

§ 21. Fälle zu Anwendbarkeit und Regelungsbereich des UN-Kaufrechts

Fall Nr. 45 – Kaufvertrag

K mit Sitz in Deutschland bestellt bei V mit Sitz in Italien eine Fensterfertigungsanlage, wobei K und V aufgrund früherer Geschäftsbeziehungen bewusst ist, wo sich die Niederlassung der jeweils anderen Partei befindet. Die Anlage soll von V aus einem von diesem angebotenen Serienmodell hergestellt werden, indem das Modell durch einzelne Spezialwerkzeuge, die von K gestellt werden, ergänzt wird. Neben der Lieferung der Anlage verpflichtet sich V auch dazu, die Anlage bei K zu montieren und sie in Betrieb zu setzen.

Als von K zu zahlender Preis wird € 650.000 vereinbart. Die von K zu stellenden Werkzeuge haben einen Gesamtwert von € 50.000. Die von V geschuldeten Montage- und Inbetriebnahmearbeiten haben einen Marktwert von € 50.000. Das umzubauende Serienmodell verkauft V üblicherweise für € 350.000. Unterliegt der Vertrag zwischen K und V dem UN-Kaufrecht (CISG)?

Rechtsprechungshinweis: *OLG München* RIW 2000, 712 = CISG-online Nr. 585

Lösung

Der Vertrag zwischen V und K unterliegt dem UN-Kaufrecht (CISG), wenn die Anwendungsvoraussetzungen gemäß Art. 1 ff. CISG erfüllt sind.

1. Zunächst muss es sich bei dem Vertrag zwischen V und K um einen **Kaufvertrag über Waren** handeln (Art. 1 I CISG). Die vertragsgegenständliche Fensterfertigungsanlage ist eine bewegliche Sache und mithin eine Ware. Problematisch ist aber, ob der Vertrag als Kaufvertrag anzusehen ist. Das Grundmerkmal eines Kaufvertrags ist der Austausch „Ware gegen Geld“ (vgl. Art. 30, 53 CISG). Dieses Merkmal weist der Vertrag zwischen V und K auf. Jedoch kann der Vertrag nach Art. 3 CISG aus dem Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts (CISG) herausgenommen sein.

a) **Art. 3 I CISG** kann entnommen werden, dass Verträge über die Lieferung herzustellender Waren nicht dem UN-Kaufrecht (CISG) unterfallen, wenn der Besteller einen wesentlichen Teil der für die Herstellung erforderlichen Stoffe selbst zur Verfügung stellt. Der Vertrag zwischen V und K wäre deshalb nicht Kaufvertrag i.S.v. Art. 1 I CISG, wenn die von K gestellten Werkzeuge als wesentlicher Teil der Herstellungsstoffe anzusehen wären.

aa) Als **Hauptkriterium** für die Bestimmung der Wesentlichkeit im Rahmen von Art. 3 I CISG ist auf das **Wertverhältnis** der jeweils beigesteuerten Materialien abzustellen. Dabei kann die Wesentlichkeit der Bestellerstoffe auch schon bei einer Wertquote von unter 50 % bejaht werden (arg. Vergleich mit Art. 3 II CISG: „der überwiegende Teil“). Wie viel geringer die Wertquote sein darf, ist bisher nicht abschließend geklärt. Jedenfalls wenn den vom Besteller beigesteuerten Materialien nur eine Wertquote von 15 % zukommt, wird man aber nicht mehr überzeugend vertreten können, die Materialien würden aufgrund ihres Wertes einen wesentlichen Teil der für die Herstellung notwendigen Stoffe ausmachen.¹⁴⁷

¹⁴⁷ Vgl. Staudinger/*Magnus* (2018), Art. 3 Rn. 16.

Die von K gestellten Werkzeuge haben einen Wert von € 50.000. Dem steht das von V beigesteuerte Maschinenserienmodell gegenüber, das einen Wert von € 350.000 hat. Den Werkzeugen des K kommt also eine Wertquote von 12,5 % am Gesamtwert der Materialien zu (€ 50.000 von € 400.000), der Maschine hingegen eine Quote von 87,5 % (€ 350.000 von € 400.000). Ihrem Wert nach bilden die Werkzeuge des K deshalb keinen wesentlichen Teil der Materialien.

Hinweis: Geht man – was nicht unrealistisch ist – davon aus, dass V nicht nur das Serienmodell beisteuert, sondern auch weitere, für den von K gewünschten Umbau notwendige kleinere Einzelteile, so wäre der Wert dieser Einzelteile zum Wert des Serienmodells hinzuzuzaddieren. Auf das Ergebnis hätte dies allerdings keine Auswirkung, weil dadurch die Wertquote der von K beigesteuerten Werkzeuge sogar noch unter die errechneten 12,5 % gesenkt würde.

bb) Als **weiteres Kriterium** neben dem Wert der vom Besteller beigesteuerten Materialien ist auf deren **Bedeutung für das Endprodukt** abzustellen. Sind die Materialien aufgrund ihrer ganz besonderen Beschaffenheit von herausragender Bedeutung für das herzustellende Endprodukt, so können sie auch bei relativ geringer Wertquote doch wesentlich i.S.v. Art. 3 I CISG sein. So kann z.B. ein ganz spezieller Computerchip, der die Herstellung einer besonderen Gattung von Computeranlagen erst möglich macht, auch dann als wesentlicher Teil anzusehen sein, wenn sein Wert im Vergleich zu den sonstigen für die Herstellung benötigten Stoffen eher gering ist.

So verhält es sich bei den Werkzeugen, die K beisteuert, aber nicht. Die Werkzeuge des K sind für die Herstellung von Fensterfertigungsanlagen nicht zwingend erforderlich. Von ihnen hängt lediglich die Möglichkeit ab, die Anlage den speziellen Bedürfnissen des K anzupassen. Mit dem geschilderten Beispielsfall eines speziellen, eine bestimmte Produktgattung erst ermöglichenden Computerchips ist dies nicht vergleichbar. Die Werkzeuge des K sind also auch nicht aufgrund ihrer Bedeutung für das Endprodukt als wesentlicher Teil der für die Herstellung notwendigen Stoffe anzusehen.

Art. 3 I CISG nimmt den Vertrag zwischen V und K mithin nicht vom Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts (CISG) aus.

b) Nach **Art. 3 II CISG** ist das UN-Kaufrecht (CISG) auf solche Verträge nicht anwendbar, bei denen der überwiegende Teil der Pflichten der Partei, welche die Ware liefert, in der Ausführung von Arbeiten oder anderen Dienstleistungen besteht. Aus dieser Regelung könnte sich ergeben, dass der Vertrag zwischen V und K nicht als Kaufvertrag i.S.v. Art. 1 I CISG anzusehen sein könnte, weil V nach dem Vertrag nicht nur die Maschine liefern, sondern diese auch herstellen und nach der Lieferung montieren und in Betrieb setzen muss.

aa) Als **Hauptkriterium** bei der Bestimmung, ob die Dienstpflichten der die Ware liefernden Partei überwiegen, ist wiederum – ebenso wie bei Art. 3 I CISG – auf das **Wertverhältnis** abzustellen, in dem die Dienste einerseits und die Ware andererseits zueinander stehen. Dabei liegt der maßgebliche Schwellwert – anders als bei Art. 3 I CISG – bei 50 % (vgl. Art. 3 II CISG: „der überwiegende Teil“). Umstritten ist allerdings, ob Herstellungsarbeiten, also Arbeiten, die von der die Ware liefernden Partei erbracht werden müssen, um die Ware zur Entstehung zu bringen, im Rahmen von Art. 3 II CISG zu berücksichtigen oder ob sie für Art. 3 II CISG außer Betracht zu lassen sind.¹⁴⁸

¹⁴⁸ Vgl. hierzu *Schlechtriem/Schroeter*, UN-Kaufrecht, Rn. 65 f.; näher *Schäfer*, IHR 2003, 118 ff.

(1) Nach der **wohl herrschenden Auffassung** werden Herstellungsarbeiten nicht als Dienstleistungen im Sinne des Art. 3 II CISG angesehen und deshalb auch bei der Prüfung, ob ein Überwiegen der Dienstleistungspflichten gegeben ist, nicht berücksichtigt. Zur Begründung wird angeführt, dass Art. 3 I CISG eine abschließende Regelung für Werklieferungsverträge treffe und dabei gerade nicht darauf abstellt, wie groß der Herstellungsaufwand ist. Diese Wertung dürfe nicht dadurch unterlaufen werden, dass Herstellungsarbeiten im Rahmen von Art. 3 II CISG berücksichtigt werden.

Legt man diese Auffassung zugrunde, so ergibt sich für das Verhältnis zwischen V und K: Die Montage- und Inbetriebnahmediensete haben einen Wert von € 50.000. Damit entfällt auf die Ware der Restwert von € 600.000 als die Differenz zwischen dem Gesamtpreis (€ 650.000) und dem Wert der Dienste (€ 50.000). Die Wertquote der Dienste beträgt damit weniger als 8 % (€ 50.000 von € 650.000), die der Ware hingegen mehr als 92 % (€ 600.000 von € 650.000). Der Dienstleistungswert bleibt also deutlich hinter 50 % zurück.

(2) Die **Gegenauffassung** rechnet Herstellungsarbeiten hingegen zu den Diensten, die im Rahmen von Art. 3 II CISG dem Warenwert gegenüberzustellen sind. Danach würde für das Verhältnis zwischen V und K gelten: Zunächst sind die Montage- und Inbetriebnahmediensete mit € 50.000 anzusetzen. Hinzuzurechnen ist der Wert der Herstellungsarbeiten, die V leisten muss. Dieser ist auf € 250.000 zu beziffern, denn dieser Betrag ergibt sich, wenn man vom Gesamtpreis (€ 650.000) den Wert des Serienmodells (€ 350.000) und den Wert der Montage- und Inbetriebnahmediensete (€ 50.000) abzieht. Daraus ergäbe sich ein Gesamtwert der Dienste von € 300.000, dem ein (Rest-)Warenwert von € 350.000 als der Wert des Serienmodells gegenüberstünde. Damit käme den Diensten eine Wertquote von ca. 46 % (€ 300.000 von € 650.000) zu, der Ware hingegen eine Quote von ca. 54 % (€ 350.000 von € 650.000). Auch nach dieser Auffassung würde der Dienstleistungswert also hinter dem Schwellwert von 50 % zurückbleiben.

Hinweis: Geht man – wiederum – davon aus, dass V nicht nur das Serienmodell beisteuert, sondern auch weitere, für den von K gewünschten Umbau notwendige kleinere Einzelteile, so wäre der Wert der Herstellungsarbeiten nicht mit € 250.000 zu beziffern. Vielmehr wäre der Wert der von V gestellten Einzelteile von diesem Betrag in Abzug zu bringen, sodass der Gesamtwert der Dienste nicht mit € 300.000 (€ 250.000 Herstellungsarbeiten + € 50.000 Montage- und Inbetriebnahmediensete), sondern entsprechend niedriger anzusetzen wäre. Gleichzeitig würde sich der Wert der (Rest-)Ware von € 350.000 (Wert des Serienmodells) um den Wert der weiteren, von V beigesteuerten Einzelteile erhöhen. Im Ergebnis würde die Wertquote der Dienste damit noch geringer ausfallen als die errechneten 46 %. Das Ergebnis bliebe also gleich.

(3) Da nach beiden Auffassungen die Wertquote der Dienstleistungen weniger als 50 % beträgt, kann offenbleiben, welcher Auffassung zu folgen ist. Ihrem Wert nach überwiegen die von V erbrachten Dienstleistungen nicht die von ihm gelieferte Ware.

bb) Als weitere Kriterien sind im Rahmen von Art. 3 II CISG der **Parteiwille** und die **Parteiinteressen** zu berücksichtigen. Sprechen diese Kriterien dafür, die Dienstleistungsteile der Gesamtleistung als überwiegend anzusehen, obwohl sie wertmäßig hinter dem Warenlieferungsteil zurückbleiben, so ist der Vertrag nach Art. 3 II CISG vom Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts ausgenommen.

Für das Verhältnis zwischen V und K ist nicht erkennbar, dass die Parteien aufgrund ihres Willens oder ihrer Interessen besonders Gewicht auf den Dienstleistungsteil der Gesamtleistung gelegt hätten. Von dem anhand des Hauptkriteriums, also anhand des Wertverhältnisses, gefundenen Ergebnis ist deshalb nicht abzuweichen. Ein Überwiegen der von V geleisteten Dienste ist nicht anzunehmen. Der Ver-

trag zwischen V und K ist nicht nach Art. 3 II CISG vom Kaufvertragsbegriff des Art. 1 I CISG ausgenommen.

2. Weitere Anwendungsvoraussetzung des UN-Kaufrechts (CISG) ist, dass die Vertragsparteien ihre **Niederlassungen in verschiedenen Staaten** haben (Art. 1 I, II CISG). Da K seinen Sitz in Deutschland hat und sich der Sitz von V in Italien befindet, ist diese Anwendungsvoraussetzung erfüllt.

3. Das UN-Kaufrecht (CISG) ist nur auf solche Geschäfte anwendbar, die einen **hinreichenden Bezug zu einem oder mehreren Vertragsstaaten** aufweisen (Art. 1 I lit. a und b CISG). Ein solcher Bezug ist vor allem dann gegeben, wenn die beiden Staaten, in denen sich die Parteiniederlassungen befinden, Vertragsstaaten des UN-Kaufrechts (CISG) sind (Art. 1 I lit. a CISG). Da Deutschland und Italien Vertragsstaaten sind, besteht ein hinreichender Bezug nach Art. 1 I lit. a CISG.

4. **Anwendungsausschlussgründe**, die der Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts (CISG) entgegenstehen könnten, greifen nicht durch. Die gesetzlichen Ausschlussgründe des Art. 2 CISG greifen nicht ein. Ein vertraglicher Anwendungsausschluss, den Art. 6 CISG zulässt, wurde zwischen V und K nicht vereinbart.

Deshalb liegen die Anwendungsvoraussetzungen des UN-Kaufrechts (CISG) vor. Der Vertrag zwischen V und K unterliegt also dem UN-Kaufrecht (CISG).

Fall Nr. 46 – Kanada oder Kalifornien?

V stellt elektronische Schaltkreise aus Einzelkomponenten her. Seine Hauptniederlassung hat er in British Columbia, Kanada. Dort befinden sich nicht nur die Hauptverwaltung von V, sondern auch die Unternehmensabteilungen für Produktplanung und -herstellung, Marketing und Public Relations sowie das Hauptlager von V. Außerdem hat V auch eine Niederlassung in Kalifornien, USA.

K, der seinen Sitz in Kalifornien hat, schloss mit V einen Rahmenvertrag über die Lieferung von elektronischen Schaltkreisen, die in dem Rahmenvertrag spezifiziert wurden. Zum Abschluss dieses Vertrages begab sich K zum Sitz des V in Kanada. Die einzelnen Lieferungsverträge, die V und K im Folgenden zur Durchführung des Rahmenvertrages schlossen, kamen so zustande, dass K seine Bestellungen – auf ausdrücklichen Wunsch des V – an die kalifornische Niederlassung des V sandte. Diese stellte auch die Rechnung aus, die K von V zugingen. Gleichwohl wurden die Schaltkreise für K in der kanadischen Hauptniederlassung von V geplant und hergestellt und von dort auch direkt an K geschickt. Dies war K auch bekannt. Unterliegen die Lieferungsverträge zwischen V und K dem UN-Kaufrecht (CISG), wenn davon auszugehen ist, dass die Kosten für die zur Herstellung der Schaltkreise notwendigen Einzelkomponenten über den sonstigen Herstellungskosten liegen?

Rechtsprechungshinweis: *Asante Technologies, Inc. v. PMC-Sierra, Inc.*, U.S. District Ct. (N. Dist. of Cal.), Entscheidung vom 27. 7. 2001, CISG-online Nr. 616

Hinweis zur Fallbearbeitung: Die USA sind Vertragsstaat des UN-Kaufrechts und Kanada ist es jedenfalls hinsichtlich des Bundesstaats British Columbia.

Lösung

Zu prüfen ist, ob die Lieferungsverträge zwischen V und K dem UN-Kaufrecht (CISG) unterliegen, ob also die Anwendungsvoraussetzungen des UN-Kaufrechts (CISG) erfüllt sind.

1. Die Verträge zwischen V und K sind **Kaufverträge über Waren**, wie es Art. 1 I CISG voraussetzt. Die elektronischen Schaltkreise, die den Gegenstand der Verträge bilden, sind bewegliche Sachen und damit Waren. Die Verträge sind durch den Austausch „Ware gegen Geld“ geprägt und erfüllen damit das Grundmerkmal von Kaufverträgen (vgl. Art. 30, 53 CISG). Schließlich sind die Verträge auch nicht nach Art. 3 II CISG vom Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts (CISG) ausgenommen, unabhängig davon, ob man Herstellungsarbeiten als Dienste i.S.v. Art. 3 II CISG auffasst oder nicht (vgl. dazu bereits → Fall Nr. 45). Rechnet man Herstellungsarbeiten nicht zu den Diensten nach Art. 3 II CISG (so die wohl h.M.), so wird die Vorschrift im Verhältnis zwischen V und K überhaupt nicht relevant. Hält man Herstellungsarbeiten hingegen für Dienste i.S.v. Art. 3 II CISG (so die Gegenauffassung), so wird die Vorschrift im Verhältnis zwischen V und K zwar relevant, greift aber im Ergebnis nicht durch, weil hinsichtlich der Schaltkreise die Materialkosten die sonstigen Herstellungskosten überwiegen.

2. Fraglich ist aber, ob die **Parteien ihre Niederlassungen in verschiedenen Staaten** haben, wie es Art. 1 I, II CISG verlangt.

K hat seine Niederlassung in den USA (Kalifornien).

Einer näheren Untersuchung bedarf, welche der Niederlassungen des V maßgebend ist: die Hauptniederlassung in Kanada (British Columbia) oder die Niederlassung in den USA (Kalifornien). Nur im ersten Fall wäre das UN-Kaufrecht (CISG) anwendbar.

Nach **Art. 10 lit. a CISG** ist von mehreren Niederlassungen einer Partei diejenige maßgebend, die unter Berücksichtigung der vor oder bei Vertragsschluss den Parteien bekannten oder von ihnen in Betracht gezogenen Umstände die engste Beziehung zu dem Vertrag und zu seiner Erfüllung hat. Es kommt also darauf an, ob die Verträge zwischen V und K enger mit der Hauptniederlassung in Kanada oder mit der Niederlassung in den USA verbunden sind.

Mit der kanadischen Hauptniederlassung sind die Verträge zunächst dadurch verbunden, dass der Rahmenvertrag, auf den sie sich beziehen, an der Hauptniederlassung abgeschlossen wurde. Auch die Produktplanung und -herstellung fand dort statt. Außerdem erfolgte der Warenversand ohne Umwege von der Hauptniederlassung des V zu K.

Eine Verbindung zu der kalifornischen Niederlassung des V weisen die Verträge insofern auf, als K seine einzelnen Bestellungen dorthin sandte und von dort auch die Rechnungen für die Bestellungen gestellt wurden.

Die Verbindungslinien mit der Hauptniederlassung in Kanada überwiegen. Die eher abwicklungstechnischen Gesichtspunkte, durch die die Verträge mit der Niederlassung in den USA verbunden sind, vermögen nicht aufzuwiegen, dass die Grundlagen des geschäftlichen Kontakts zwischen V und K durch den Abschluss des Rahmenvertrags bei einem Treffen an der kanadischen Hauptniederlassung festgelegt wurden und dass darüber hinaus vor allem auch die Produktherstellung dort erfolgte. Maßgebend ist mithin die Hauptniederlassung des V in Kanada, sodass die Voraussetzung der Staatenverschiedenheit (Art. 1 I, II CISG) erfüllt ist.

3. Die Verträge zwischen V und K müssten einen **hinreichenden Bezug zu einem oder zu mehreren Vertragsstaaten** haben (Art. 1 I lit. a und b CISG). Dies ist der Fall, weil die Voraussetzungen von Art. 1 I lit. a CISG erfüllt sind. Die USA sind Vertragsstaat des UN-Kaufrechts (CISG). Das gilt auch für Kanada, jedenfalls hinsichtlich des Bundesstaats British Columbia, in dem die Hauptniederlassung des V

liegt (vgl. aber den Vorbehalt Kanadas nach Art. 93 CISG, wonach Kanada nicht hinsichtlich all seiner Bundesstaaten als Vertragsstaat anzusehen ist).

4. **Anwendungsausschlussgründe**, die der Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts (CISG) entgegenstehen könnten, greifen nicht durch. Die gesetzlichen Ausschlussgründe des Art. 2 CISG greifen nicht ein. Ein vertraglicher Anwendungsausschluss, den Art. 6 CISG zulässt, wurde zwischen V und K nicht vereinbart.

Deshalb liegen die Anwendungsvoraussetzungen des UN-Kaufrechts (CISG) vor. Die Verträge zwischen V und K unterliegen also dem UN-Kaufrecht (CISG).

Fall Nr. 47 – Rechtswahl mit Tücken

V mit Sitz in Deutschland und K mit Sitz in Österreich schließen einen Kaufvertrag über Schutzfolien für Edelstahlbleche, wobei der Vertrag die Klausel enthält: „Dieser Vertrag unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.“ Ist das UN-Kaufrecht (CISG) anwendbar?

Rechtsprechungshinweis: BGH RIW 1999, 385 = CISG-online Nr. 353; BGH ZIP 2014, 2036, 2037 (Rn. 11)

Lösung

Fraglich ist, ob auf den Kaufvertrag zwischen V und K das UN-Kaufrecht (CISG) anwendbar ist. Zu prüfen sind die Anwendungsvoraussetzungen des UN-Kaufrechts (CISG).

1. Der Kaufvertrag zwischen V und K hat Schutzfolien für Edelstahlbleche zum Gegenstand. Es handelt sich also um einen **Kaufvertrag über Waren** i.S.v. Art. 1 I CISG.

2. Wie Art. 1 I, II CISG es verlangt, haben V und K ihre **Niederlassungen in verschiedenen Staaten**, nämlich in Deutschland und in Österreich.

3. Der Vertrag weist einen **hinreichenden Bezug zu Vertragsstaaten** auf, da Deutschland und Österreich Vertragsstaaten sind (vgl. Art. 1 I lit. a CISG).

4. Gesetzliche Anwendungsausschlussgründe nach Art. 2 CISG greifen nicht ein. Fraglich ist aber, ob ein **vertraglicher Ausschluss des UN-Kaufrechts (CISG)**, den Art. 6 CISG zulässt, darin zu sehen ist, dass der Vertrag die Klausel enthält: „Dieser Vertrag unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.“ Das wäre dann der Fall, wenn man zum Recht der Bundesrepublik Deutschland das UN-Kaufrecht (CISG) nicht zählen könnte.

Juristisch betrachtet ist das UN-Kaufrecht (CISG) aufgrund seiner Ratifikation durch die Bundesrepublik Deutschland Teil des bundesdeutschen Rechts. Die von V und K vereinbarte Klausel könnte also nur dann als Ausschluss des UN-Kaufrechts (CISG) gewertet werden, wenn sie abweichend von dieser juristischen Sichtweise dahin ausgelegt werden müsste, dass sie nur auf das interne deutsche Recht (BGB und HGB) Bezug nimmt.

Dabei stellt sich zunächst die Frage, nach welchen Vorschriften sich die Auslegung der Klausel richtet, denn erst die Auslegung entscheidet ja darüber, ob das UN-Kaufrecht (CISG) oder das interne deutsche Recht (BGB und HGB) zur Anwendung kommt. Die überzeugende h.M. hält in solchen Situationen weder Art. 8 CISG noch die Auslegungsregeln des in der Klausel angesprochenen internen Rechts

(hier: §§ 133, 157 BGB) für direkt anwendbar, sondern legt nach einem autonomen Maßstab aus, der sich an Art. 8 CISG orientiert.¹⁴⁹

Darüber, wie nach diesem Maßstab Klauseln zu bewerten sind, die das Recht eines Vertragsstaates für anwendbar erklären, besteht weitgehend Einigkeit. Die ganz h.M.¹⁵⁰, die inzwischen in vielen Vertragsstaaten als gesicherte Rechtsprechung gelten darf (darunter die Bundesrepublik Deutschland¹⁵¹), geht davon aus, dass die Wahl des Rechts eines Vertragsstaats das UN-Kaufrecht (CISG) mit einschließt, wenn nicht explizit auf das interne Recht des Staates Bezug genommen wird (beispielsweise durch eine Formulierung wie: „Dieser Vertrag unterliegt dem Recht des Bürgerlichen Gesetzbuchs und des Handelsgesetzbuchs der Bundesrepublik Deutschland.“). Dementsprechend ist die Rechtswahlklausel, die in dem Vertrag zwischen V und K enthalten ist, nicht als vertraglicher Ausschluss des UN-Kaufrechts (CISG) zu werten.

Der Vertrag zwischen V und K unterliegt folglich dem UN-Kaufrecht (CISG).

Fall Nr. 48 – Todesfall beim Abnehmer des Käufers

V mit Sitz in Deutschland verkauft an K mit Sitz in der Schweiz eine Holzschneidemaschine. K verkauft die Maschine weiter an A mit Sitz in Russland. Die Maschine wird von V direkt an A geliefert. Aufgrund eines Mangels der Maschine kommt es bei A zu einem schweren Arbeitsunfall, bei dem ein Angestellter von A getötet wird. A verlangt von K Ersatz des durch den Todesfall entstandenen Schadens. K wiederum möchte sich an V schadlos halten. Richtet sich das Begehren des K nach dem UN-Kaufrecht (CISG)?

Rechtsprechungshinweis: OLG Düsseldorf RIW 1993, 845 = CISG-online Nr. 74

Lösung

Zu beantworten ist die Frage, ob das UN-Kaufrecht (CISG) für das Ersatzbegehren des K maßgeblich ist. Dies hängt davon ab, ob die Anwendungsvoraussetzungen des UN-Kaufrechts (CISG) gegeben sind und ob sein Regelungsbereich betroffen ist.

1. Dass die **Anwendungsvoraussetzungen des UN-Kaufrechts (CISG)** erfüllt sind, bedarf nur einer recht knappen Begründung. Der Vertrag zwischen V und K über die Holzschneidemaschine ist ein Kaufvertrag über eine Ware (vgl. Art. 1 I CISG). Die Parteien haben ihre Niederlassungen in verschiedenen Staaten, da der Sitz von V in Deutschland und der Sitz von K in der Schweiz liegt (vgl. Art. 1 I, II CISG). Deutschland und die Schweiz sind Vertragsstaaten des UN-Kaufrechts (CISG), sodass der Vertrag zwischen V und K einen hinreichenden Bezug zu Vertragsstaaten aufweist (vgl. Art. 1 I lit. a CISG). Gesetzliche Ausschlussgründe greifen nicht ein (vgl. Art. 2 CISG), ein vertraglicher Ausschluss wurde nicht vereinbart (vgl. Art. 6 CISG). Die Anwendungsvoraussetzungen des UN-Kaufrechts (CISG) sind also erfüllt.

¹⁴⁹ Vgl. Staudinger/Magnus (2018), Art. 6 Rn. 20; ausführlicher zur AGB-rechtlichen Auslegung im UN-Kaufrecht von Westphalen, ZIP 2019, 2281.

¹⁵⁰ Vgl. Schlechtriem/Schwenzer/Schroeter/Ferrari, Art. 6 Rn. 22 mit vielen weiteren Nachweisen.

¹⁵¹ Vgl. BGH RIW 1999, 385 = CISG-online Nr. 353; BGH ZIP 2014, 2036, 2037 (Rn. 11).

2. Problematisch ist aber, ob das Begehren des K vom **Regelungsbereich des UN-Kaufrechts (CISG)** erfasst ist. **Art. 5 CISG** bestimmt nämlich, dass das UN-Kaufrecht (CISG) keine Anwendung auf die Haftung des Verkäufers für den durch die Ware verursachten **Tod einer Person** findet. Im Hinblick auf das Begehren des K ist damit die Frage aufgeworfen, ob von dieser Bereichsausnahmeregelung auch Fälle umfasst sind, in denen der Tod einer Person nicht beim Käufer, sondern bei einem Abnehmer des Käufers zu beklagen ist. Gegebenenfalls wären Rückgriffsbegehren des Käufers gegen den Verkäufer, die darauf zurückgehen, dass der Käufer wegen des Todesfalls von seinem Abnehmer in Anspruch genommen wurde, vom UN-Kaufrecht (CISG) ausgenommen. Nicht das UN-Kaufrecht, sondern das kollisionsrechtlich berufene interne Recht wäre dann für das Begehren des K maßgeblich.

Das **OLG Düsseldorf**¹⁵² geht in dem Urteil, das diesem Fall zugrunde liegt, mit keinem Wort auf Art. 5 CISG ein, übersieht also das Problem. Es gelangt zu dem Ergebnis, dass das UN-Kaufrecht (CISG) – weil seine Anwendungsvoraussetzungen vorliegen – maßgeblich ist.

Nach einem **Teil der Literatur** ist die Entscheidung des **OLG Düsseldorf** im Ergebnis richtig, weil es beim Rückgriff wegen Inanspruchnahme aufgrund von Tod nicht um einen Personenschaden geht, sondern um einen Vermögensschaden (Ersatz des vom Käufer an den Abnehmer gezahlten Schadensersatzes). Diesen Fall erfasse die Bereichsausnahme des Art. 5 CISG nicht.¹⁵³

Ein **anderer Teil der Literatur** widerspricht dem. Das **OLG Düsseldorf** habe auch im Ergebnis falsch entschieden. Der Wortlaut des Art. 5 CISG stelle auf den „Tod [...] einer Person“ bzw. in der englischen Fassung (noch deutlicher) auf „death [...] caused [...] to any person“ ab. Damit sei klargestellt, dass nicht nur Todesfälle beim Käufer gemeint sind. Auch Rückgriffsbegehren des Käufers aufgrund der Inanspruchnahme wegen eines Todesfalls beim Abnehmer seien deshalb nach Art. 5 CISG aus dem Regelungsbereich des UN-Kaufrechts (CISG) herausgenommen.¹⁵⁴

Das Wortlautargument der zuletzt genannten Auffassung überzeugt. Folglich liegen auch Regressansprüche, die auf den Tod einer Person zurückgehen, außerhalb des Regelungsbereichs des UN-Kaufrechts (CISG).

Das Begehren des K richtet sich also nicht nach dem UN-Kaufrecht (CISG).

§ 22. Fälle zu den Vertragsschlussregelungen des UN-Kaufrechts

Fall Nr. 49 – „Kostenloser“ Flugzeugmotor

V mit Sitz in den USA offerierte K mit Sitz in Ungarn verschiedene Flugzeugmotoren zum Kauf. In der Offerte waren die Motorentypen genau bezeichnet. Preise waren nicht angegeben. K bestellte daraufhin einen der Motoren bei V und fügte hinzu, er freue sich auf die zukünftige Zusammenarbeit. Wenig später jedoch teilte K dem V mit, er habe kein Interesse mehr an dem Motor. V solle ihn nun doch nicht liefern. Ein Kaufvertrag sei ja ohnehin (noch) nicht zustande gekommen. Ist das richtig?

¹⁵² *OLG Düsseldorf* RIW 1993, 845 = CISG-online Nr. 74.

¹⁵³ So *Schlechtriem*, UN-Kaufrecht, 4. Aufl. 2007, Rn. 39.

¹⁵⁴ So *Schlechtriem/Schwenzer/Schroeter/Ferrari*, Art. 5 Rn. 8; *Schlechtriem/Schroeter*, UN-Kaufrecht, Rn. 185.