



EUROPÄISCHE KOMMISSION

Brüssel, den 11.10.2011
SEK(2011) 1166 endgültig

ARBEITSDOKUMENT DER KOMMISSIONSDIENSTSTELLEN

Zusammenfassung der Folgenabschätzung

Begleitunterlage zum / zur

**Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates
über ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht**

{KOM(2011) 635 endgültig}
{SEK(2011) 1165 endgültig}

1. VERFAHREN UND KONSULTATION DER INTERESSENTRÄGER

In der Europäischen Kommission laufen seit 2001 Arbeiten an einem europäischen Vertragsrecht. Im Juli 2010 veröffentlichte sie ein „Grünbuch zu Optionen für die Einführung eines Europäischen Vertragsrechts für Verbraucher und Unternehmen“. In ihrem Arbeitsprogramm für 2011 ist als strategische Priorität für das letzte Quartal 2011 die Vorlage eines Vertragsrechtsinstruments vorgesehen.

Im April 2010 setzte die Kommission eine Expertengruppe ein, die mit der Ausarbeitung einer Durchführbarkeitsstudie für ein künftiges Instrument zum europäischen Vertragsrecht betraut wurde. Die Studie wurde im April 2011 abgeschlossen. Eine Lenkungsgruppe Folgenabschätzung traf fünfmal zusammen, um den Entwurf des Grünbuchs, die Folgenabschätzung und die Durchführbarkeitsstudie zu erörtern.

Alle Beteiligten wurden von der Kommission regelmäßig konsultiert. Auf das Grünbuch gingen 320 Antworten aus einem breiten Interessenspektrum ein, die die Bedenken gegenüber den verschiedenen Lösungsvorschlägen deutlich machten und es der Kommission so ermöglichten, auf diese Bedenken einzugehen. Die Kommission setzte darüber hinaus eine Gruppe der wichtigsten Interessenvertreter ein (Wirtschaft, Verbraucher und Rechtsanwender). Diese Gruppe wurde laufend zur Durchführbarkeitsstudie konsultiert, um sicherzustellen, dass die im Rahmen der Studie ausgearbeiteten Regeln alle relevanten praktischen Aspekte abdecken und benutzerfreundlich sind. Außerdem führten Eurobarometer, das KMU-Panel und das Europäische Unternehmenstestpanel Umfragen unter Unternehmen und Verbrauchern durch. Im November 2010 wurde mit Vertretern der Wirtschaft ein Workshop zum Vertragsrecht organisiert. Bedienstete der Kommission trafen mit Vertretern der Verbraucherverbände (BEUC) zusammen und nahmen an zwei Sitzungen der Europäischen beratenden Verbrauchergruppe (ECCG) teil.

2. PROBLEMSTELLUNG

2.1. Allgemeines

Die Unterschiede im Vertragsrecht der Mitgliedstaaten können Unternehmen und Verbraucher davon abhalten, Geschäfte in anderen Mitgliedstaaten zu tätigen, und so den grenzübergreifenden Handel innerhalb der EU behindern. Für Unternehmen, die Waren in andere EU-Märkte exportieren, fallen jährlich unnötige, mit dem Markteintritt verbundene Transaktionskosten in Höhe von annähernd 1 Mrd. EUR an. Wegen der Unterschiede im Vertragsrecht entgehen dem zwischenstaatlichen Handel jedes Jahr Umsätze in zweistelliger Milliardenhöhe.

2.2. Geltende EU-Regelungen im Bereich des Vertragsrechts

Die rechtlichen Rahmenbedingungen in der EU zeichnen sich gegenwärtig durch ein Nebeneinander unterschiedlicher nationaler Vertragsrechtssysteme aus. Im Bereich des Vertragsrechts bestehen zwar Regelungen auf EU- und internationaler Ebene, doch gibt es kein einheitliches, umfassendes Regelwerk, auf das Unternehmen und Verbraucher für grenzübergreifende Geschäfte innerhalb der EU zurückgreifen könnten.

2.3. Problem 1: Unterschiede im Vertragsrecht halten Unternehmen von Geschäften in anderen EU-Mitgliedstaaten ab und schränken ihr Engagement im Ausland ein

Derzeit exportieren nur 9,3 % aller EU-Handelsunternehmen in andere EU-Mitgliedstaaten. Die meisten dieser Unternehmen exportieren in maximal drei andere Mitgliedstaaten (62 % bei Geschäften mit anderen Unternehmen und 57 % bei Geschäften mit Verbrauchern). Ein Grund für diese Zurückhaltung im grenzübergreifenden Handel sind regelungsbedingte Hürden (z. B. unterschiedliche Steuerregelungen, vertragsrechtliche und administrative Anforderungen) und praktische Hindernisse wie Sprache, Transport und Kundendienst.

Negative Auswirkungen der vertragsrechtlichen Unterschiede auf den grenzübergreifenden Handel: Vertragsrechtsbedingte Hindernisse halten so manches Unternehmen von grenzübergreifenden Geschäften ab. 61 % der Unternehmen, die mit anderen Unternehmen Handel treiben, und 55 % der Unternehmen, die mit Verbrauchern Geschäfte machen, verzichteten häufig oder zumindest gelegentlich aufgrund der Unterschiede im Vertragsrecht auf Geschäfte im Ausland. Bei Eurobarometer-Umfragen zu Geschäften zwischen Unternehmen gaben 3 % der Befragten an, dass sie aus diesem Grund generell von Exporten in andere Mitgliedstaaten absehen. Bei Verbraucherverträgen waren dies 2 %. Vertragsrechtsbedingte Hindernisse veranlassen Unternehmen dazu, ihre Tätigkeit im Ausland zu beschränken: Mehr als 80 % der Unternehmen, die im grenzübergreifenden Handel tätig oder daran interessiert sind und die sich durch das unterschiedliche Vertragsrecht in ihren Geschäften beeinträchtigt sehen (sowohl bei Geschäftsbeziehungen zu anderen Unternehmen als auch bei Geschäftsbeziehungen zu Verbrauchern), gaben an, dass sie wegen der Unterschiede im Vertragsrecht in weniger EU-Mitgliedstaaten exportieren. Der hierdurch bedingte Ausfall im Intra-EU-Handel wird zwischen 26 Mrd. EUR (dem BIP Litauens) und 184 Mrd. EUR (etwas mehr als das BIP Portugals) geschätzt.

Untersuchungen legen nahe, dass der bilaterale Handel positiv beeinflusst wird, wenn sich die Rechtssysteme der Handelspartner auf eine gemeinsame Grundlage stützen. Wenn die Beseitigung der vertragsrechtsbedingten Hindernisse einen Prozentpunkt dieser positiven Wirkung ausmachen würde, würde der Intra-EU-Handel in einer Größenordnung von 30 Mrd. EUR zunehmen.

2.3.1. Zusätzliche Transaktionskosten: Die Notwendigkeit, andere ausländische Vertragsrechtssysteme anwenden zu müssen, hat zur Folge, dass gegenüber dem Handel im Inland zusätzliche Transaktionskosten anfallen. Diese Kosten steigen in der Regel proportional zu der Anzahl der EU-Länder, mit denen ein Unternehmen Handel treibt. Die Transaktionskosten für den Markteintritt in einen anderen Mitgliedstaat werden von den Unternehmen mit weniger als 1000 EUR bis mehr als 30 000 EUR veranschlagt. Diese Kosten wirken sich am stärksten auf Klein- und Kleinstunternehmen aus, da sie im Verhältnis zum Umsatz dieser Unternehmen besonders hoch sind.

2.3.2.

Zusammengenommen bewegen sich diese Kosten für alle EU-Exportunternehmen derzeit zwischen 6 und 13 Mrd. EUR. Die jährlichen Transaktionskosten liegen zwischen 0,9 und 1,9 Mrd. EUR. Wenn hier nicht eingeschritten wird, werden sich diese Kosten bis 2020 bei gleichbleibender Exporttätigkeit auf 9 bis 19 Mrd. EUR belaufen.

2.3.3. Größere rechtliche Komplexität als Hindernis für den grenzübergreifenden Handel: Die Entscheidung, in den grenzübergreifenden Handel einzusteigen, wird durch die komplexe Rechtslage zusätzlich erschwert. Unternehmen sehen die Schwierigkeit, sich über ausländisches Vertragsrecht zu informieren, als eines der größten Hindernisse im grenzübergreifenden Handel an. Bei Geschäften zwischen Unternehmen und

Verbrauchern wurde dieser Aspekt als größtes Hindernis genannt, bei Geschäften zwischen Unternehmen lag er immerhin an dritter Stelle.

2.4. Problem 2: Verbraucher werden am Einkauf in anderen Mitgliedstaaten gehindert und müssen deshalb auf günstige Einkaufsmöglichkeiten verzichten

Verbraucher kaufen wenig in anderen EU-Mitgliedstaaten ein. 26 % der Verbraucher nutzen dazu eine Auslandsreise, 9 % kaufen über das Internet ein. Schranken scheint es sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite zu geben. Praktische Hindernisse nehmen zwar allmählich ab, aber die rechtlichen Schranken sind unverändert hoch.

2.4.1. Unterschiede im Vertragsrecht erschweren den Einkauf im Ausland:

Das Vertragsrecht enthält auch Vorschriften zum Schutz der Verbraucher. Das Wissen um Verbraucherrechte ist ein wesentlicher Faktor für das Vertrauen der Verbraucher beim Einkauf im Ausland. Verbraucher, die mit unterschiedlichen ausländischen Rechtsvorschriften konfrontiert sind, sind sich nicht sicher, welche Rechte sie bei einem grenzübergreifenden Vertrag haben. Dementsprechend geben auch 44 % der Verbraucher an, dass sie die Ungewissheit über ihre Rechte vom Einkauf in anderen EU-Ländern abhält.

2.4.2. Verbrauchern entgehen im Binnenmarkt günstige Einkaufsmöglichkeiten:

Viele Verbraucher, die lieber im Inland einkaufen, weil sie sich ihrer Rechte im Ausland nicht sicher sind, sind häufig im Nachteil, weil die Auswahl auf ihren Inlandsmärkten geringer ist und die Preise höher sind. Wenn die 44 % der Verbraucher, die im Inland per Internet einkaufen und die sich ihrer Rechte im Ausland nicht sicher sind, wenigstens einmal im Ausland einkaufen würden, könnten sie zusammen 380 Mio. EUR sparen.

Demgegenüber werden Bestellungen von Verbrauchern, die versuchen, von besseren Konditionen in einem anderen Mitgliedstaat zu profitieren, häufig abgelehnt. Fast ein Viertel der exportorientierten EU-Einzelhändler lehnt Bestellungen wegen vertragsrechtsbedingter Schwierigkeiten ab. Hierdurch können Verbraucher, die aktiv nach Angeboten in anderen EU-Mitgliedstaaten suchen, entmutigt und wirtschaftlich benachteiligt werden. Europäische Verbraucher geben für Einkäufe in anderen Mitgliedstaaten jährlich 42,3 Mrd. EUR aus. Angenommen, dass die 3 Millionen Verbraucher, deren Bestellung im Laufe des Jahres abgelehnt wurde, ein Produkt im Wert von durchschnittlich 52 EUR kaufen wollten, dann belief sich der Wert der entgangenen Transaktionen auf 156 Mio. EUR.

2.5. Handlungsbedarf auf EU-Ebene und Subsidiarität

Der Subsidiaritätsgrundsatz ist mit dieser Initiative gewahrt. Solange Unterschiede im nationalen Vertragsrecht bestehen, kann die Ausweitung und Erleichterung des grenzübergreifenden Geschäftsverkehrs für Unternehmen und Verbraucher im Binnenmarkt nicht vollständig erreicht werden. Rechtliche Unterschiede, die zu höheren Transaktionskosten und rechtlicher Komplexität für Unternehmen und zu Lücken im Verbraucherschutz führen, würden weiter zunehmen, weil sich die Märkte weiterentwickeln und die Mitgliedstaaten dazu veranlassen dürften, beispielsweise zur Regulierung der entstehenden Märkte für digitale Inhalte eigenständig Maßnahmen zu ergreifen. Das einzelstaatliche Vertragsrecht kann nur durch Maßnahmen auf EU-Ebene angeglichen werden. Die Union ist die am besten geeignete Ebene, um die oben erläuterten Probleme zu lösen, da diese eine eindeutig grenzübergreifende Dimension aufweisen.

3. POLITISCHE ZIELSETZUNG

Das übergeordnete Ziel ist die Förderung der Wirtschaftstätigkeit im Binnenmarkt durch Verbesserung der Rahmenbedingungen für den grenzübergreifenden Handel, indem vertragsrechtsbedingte Hindernisse beseitigt werden. Allgemein soll Unternehmen die Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit in anderen Mitgliedstaaten erleichtert werden. Parallel dazu sollen Verbraucher einfacher EU-weit einkaufen können.

4. OPTIONEN

4.1. Art der Intervention

Option 1: Ausgangsszenario (Beibehaltung der bisherigen Politik – keine Maßnahme): Der derzeitige Rechtsrahmen würde beibehalten, ohne dass die EU weitere Maßnahmen ergreifen würde.

Option 2: „Toolbox“ für den EU-Gesetzgeber: Eine solche „Toolbox“ enthielte Definitionen und vertragsrechtliche Standardvorschriften, die Gegenstand einer EU-Regelung werden könnten. Dies könnte in Gestalt eines Kommissionsdokuments oder einer interinstitutionellen Vereinbarung erfolgen.

Option 3: Empfehlung für ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht: An die Mitgliedstaaten könnte eine Empfehlung dahingehend gerichtet werden, dass sie aufgefordert werden, das der Empfehlung beigefügte Gemeinsame Kaufrecht anstelle ihrer eigenen Regelung zu verwenden (Option 3a) oder es in ihr einzelstaatliches Recht aufzunehmen (Option 3b), wobei es ihnen überlassen bliebe, wann, wie und wie weit sie dies tun. Diese Option könnte die Mitgliedstaaten dazu veranlassen, ihr einzelstaatliches Vertragsrecht zu ersetzen oder das Gemeinsame Kaufrecht als fakultative Regelung einzuführen.

Option 4: Verordnung oder Richtlinie zur Einführung eines fakultativen Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts: Ein fakultatives Gemeinsames Kaufrecht könnte im Zivilrecht der Mitgliedstaaten als „zweites Kaufrecht“ eingeführt werden. Es wäre eine umfassende, eigenständige Vertragsrechtsregelung mit einem hohen Verbraucherschutzniveau, die von den Vertragsparteien als anwendbares Recht für ihre grenzübergreifenden Verträge gewählt werden könnte.

Option 5a und 5b: Richtlinie zur Einführung eines obligatorischen Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts: Mit einer Richtlinie könnte das Vertragsrecht der 27 Mitgliedstaaten harmonisiert werden. Die Richtlinie würde auf einem hohen Verbraucherschutzniveau gründen und das EU-Verbraucherrecht ergänzen. Möglich wäre eine Vollharmonisierung (5a) oder eine Mindestharmonisierung (5b).

Option 6: Verordnung zur Einführung eines obligatorischen Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts: Mit einer Verordnung würde in allen Mitgliedstaaten ein EU-weit einheitliches Vertragsrecht geschaffen.

Option 7: Verordnung zur Einführung eines europäischen Zivilgesetzbuchs: Mit einer Verordnung würde in allen Mitgliedstaaten ein einheitliches Zivilrecht geschaffen.

Verworfenne Optionen:

- Option 3a: Empfehlung an die Mitgliedstaaten, anstelle ihres einzelstaatlichen Rechts das Gemeinsame Kaufrecht zu verwenden
- Option 7: Verordnung zur Einführung eines europäischen Zivilgesetzbuchs

Für diese Optionen gab es so gut wie keine Unterstützung. Auch dürften sie über das hinausgehen, was zur Erreichung des Ziels notwendig ist, und deshalb im Widerspruch zum Verhältnismäßigkeitsprinzip stehen. Ob sie mit dem Subsidiaritätsprinzip im Einklang stehen, ist ebenfalls fraglich.

4.2. Optionen in Bezug auf Anwendungsbereich und Inhalt

Das Gemeinsame Europäische Kaufrecht könnte nur auf grenzübergreifende Geschäfte anwendbar sein oder auch Inlandsgeschäfte einschließen. Es könnte auf Verbraucherverträge beschränkt werden oder auch Verträge zwischen Unternehmen erfassen. Ein enger materiellrechtlicher Anwendungsbereich wäre auf Kernbereiche des allgemeinen Vertragsrechts beschränkt. Ein weiterer Anwendungsbereich könnte darüber hinaus besondere Bereiche des Vertragsrechts einschließen wie Dienstleistungsverträge und zusätzliche Rechtsbereiche wie die außervertragliche Haftung.

In dieser Folgenabschätzung wird eine Kombination aus engem und weitem Anwendungsbereich analysiert. Die weitaus meisten Probleme, die sich während des Lebenszyklus eines grenzübergreifenden Vertrags in der Praxis stellen, werden dabei berücksichtigt. Schwerpunkt der Analyse sind die Auswirkungen der materiellrechtlichen Bestimmungen auf Verbraucher und Unternehmen.

5. WIRKUNGSANALYSE

5.1. Hauptwirkungen der Option 1: Ausgangsszenario

Das Ausgangsszenario, d. h. die Beibehaltung des Status quo, würde bedeuten, dass Unternehmen im grenzübergreifenden Handel unverändert mit zusätzlichen Transaktionskosten und der rechtlichen Komplexität von Auslandsgeschäften belastet wären. Der Wettbewerb im Binnenmarkt wäre weiterhin beschränkt, und trotz der Verbraucherrechte-Richtlinie gäbe es nach wie vor Unterschiede zwischen den Verbraucherschutzvorschriften der Mitgliedstaaten.

5.2. Hauptwirkungen der Option 2:

5.2.1. 2a: Toolbox in Form eines Kommissionsdokuments

Die Toolbox würde zur Änderung bestehender oder zur Vorbereitung neuer sektorspezifischer Regelungen herangezogen. Die positiven Wirkungen dieser Option für Unternehmen und Verbraucher würden sich daher nur indirekt bemerkbar machen und wären im Verhältnis zur Option 1 ebenfalls sehr begrenzt. Zudem käme diese Option nicht sofort zum Tragen, da die Aushandlung neuer Vorschriften oder die Änderung bestehender Vorschriften einige Zeit bräuhete. Da nicht in Erfahrung gebracht werden kann, ob und in welchem Maße Rat und Parlament diese Option akzeptieren und von ihr Gebrauch machen würden, wären die Wirkungen dieser Option nicht grundlegend anders als die der Option 1.

5.2.2. 2b: Toolbox in Form einer interinstitutionellen Vereinbarung

Der einzige Unterschied zu Option 2a ist, dass Rat und Parlament die Toolbox in ihren Verhandlungen über neue oder zu ändernde Rechtsvorschriften verwenden würden, sofern dem nicht übergeordnete sektorspezifische Erwägungen entgegenstehen. Da diese Option aber nur das einzelstaatliche Vertragsrecht betrifft, das durch neue oder geänderte EU-Vorschriften abgeändert würde, blieben die Kosten, die sich aus den Unterschieden zwischen den einzelstaatlichen Vertragsrechtssystemen ergeben, weitgehend gleich. Zudem wären die

Wirkungen dieser Option erst mittelfristig spürbar. Die positive Gesamtwirkung dieser Option wäre zwar größer als bei Option 2a, aber immer noch relativ begrenzt.

5.3. Hauptwirkungen der Option 3: Empfehlung für ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht

Diese Option wäre nur dann effektiv, wenn das Gemeinsame Europäische Kaufrecht von einer Reihe von Mitgliedstaaten vollständig und ohne Änderungen an der Originalfassung, die der Empfehlung als Anlage beigefügt ist, übernommen würde. Dies ist jedoch höchst unwahrscheinlich. Diese Option wäre bei Verträgen zwischen Unternehmen bis zu einem gewissen Maß hilfreich (da Unternehmer das auf ihren Vertrag anwendbare Recht frei wählen könnten). Wenn Unternehmen das Gemeinsame Europäische Kaufrecht des Mitgliedstaats wählen, der dieses Kaufrecht am besten umgesetzt hat, könnten sie somit ihre Transaktionskosten reduzieren. Bei Verbraucherverträgen würde dies jedoch nicht gelten, da die Unternehmen zunächst feststellen müssten, ob und an welcher Stelle Mitgliedstaaten das Gemeinsame Europäische Kaufrecht in Bezug auf zwingende Verbraucherschutzvorschriften geändert haben. Sie könnten grenzübergreifende Verträge mit Verbrauchern daher nicht auf der Grundlage eines einzigen Rechtssystems schließen und müssten Transaktionskosten wie in Option 1 in Kauf nehmen. Mit dieser Option würden die in der Problemstellung aufgezeigten Hindernisse für den grenzübergreifenden Handel daher nur in begrenztem Maße beseitigt.

5.4. Hauptwirkungen der Option 4: Verordnung/Richtlinie zur Einführung eines fakultativen Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts:

Diese Option würde die Transaktionskosten deutlich senken, da Unternehmen unabhängig von der Zahl der Länder, mit denen sie in der EU Handel treiben, nur ein Rechtssystem heranziehen könnten. Von diesen Einsparungen würden Anreize zur Ausweitung des Handels ausgehen, was den Wettbewerb im Binnenmarkt verstärken und Verbrauchern eine größere Produktauswahl zu günstigeren Preisen bieten würde.

Einem Unternehmen, das das fakultative Gemeinsame Europäische Kaufrecht nutzt, würden durchschnittliche Verwaltungskosten von 3000 EUR bei Verbraucherverträgen und 1500 EUR bei Unternehmerverträgen entstehen. Wenn 25 % der jetzigen Exportunternehmen beschließen, das fakultative Gemeinsame Kaufrecht zu nutzen, würden einmalige Anpassungskosten von 1,89 Mrd. EUR anfallen. Diese Kosten würden jedoch bei Weitem durch die Einsparungen aufgewogen, die Unternehmen erzielen können, weil sie die zusätzlichen Transaktionskosten, die entstehen, wenn sie Geschäftsbeziehungen zu mehr als einem Mitgliedstaat unterhalten, nicht mehr zahlen müssten. Diese Option würde Kosteneinsparungen für neue Exportunternehmen bringen und mögliche Einsparungen für etablierte Exportunternehmen, wenn sie in neue Länder expandieren. Die Einsparungen für neue Exportunternehmen können mit jährlich zwischen 150 und 400 Mio. EUR veranschlagt werden, während die potenziellen Einsparungen für etablierte Exporteure 3,7 bis 4,3 Mrd. EUR ausmachen könnten. Inlandsunternehmen oder solche, die sich nicht für das fakultative Gemeinsame Kaufrecht entscheiden, hätten keine Kosten zu gewärtigen, da sie von dieser Option nicht betroffen wären.

Diese Option entspricht der politischen Zielsetzung, da sie die Kosten für die Unternehmen verringert und übersichtlichere rechtliche Rahmenbedingungen für jene schafft, die mit mehr als einem Mitgliedstaat Handel treiben wollen. Gleichzeitig wird Verbrauchern ein hohes Schutzniveau geboten.

5.5. Hauptwirkungen der Optionen 5 und 6:

5.5.1. Option 5a: Vollharmonisierungsrichtlinie zur Einführung eines obligatorischen Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts und Option 6: Verordnung zur Einführung eines obligatorischen Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts:

Ein Rechtsinstrument zur Umsetzung dieser Optionen würde gegenüber dem Ausgangsszenario erhebliche Kosten verursachen. KMU wären besonders belastet. Unternehmen, die nur im Inland tätig sind, würden für die Verwendung dieses neuen Instruments ganz beträchtliche Kosten entstehen, ohne dass für sie ein Mehrwert damit verbunden wäre. Auf diese Unternehmen (17 136 213 Unternehmen in Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen und 4 420 563 Unternehmen in Geschäftsbeziehungen zu Verbrauchern) kämen einmalige Anpassungskosten in Höhe von 208,8 Mrd. EUR für die Verwendung des neuen Kaufrechts zu.

Für 22 Mio. Unternehmen – d. h. auch für Unternehmen, die nur im Inland tätig sind – entstünden zusätzliche Verwaltungskosten von durchschnittlich 2500 EUR pro Unternehmen bei Verbraucherverträgen bzw. 1500 EUR bei Unternehmerverträgen. Unternehmen, die nur im Inland tätig sind, müssten diese Kosten ebenfalls zahlen, ohne dass sie einen finanziellen Vorteil davon hätten, da nur Unternehmen, die grenzübergreifend tätig sind, von einem Gemeinsamen Kaufrecht profitieren würden. Die einmaligen Transaktionskosten für 22 Mio. Unternehmen in der EU (einschließlich jenen, die nur im Inland tätig sind) würden sich auf 217 Mrd. EUR belaufen.

Diese Option würde allerdings Kosteneinsparungen für neue Exportunternehmen bringen sowie für etablierte Exportunternehmen, wenn sie in neue Länder expandieren. Neue Exportunternehmen würden jährlich 0,63 bis 1,6 Mrd. EUR einsparen. Ähnlich wie bei Option 4 kann angenommen werden, dass etablierte Exportunternehmen, die in neue Länder exportieren, Einsparungen von mindestens 3,7 bis 4,3 Mrd. EUR erzielen könnten.

Mit dieser Option würde der Wettbewerb im Binnenmarkt zunehmen, gleichzeitig würden die Preise sinken. Verbraucher würden von einem besseren Warenangebot zu niedrigeren Preisen profitieren. Das neue Rechtsinstrument würde zwar einen hohen Verbraucherschutz bieten, doch könnte die Ersetzung der einzelstaatlichen Bestimmungen dazu führen, dass Verbraucher im Einzelfall schlechter gestellt wären als nach bestehendem einzelstaatlichem Recht.

Den Mitgliedstaaten dürfte es schwerfallen, diesen Optionen zuzustimmen und sie in nationales Recht umzusetzen, da diese Optionen das Recht und die Rechtstraditionen der Mitgliedstaaten verdrängen würden. Zwar würde das bestehende Vertragsrecht harmonisiert und Transaktionskosten würden beseitigt, doch wären mit dieser Option andere wesentliche Nachteile verbunden, die nicht nur finanzieller Natur wären. Wenn man daher diese Nachteile und die Kosten berücksichtigt, fallen sie sehr viel stärker ins Gewicht als der Nutzen, der mit einem solchen Rechtsinstrument verbunden wäre.

5.5.2. Option 5a: Mindestharmonisierungsrichtlinie zur Einführung eines Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts

Die Mitgliedstaaten könnten bei der Umsetzung dieser Richtlinie über ihr Verbraucherschutzniveau hinausgehen. Wie die Erfahrung mit bestehenden Mindestharmonisierungsrichtlinien zeigt, kann es nach der Umsetzung weiterhin beträchtliche Unterschiede im nationalen Vertragsrecht geben. Diese Option würde die Transaktionskosten bis zu einem gewissen Grad senken und den Verbraucherschutz erhöhen, so dass Verbraucher beruhigter in anderen EU-Staaten einkaufen könnten.

Wie zu den Optionen 5a und 6 ausgeführt, entstünden jedoch einmalige Kosten in beträchtlicher Höhe, die Exportunternehmen und nicht im Ausland tätige Unternehmen gleichermaßen tragen müssten, da sie ihre Verträge dem neuen Recht anpassen müssten. Diese Kosten würden alle Handelsunternehmen belasten unabhängig davon, ob sie grenzübergreifend tätig werden wollen oder nicht. Darüber hinaus liegt es in der Natur der Mindestharmonisierung, dass Unternehmen bei grenzübergreifenden Verbraucherverträgen weiterhin Zusatzkosten entstehen, da sie den Umfang des Verbraucherschutzes in anderen Mitgliedstaaten ermitteln müssten. Für grenzübergreifende Geschäfte zwischen Unternehmen mag sich diese Option rechnen, aber Unternehmen, die grenzübergreifend mit Verbrauchern Geschäfte machen, und Unternehmen, die nur im Inland tätig sind, würden erhebliche Zusatzkosten entstehen, ohne dass diesen ein deutlicher Nutzen gegenüberstünde.

6. VERGLEICHENDE WÜRDIGUNG DER OPTIONEN

Die vergleichende Bewertung zeigt, dass sich die anvisierten Ziele am besten mit den Optionen 4 (fakultatives Gemeinsames Europäisches Kaufrecht), 5a (Vollharmonisierungsrichtlinie zur Einführung eines obligatorischen Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts) und 6 (Verordnung zur Einführung eines obligatorischen Gemeinsamen Europäischen Kaufrechts) verwirklichen lassen. Die mit den Optionen 5a und 6 verbundenen Kosten sind jedoch im Vergleich zu den anderen Optionen erheblich, da sich alle Handelsunternehmen in der EU dem neuen Rechtsrahmen anpassen müssten. Auch würde die finanzielle Belastung für Unternehmen, die nur im Inland tätig sind, sowie für Unternehmen, für die Transaktionskosten im Intra-EU-Handel kein Problem sind, nicht durch anderweitige Vorteile ausgeglichen. Diese Maßnahme ist daher zur Reduzierung der vertragsrechtsbedingten Hindernisse im grenzübergreifenden Handel nicht verhältnismäßig. Bei den Optionen 5a und 6 ist zudem kaum auf Unterstützung durch die Mitgliedstaaten zu zählen.

Präferenz erhält deshalb die Option 4, die der Zielsetzung in Bezug auf Reduzierung der Transaktionskosten und Vereinfachung der rechtlichen Rahmenbedingungen entspricht. Exportunternehmen, die sich für das fakultative Gemeinsame Europäische Kaufrecht entscheiden, hätten anfangs gewisse Transaktionskosten zu gewärtigen. Unternehmen würden diese Wahl jedoch freiwillig treffen. Unternehmen, die in den grenzübergreifenden Handel einsteigen oder expandieren wollen, würden hingegen eindeutig Kosten sparen. Unternehmen, die nur im Inland tätig sind, oder Exportunternehmen, die sich nicht für das fakultative Gemeinsame Europäische Kaufrecht entscheiden, hätten keine Kosten zu gewärtigen, da sie von dieser Option nicht betroffen wären.

Gleichzeitig wäre ein hoher Verbraucherschutz gewährleistet, der das Vertrauen der Verbraucher in ihre Rechte beim Einkauf im Ausland stärkt. Mit dieser Option würde ein Beitrag zum grenzübergreifenden Handel und zur Wettbewerbsfähigkeit der EU-Wirtschaft geleistet. Verbraucher hätten gleichzeitig den Vorteil eines größeren Warenangebots zu günstigeren Preisen. Da sich die Unternehmen freiwillig für diese Option entscheiden, werden ihnen keine zusätzlichen Belastungen aufgetroxyt. Die Option bringt im Gegenteil

erhebliche Kosteneinsparungen für Unternehmen mit sich, die ihre Handelstätigkeit über die Landesgrenzen hinaus ausweiten wollen.

7. MONITORING UND BEWERTUNG

Die Kommission wird das Gemeinsame Europäische Kaufrecht vier Jahre nach Beginn seiner Anwendung einem Monitoring und einer Bewertung unterziehen, um festzustellen, inwieweit die Ziele erreicht wurden. Diese Bewertung soll vor der eigentlichen Überprüfung des Rechtsakts vorgenommen werden und in die Überprüfung einfließen, bei der die Leistungsfähigkeit des Gemeinsamen Kaufrechts auf dem Prüfstand steht.