht: Erlöschen der primären Leistungspflichten wegen Rücktritts, über den Anspruch auf Schadensersatz wegen Nichterfüllung oder wegen Berufung auf die §§ 323 Abs. 1, 275 BGB a.F.	31
c) Die „positive Vertragsverletzung“ analog den §§ 325, 326 BGB a.F.: Erlöschen der primären Leistungspflichten wegen Rücktritts oder aufgrund des Verlangens von Schadensersatz wegen Nichterfüllung	34
d) Sachmängel: Erlöschen der primären Leistungspflichten wegen „Wandelung“ oder aufgrund der Geltendmachung des „großen“ Anspruchs auf Schadensersatz wegen Nichterfüllung	36
3) Überblick über andere Rechtsbehelfe des Warenkäufers nach der bis zum 31.12.2001 geltenden Fassung des deutschen Kaufrechts	40
a) Erfüllungsansprüche	40
b) Schadensersatz und ähnliche Ansprüche	40

4)	Das Erlöschen der primären vertraglichen Leistungspflichten infolge „Rücktritts“ oder kraft Gesetzes – Die Vertragsaufhebung nach der seit dem 1.1.2002 geltenden Fassung des deutschen Kaufrechts	43
a)	Vorbemerkung zum neuen Zentralbegriff der „Pflichtverletzung“ und zur Differenzierung zwischen „leistungsbezogenen“ und „nicht leistungsbezogenen“ Pflichten	43
b)	Verletzung von „leistungsbezogenen Pflichten“ des Verkäufers – Erlöschen der beiderseitigen primären vertraglichen Pflichten infolge „Rücktritts“ oder kraft Gesetzes	44
aa)	Überschreitung der Leistungszeit	44
bb)	Unmöglichkeit der Leistung	47
cc)	Mangelhafte Leistung	48
c)	Die Verletzung von „nicht leistungsbezogenen“ Pflichten i.S.d. § 241 Abs. 2 BGB	51
5)	Überblick über andere Rechtsbehelfe des Warenkäufers nach der seit dem 1.1.2002 geltenden Fassung des deutschen Kaufrechts	51
a)	Erfüllungsansprüche	51
b)	Schadensersatz und ähnliche Ansprüche	51
aa)	Vertragsbegleitender Schadensersatz	52
bb)	„Schadensersatz statt der Leistung“	52
cc)	Minderung	54
III)	Das französische Kaufrecht	55
1)	Vorbemerkung zu den einschlägigen Bestimmungen und zu den historischen Hintergründen des französischen Kaufrechts	55
2)	Die Vertragsaufhebung im französischen Kaufrecht	55
a)	Vorbemerkung zum Verfahren der Vertragsaufhebung	55
b)	Die allgemeine „Action en Résolution“ gemäß den Art. 1184 Abs. 1, 1610 CC	57
aa)	Grundlegende Voraussetzungen	57
bb)	Vertragsauflösung gemäß Art. 1610 CC wegen Verletzung der Lieferpflicht	59
cc)	Die Vertragsauflösung nach Art. 1184 Abs. 1 CC wegen Verletzung von Nebenpflichten	65
c)	Die „Action Rédhibitoire“ gemäß Art. 1644 CC bei “versteckten“ Mängeln der Kaufsache	65
d)	Die Vertragsaufhebung bei Verletzung der „Garantie d'éviction“	67
3)	Andere Rechtsbehelfe des Käufers im Überblick	68
a)	Erfüllungsansprüche	68
b)	Schadensersatz und ähnliche Ansprüche	69
aa)	Verletzung der Lieferpflicht und Verletzung von Nebenpflichten	69
bb)	Versteckte Mängel („vices cachés“)	70
cc)	Verletzung der „Garantie d'éviction“	71
4)	Zur geplanten Umsetzung der „Verbrauchsgüterkaufrichtlinie“	71

IV)	Das englische Kaufrecht	72
1)	Vorbemerkung zu den einschlägigen Bestimmungen und zu den historischen Hintergründen des englischen Kaufrechts	72
2)	„Acceptance of Repudiation“ – Die Vertragsaufhebung im englischen Kaufrecht	73
a)	Das einheitliche Konzept des „Breach of Contract“ und die Irrelevanz eines „Verschuldens“	73
b)	Der qualifizierte Vertragsbruch als „Repudiation“ des Vertrages	74
aa)	Verletzung einer „condition“	74
bb)	Schwerwiegende Verletzung eines „innominate term“	82
cc)	„Renunciation“ und „Impossibility“	84
3)	Andere Rechtsbehelfe des Käufers im Überblick	86
a)	„Action for Specific Performance“	86
b)	Schadensersatz	87
4)	Die Umsetzung der „Verbrauchsgüterkaufrichtlinie“ durch die „Sale and Supply of Goods to Consumers Regulations 2002“	88
V)	Das UN-Kaufrecht (CISG)	88
1)	Vorbemerkung zur Entstehungsgeschichte und zum Anwendungsbereich des CISG	88
2)	Die Vertragsaufhebung durch den Käufer nach dem CISG	90
a)	Das Erfordernis einer „wesentlichen Vertragsverletzung“ als allgemeiner Ausgangspunkt	90
b)	Die Vertragsaufhebung durch den Käufer nach Fallgruppen unter Berücksichtigung der Rechtsprechung und konkretisierender Sonderregelungen des CISG	90
aa)	Vertragsaufhebung wegen „Nichtlieferung“ innerhalb der Lieferzeit	90
bb)	Vertragsaufhebung bei Nichterfüllung der Pflicht zur Übertragung des Eigentums	95
cc)	Vertragsaufhebung bei nicht vertragsgemäßer Ware	95
dd)	Freiheit der Ware von Rechten oder Ansprüchen Dritter	102
ee)	Vertragsaufhebung bei sonstigen Pflichtverletzungen	103
ff)	Teilweise Vertragsaufhebung und Vertragsaufhebung bei Sukzessivlieferungsverträgen	103
gg)	Vertragsaufhebung bei „antizipiertem“ Vertragsbruch	106
3)	Andere Rechtsbehelfe des Käufers im Überblick	107
a)	Erfüllungsansprüche	107
b)	Schadensersatz und ähnliche Rechtsbehelfe	107
VI)	Die UNIDROIT-Prinzipien für internationale Handelsverträge (UPICC) und die Grundregeln des europäischen Vertragsrechts (PECL)	108
1)	Vorbemerkung zu Entstehungsgeschichte, Zielen und Geltungsanspruch der beiden Regelwerke	108

a)	Die „UNIDROIT-Prinzipien für internationale Handelsverträge“ (UPICC)	108
b)	Die „Grundregeln des europäischen Vertragsrechts“ (PECL)	109
2)	Die Vertragsaufhebung nach den UPICC und nach den PECL	111
a)	„Wesentliche Nichterfüllung“ als allgemeine Voraussetzung der Vertragsaufhebung	111
b)	Vertragsaufhebung nach fruchtlosem Ablauf einer dem Verkäufer gesetzten Nachfrist	113
3)	Andere Rechtsbehelfe des Käufers im Überblick	113
a)	Erfüllungsansprüche	113
b)	Schadensersatz und ähnliche Rechtsbehelfe	114
VII)	Die Richtlinie 1999/44/EG über den Verbrauchsgüterkauf	115
1)	Vorbemerkung zur Entstehungsgeschichte und zum Regelungsbereich	115
2)	„Vertragsauflösung“ – Die Vertragsaufhebung nach der Richtlinie 1999/44/EG	116
a)	Vertragswidrigkeit der Ware	116
b)	Ausschluss bzw. Scheitern der Rechte auf „Nacherfüllung“	117
c)	Ausschluss bei „geringfügiger“ Vertragswidrigkeit nach Art. 3 Abs. 6 RL 1999/44	117
3)	Andere Rechtsbehelfe des Käufers im Überblick	118
a)	Erfüllungsansprüche	118
b)	Schadensersatz und ähnliche Rechtsbehelfe	118
B)	Rechtsvergleich	119
I)	Die rechtlichen Voraussetzungen einer Vertragsaufhebung durch den Käufer im allgemeinen	119
1)	Das Erfordernis einer „wesentlichen Vertragsverletzung als allgemeingültiger Grundsatz mit lediglich konkretisierenden Sonderregelungen	119
2)	Das Erfordernis einer „wesentlichen Vertragsverletzung“ als Grundsatz mit teilweise abweichenden Sonderregelungen	121
3)	Das „Nachfristprinzip“ deutscher Prägung	122
4)	Fazit	124
II)	Die konkrete „Aufhebungsschwelle“ bei Vertragsverletzungen des Verkäufers	124
1)	Vollständige Nichterfüllung der Lieferpflicht	125
2)	Überschreitung des Liefertermins	125
3)	Vertragswidrigkeit des gelieferten Kaufgegenstandes	128
a)	Möglichkeit einer dem Käufer zumutbaren Nacherfüllung durch den Verkäufer	128
b)	Gewicht und Bedeutung des Mangels	129

4)	Teilweise Nicht- bzw. mangelhafte Erfüllung der Lieferpflicht und entsprechende Vertragsverletzungen bei Sukzessivlieferungsverträgen	131
5)	Verletzung der Pflicht zur Übertragung lastenfremen Eigentums	133
6)	Fazit	135
III)	Die Vertragsaufhebung in der „Rangordnung“ der Rechtsbehelfe	135
1)	Die Vertragsaufhebung im Verhältnis zu den (Nach-)Erfüllungsansprüchen	135
2)	Das Recht zur Vertragsaufhebung im Verhältnis zum Anspruch auf Schadensersatz (und Minderung)	136
IV)	Fazit des Rechtsvergleichs	138
2. Kapitel: Grundlagen einer Regelung der Voraussetzungen für eine Vertragsaufhebung durch den Warenkäufer		139
A)	Funktion und innere Rechtfertigung der Vertragsaufhebung im System der Rechtsbehelfe des Warenkäufers	139
I)	Der Schutz des Käuferinteresses an der ordnungsgemäßen Erfüllung des Vertrages durch den Verkäufer	139
1)	Das Prinzip „Pacta sunt servanda“ und der Schutzbedarf vertraglicher Bindungen	139
a)	Entwicklung und Bedeutung des Prinzips „pacta sunt servanda“	139
b)	Folgerungen für den Schutz des Käuferinteresses an ordnungsgemäßer Erfüllung	141
2)	„Direkter“ Schutz des Erfüllungsinteresses des Käufers durch (Nach-)Erfüllungsansprüche	142
a)	Schutzlücken	142
b)	Effektivität des durch Erfüllungsansprüche gewährten Rechtsschutzes	143
c)	Einfluss auf die Motivation des Verkäufers zu ordnungsgemäßer Erfüllung	143
3)	„Indirekter“ Schutz des Käufers durch Gewährleistung des Vermögenswertes seines „positiven Vertragsinteresses“	144
a)	Das „positive Vertragsinteresse“ des Käufers und dessen Gewährleistung	144
b)	Reichweite des Schutzes	145
c)	Einfluss auf die Motivation des Verkäufers zu ordnungsgemäßer Erfüllung	145
4)	Fazit	146
II)	Der Schutz des Käuferinteresses an der Wiederherstellung seiner Dispositionsfreiheit durch den Rechtsbehelf der Vertragsaufhebung	146
1)	Begriff und Bedeutung der Dispositionsfreiheit	147

2)	Innere Rechtfertigung des Schutzes des Käuferinteresses an der Wiedererlangung seiner Dispositionsfreiheit	147
a)	Grundvorgabe des Prinzips „pacta sunt servanda“	148
b)	Die gegenseitige Abhängigkeit der beiderseitigen Verpflichtungen und ihre Bedeutung für das Recht zur Vertragsaufhebung	148
3)	Ausschluss eines „eigentlich“ gegebenen Rechtes zur Vertragsaufhebung aus besonderen Gründen?	150
a)	Ausschluss der Vertragsaufhebung bei vom Verkäufer nicht zu verantwortenden Vertragsverletzungen?	150
b)	Ausschluss der Vertragsaufhebung bei fehlender Kausalität zwischen Vertragsverletzung und Interesse an der Wiedererlangung der Dispositionsfreiheit?	151
4)	Fazit	152
III)	Kumulation der Vertragsaufhebung mit den auf ordnungsgemäße Erfüllung gerichteten Rechtsbehelfen?	152
1)	Das Verhältnis von Vertragsaufhebung und Erfüllungsansprüchen	153
2)	Die Kumulation von Vertragsaufhebung und Schadensersatz	153
a)	Striktes Alternativverhältnis wegen Unvereinbarkeit der Zielvorgaben?	153
b)	Funktionsanalyse und Fazit	154
3)	Die Minderung als Sonderfall des Schadensersatzes für einen Teilaspekt ohne gleichzeitige Vertragsaufhebung	156
IV)	Fazit	156
B)	Das Recht des Käufers zur Vertragsaufhebung im Spannungsfeld der Interessen der Parteien	157
I)	Das Interesse des Verkäufers an der Aufrechterhaltung des Vertrages	157
1)	Die generelle ökonomische Bedeutung des Verlustes des Kaufpreisanspruchs für den Verkäufer	157
a)	Die unmittelbaren Konsequenzen des Verlustes des Kaufpreisanspruchs	158
aa)	Fähigkeit des Verkäufers zur Erfüllung seiner zentralen vertraglichen Verpflichtungen	158
bb)	Möglichkeit eines gleichwertigen alternativen Absatzes der für die Erfüllung vorgesehenen Ware?	160
b)	Die im Hinblick auf den Abschluss und auf die Durchführung des Vertrages aufgewendeten Kosten	161
aa)	Die bis zum Vertragsschluss entstandenen Kosten	162
bb)	Die im Rahmen der (begonnenen) Durchführung des Vertrages aufgewandten Kosten	162
c)	Fazit	163

2)	Die durch die Umstände bedingten besonderen Kostenrisiken bei Handelskaufverträgen	163
a)	Die typische Grundkonstellation bei Handelskaufverträgen	163
b)	Folgen im Hinblick auf die ökonomische Bedeutung des Verlustes des Kaufpreisanspruches für den Verkäufer bei Handelskaufverträgen	164
aa)	Der größere ökonomische Umfang des einzelnen Vertrages	165
bb)	Die typische Bestimmung der verkauften Ware zur Weiterverarbeitung bzw. zum Weiterverkauf	165
cc)	Die mit dem Transport zusammenhängenden Kosten als besondere Verlustquelle des Verkäufers	166
c)	Fazit	168
3)	Die veränderte Lage des Verkäufers bei Verbraucherkaufverträgen	169
a)	Die Konsequenzen eines Verlustes der im Kaufpreis enthaltenen „Gewinnmarge“	169
b)	Das geringe ökonomische Risiko des Verkäufers im Hinblick auf die im Rahmen des Vertragsschlusses und der Vertragsdurchführung entstandenen Kosten	170
c)	Die geringere Bedeutung der Verpflichtung des Verkäufers zum Schadensersatz	171
d)	Fazit	171
II)	Das Interesse des Käufers an der Aufhebung des Vertrages	171
1)	Die Interessenlage des Käufers im allgemeinen	172
a)	Vertragsverletzung „am Rande“	172
b)	Hohe, an Sicherheit grenzende Wahrscheinlichkeit einer endgültigen Nichterfüllung der zentralen Leistungsverpflichtung des Verkäufers	174
c)	Unsicherheit über die Erfüllung der zentralen Leistungsverpflichtung des Verkäufers bzw. über die Möglichkeit einer Verwirklichung der Ziele des Käufers	174
d)	Der Einfluss des dem Käufer infolge der Vertragsverletzung drohenden (weiteren) Schadens	175
2)	Spezifische Besonderheiten bei Handelskaufverträgen einerseits und bei Verbraucherkaufverträgen andererseits	176
a)	Die unterschiedliche Interessenlage des Handels- und des Verbraucherkäufers bei Lieferung nicht vertragsgemäßer Ware	177
b)	Die Bedeutung des Schadensersatzanspruches des Handelskäufers einerseits und des Verbraucherkäufers andererseits	178
3)	Fazit	179
III)	Mögliche Schlussfolgerungen im Hinblick auf ein allgemeines Kriterium für das Entstehen eines Rechtes des Käufers zur Vertragsaufhebung	179
1)	„Bewegliches System“ mit umfassender Abwägung der beiderseitigen Interessen	179



a)	Die Gewichtung der beiderseitigen Interessen	180
b)	Der Vorrang der Käuferinteressen	180
c)	Die Ausgestaltung einer entsprechenden rechtlichen Regelung	181
d)	Vor- und Nachteile einer derartigen Regelung	181
2)	Pauschale Berücksichtigung der Interessen des Verkäufers durch eine erhöhte „Aufhebungsschwelle“ im Rahmen eines ausschließlich auf das Gewicht der Käuferinteressen abstellenden Kriteriums	181
a)	Ausgangspunkt	182
b)	Das Kriterium der Vorhersehbarkeit als Korrektiv zugunsten des Verkäufers	183
c)	Die Ausgestaltung einer entsprechenden rechtlichen Regelung	183
d)	Vor- und Nachteile einer derartigen Regelung	183
3)	Kumulation der ersten beiden Ansätze	184
4)	Besondere Berücksichtigung der Verkäuferinteressen im Rahmen des Kriteriums „wesentliche Vertragsverletzung“	184
5)	Fazit	185
C)	Die Bedeutung des Aspekts der Rechtssicherheit	185
I)	Der Begriff der Rechtssicherheit	185
II)	Die Bedeutung von Rechtssicherheit im vorliegenden Kontext	186
1)	Grundüberlegung zu den Auswirkungen von Rechtsunsicherheit	186
2)	Die Folgen einer Fehleinschätzung der Rechtslage bei einer Vertragsaufhebung durch den Warenkäufer	187
3)	Fazit im Hinblick auf die Bedeutung von Rechtssicherheit im vorliegenden Kontext	189
III)	Schlussfolgerungen für eine Regelung der Voraussetzungen einer Vertragsaufhebung durch den Warenkäufer	189
1)	Die Bewertung der verschiedenen allgemeinen Ansätze	190
a)	Die in der Norm angelegte hohe Rechtsunsicherheit als Charakteristikum von Ansätzen, die eine Analyse und Gewichtung der Verkäuferinteressen erfordern	190
b)	Die Vorzugswürdigkeit eines ausschließlich auf das Gewicht der Käuferinteressen abstellenden Kriteriums	192
c)	Alternative Anwendung eines Ansatzes, der eine Gewichtung der Verkäuferinteressen erfordert?	193
d)	Fazit	194
2)	Die Konkretisierung des allgemeinen Kriteriums	194
a)	Die rechtsfolgenorientierte Auslegung des Begriffs „wesentliche Vertragsverletzung“	194
b)	Die „antizipierte wesentliche Vertragsverletzung“	196
c)	Konkretisierung des Rechts zur Vertragsaufhebung bei Nichtlieferung innerhalb der Lieferzeit	197

d)	Konkretisierung des Rechts zur Vertragsaufhebung bei Lieferung nicht vertragsgemäßer Ware	200
e)	Konkretisierung des Rechts zur Vertragsaufhebung beim Bestehen eines Drittrechts an der Ware	206
f)	Konkretisierung des Rechts zur Vertragsaufhebung bei Vertragsverletzungen in bezug auf einen Teil der Gesamtleistung des Verkäufers	207
g)	Die Verletzung von Nebenpflichten	209
IV)	Fazit	209
<i>3. Kapitel: Ausblicke auf ein einheitliches europäisches Schuldvertragsrecht</i>		211
A)	Grundfragen einer Vereinheitlichung des Schuldvertragsrechts in Europa	211
I)	Rechtsvereinheitlichung und der „Wettbewerb zwischen den Rechtsordnungen“	212
1)	Begriff und Bedeutung des „Wettbewerbs zwischen den Rechtsordnungen“	212
2)	Folgen einer Rechtsvereinheitlichung	212
II)	Sprachbarrieren und Unterschiede in der Rechtskultur der Einzelstaaten	213
III)	Zum möglichen Verfahren einer Vereinheitlichung	213
1)	Erlass eines entsprechenden Rechtsaktes durch die Europäische Union?	213
2)	Vereinheitlichung durch ein völkerrechtliches Übereinkommen gemäß Art. 293 EGV?	214
3)	Rechtsvereinheitlichung durch Modellgesetz	214
IV)	Gewährleistung einer einheitlichen Rechtsprechung	215
V)	Fazit	216
B)	Die Regelung der Vertragsaufhebung durch den Warenkäufer in einem einheitlichen europäischen Schuldvertragsrecht	216
I)	Zur möglichen Verallgemeinerung der hier vorgeschlagenen Regelungen	216
1)	Das allgemeine Kriterium der „wesentlichen Vertragsverletzung“, die rechtsfolgenorientierte Auslegung und die antizipierte Vertragsverletzung	217
2)	Das Nachfristverfahren	218
3)	Die Vertragsaufhebung bei Vertragsverletzungen in bezug auf Teilleistungen	219

II)	Regelungsvorschlag für ein einheitliches europäisches Schuldvertragsrecht	219
1)	Allgemeiner Teil	219
2)	Spezifisch kaufrechtlicher Teil	220
C)	Schlussbetrachtung	221
	<i>Literaturverzeichnis</i>	223