



## B. SCHWERPUNKTTHEMEN

### FRANKREICH



## Kaufvertragliche Regelungen nach französischem Recht

**Vertragsschluss, AGB, Haftung und  
Eigentumsvorbehalt / Von Rechtsanwalt  
Alain DufLOT, Lyon**

Gemäß den Grundlagen des Code Civil (CC) ist ein Kaufvertrag abgeschlossen, sobald Käufer und Verkäufer übereinstimmende Willenserklärungen abgegeben haben. Uneinigkeit hindert den Vertragsschluss mangels Übereinstimmung, außer wenn sie sich auf Zusatzelemente (bzw. unwesentliche Bestandteile) des Vertrages beziehen, also auf solche Bestandteile, welche die Parteien nicht zu wesentlichen gemacht haben.

### 1. Voraussetzung des Vertragsschlusses

Die wesentlichen Bestandteile des Vertrages sind die verkaufte Sache und der Preis. Die Übereinstimmung hat eine sofortige und abschließende Wirkung, so dass keine Vertragspartei ohne Zustimmung der anderen Seite mehr die Ausführung des Vertrages verweigern darf.

Nach den Regeln des französischen Rechts gilt ein Kaufvertrag dann als abgeschlossen, wenn die Zustimmung vom Mitkontrahierenden abgegeben wird, nicht erst beim Empfang dieser Willenserklärung.

Diese Regeln können allerdings durch vorvertragliche Klauseln abgeändert werden, sie unterliegen folglich der inhaltlichen Freiheit der Vertragsautonomie der Parteien.

Diese Annahme kann weiterhin ausdrücklich oder stillschweigend erfolgen, gewisse Umstände oder gewisse Verhaltensweisen können als Übereinstimmung angesehen werden. Der Angebotsempfänger (in der Regel der Käufer) kann

dieses Angebot erörtern, soll heißen, zu den Bedingungen verhandeln, unter denen er zu einer Annahme bereit ist.

Wenn er ein Gegenangebot aufstellt, so gilt dies als eine Ablehnung des ihm angetragenen Angebotes, begleitet von einem neuen Angebot.

Bei der Anbahnung von Vertragsverhältnissen handelt es sich im Allgemeinen um den einfachen Austausch der Angebote und die Abgabe von Ablehnungen, der sich nach und nach zwischen den zukünftigen Vertragspartnern vollzieht, bis letztlich einer das Angebot des anderen annimmt.

Bis zur Annahme dieses Angebotes kann dieses frei widerrufen werden.

Trotzdem gesteht die Rechtsprechung gelegentlich Schadenersatz zu, oder verurteilt zu der somit erzwungenen Ausführung des Vertrages, wenn sie davon ausgeht, dass von vornherein ein Widerruf dieses Angebots geplant war. Dies ist stets dann der Fall, - wenn derjenige, der das Angebot abgegeben hat, sich einseitig für eine von ihm vorgegebene Dauer an das Angebot gebunden hat, es also aufrecht erhalten wollte; - wenn das Angebot zurückgezogen wird, ohne der anderen Seite die notwendige Zeit gelassen zu haben, dieses zu untersuchen und darauf zu antworten.

### 2. Allgemeine Vertragsbedingungen

Die Vertragsautonomie gestattet es den Parteien, ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) in den Vertrag mit einzubeziehen.

Schwierigkeiten entstehen hier, wenn beide Parteien dies tun und diese sich entgegenstehen. Die Rechtsprechung verfährt in solchen Fällen derart, dass die sich widersprechenden AGB unanwendbar sind; der Vertrag bleibt trotzdem wirksam, es sei denn, dass die sich kreuzenden und daher unwirksamen AGB einen wesentlichen Bestandteil des Vertrages ausmachen, also sich auf einen Kernbestandteil bezogen (so insbeson-

dere Zahlungsmodalitäten und die Bestimmung der Menge der gekauften Ware).

Ebenso möglich ist es, Haftungsbegrenzungs- oder sogar -ausschlussklauseln mit einzubeziehen, die unter zwei Bedingungen wirksam bleiben: - Die Haftungsbegrenzung oder der Haftungsausschluss darf nicht eine wesentliche oder grundlegende Pflicht des Vertrages beseitigen, also eine solche, die den Vertragsschluss rechtfertigt.

Der Vertragspartner darf den Schaden nicht durch eine Tatsache hervorgerufen haben, die als "eigenwilliges" Verschulden anzusehen ist, also Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit im Sinn des französischen Rechts.

An dieser Stelle möchte ich darauf hinweisen, dass der Schutz gegen missbräuchliche Klauseln aufgrund des französischen Gesetzes vom 10.1.1978 bei Handelskäufen zwischen Berufskaufleuten keine Anwendung findet.

Weiterhin ist es möglich, eine Vertragsstrafenklausel einzufügen, die die Nichterfüllung von Vertragspflichten sanktioniert (beispielsweise die der Kaufpreiszahlung). Die Vertragsstrafenklausel soll dann pauschaliert und von vornherein einen zu zahlenden Schadensersatz festlegen, der aus dem Vertrag selbst geschuldet wird.

### 3. Leistungserfüllungsort

Im französischen Kaufrecht trifft den Verkäufer die Hauptpflicht, den verkauften Gegenstand zu "liefern". Hiervon ausgehend ist es nützlich, den Lieferungsort bzw. den Ort, an dem die befreiende Wirkung eintritt, genau zu kennen. Grundsätzlich sieht Art. 1609 CC vor, dass die "Lieferung" (und somit die Leistungserfüllung) an dem Ort stattfindet, wo sich die verkaufte Sache zum Zeitpunkt des Verkaufs befindet, wenn die Parteien nichts anderes vereinbart haben. Die Folge dieser Regelung ist, dass es im allgemeinen dem Käufer obliegt, die verkaufte Ware von dem Ort abzuholen, an dem sie sich zu dem Zeitpunkt des Verkaufs befindet.

Bei Verkäufen, die den Transport nicht beinhalten, tritt die Erfüllungswirkung am Geschäftssitz des Verkäufers ein, während im Gegenzug bei Kaufverträgen, die einen Transport beinhalten, der Ort der "Lieferung" und damit der Erfüllung sich allgemein dort befindet, wo der Transport auf Rechnung des Käufers beginnt.

Die Übergabe an die Transportperson ist somit der Erfüllungszeitpunkt, der Transport folglich eine Angelegenheit des Erwerbers, mithin obliegen die Transportrisiken nicht dem Verkäufer.

Dies gilt nur, solange keine besonderen Vereinbarungen getroffen wurden bezüglich der Beladung und des späteren Transports.

Das Transportrisiko obliegt somit dem Käufer, ebenso die Bürde des Transports. Auf jeden Fall wird die Lieferungsverpflichtung durch die Übergabe des verkauften Gegenstandes an die Transportperson erfüllt.

Bezüglich der Anlieferungskosten, also der Kosten, die im Zusammenhang mit der Bereitstellung der Ware zwecks Abholung anfallen, ist festzuhalten, dass diese vom Verkäufer zu tragen sind; sollten allerdings keine abweichenden Bestimmungen getroffen worden sein, so trägt der Käufer die Kosten der Abnahme bzw. des Aufkaufs.

Diese Lieferungspflicht wird als eine Pflicht angesehen, bei der es auf den Erfolg ankommt. Der Käufer kann also nach seinem Belieben verlangen, dass entweder die Erfüllung des Verkaufs erzwungen und in der Konsequenz der gekaufte Gegenstand geliefert oder dass der Vertrag aufgelöst wird.

Die forcierte Erfüllung kann vom Gericht durch Zwang herbeigeführt werden, die Vertragsauflösung kann sowohl gerichtlich als auch vertraglich erfolgen, wenn letzteres in den Vertrag miteinbezogen wurde, beispielsweise als mögliche Sanktion bei Nichtlieferung.

Unter drei Bedingungen kann seinerseits der Verkäufer von der Lieferpflicht befreit sein:

- Falls der Käufer den Kaufpreis nicht bezahlt und der Verkäufer ihm nicht gemäß Art. 1612 CC eine Stundung gewährt hat.
- Falls durch Urteil die Sanierung - vergleichbar dem alten deutschen Vergleichsverfahren - oder der Konkurs des Käufers festgelegt wird.
- Im Fall höherer Gewalt, also selbstverständlich unabhängig vom Willen des Verkäufers selbst (als Beispiel: Eine Bestreikung des Transports).

#### 4. Die Verantwortung bzw. die Pflichten des Verkäufers

Wie bereits angeführt, besteht eine Hauptpflicht des Verkäufers darin, den verkauften Gegenstand auszuhändigen. Weiterhin darf dieser Gegenstand auch keine versteckten Mängel aufweisen (Art. 1641 CC). Die Rechtsprechung unterscheidet zwischen versteckten Mängeln und nicht-vertragsgemäßer Erfüllung, um einzuschätzen, ob der Sachverhalt dem einen oder anderen Rechtstatbestand zuzuordnen ist.

Hierbei wird mitberücksichtigt, dass die Sanktion identisch ist, nämlich die Auflösung bzw. Aufhebung des Vertrages.

Voraussetzung der Haftung für versteckte Mängel ist, dass der Käufer den Mangel zum Zeitpunkt des Kaufes nicht kannte und dieser Mangel bereits vor Vertragsschluss vorlag.

Bei geschäftsmäßigen Erwerbem stellt die Rechtsprechung höhere Anforderungen als bei privaten bzgl. der Festlegung, wie versteckt ein Mangel wirklich war. Dies basiert auf der Annahme der Rechtsprechung, dass ein geschäftsmäßiger Käufer, der im Rahmen seines Geschäfts und innerhalb des Bereiches, in dem er sich auskennt, den gekauften Gegenstand eingehend zu untersuchen hat und daher auch den Mangel, mit dem dieser behaftet ist, entdecken sollte.

Auf jeden Fall kann die Vermutung, dass der geschäftsmäßige Käufer den Mangel kannte, durch diesen widerlegt werden, wenn er beweist, dass er eine vollständige Untersuchung der Waren durchgeführt hat, ohne dass er den Mangel entdecken konnte.

Sobald dieser Mangel zugegeben wird, sollte der Käufer gerichtlich vorgehen. Die Frist, innerhalb derer dies zu geschehen hat, ist im Gegensatz zum deutschen Recht nicht genau festgelegt, es wird nur von einer "kurzen Frist" nach der Entdeckung des Mangels gesprochen. Ob diese Frist eingehalten wurde, entscheidet das jeweilige Gericht.

Nicht selten wird eine Klage aufgrund eines Mangels auch dann noch für zulässig erklärt, wenn sie mehr als ein Jahr nach der Entdeckung des Mangels erhoben wird.

Der Käufer, der eine Klage wegen versteckter Mängel gegen den Verkäufer geltend macht, steht offen, ob er eine Minderung verlangt - der Kaufpreis wird also um den Wert des versteckten Mangels herabgesetzt - oder Rückgängigmachung, sprich Wandlung in Anspruch nimmt, bei der der Kaufpreis und die durch den Verkauf entstandenen Kosten gegen den verkauften Gegenstand ausgetauscht werden. Handelt es sich um ein zusammengesetztes Produkt, bei dem nur ein Teil mit Fehlern behaftet ist, kann für den Fall, dass das Produkt teilbar ist, eine teilweise Vertragsauflösung ausgesprochen werden.

In einem solchen Fall muss der Verkäufer den Kaufpreis herausgeben, dieser wird um die gesetzlichen Zinsen erhöht, die seit dem Tag der Zahlung fällig sind; gegebenenfalls wird der Kaufpreis gemindert um diejenige Wertverringerung, die auf den Käufer zurückzuführen ist. Hinzu kommt, dass der Verkäufer die Kosten, die dem Käufer im Zusammenhang mit dem Kauf entstanden sind, zu erstatten hat.

Falls das Gericht zu der Überzeugung gelangt, dass der Verkäufer die Mängel der Sache zum Zeitpunkt des Kaufes gekannt hat, so muss es gemäß Art. 1645 CC entweder auf Herausgabe des Kaufpreises oder auf Zahlung von Schadenersatz entscheiden.

Die Bösgläubigkeit des geschäftsmäßigen Verkäufers wird vermutet, ihm obliegt es, das Gegenteil zu beweisen.

Sollten Weiterverkäufe der Ware erfolgt sein, so lässt die Rechtsprechung zu, dass jeder einzelne Folgekäufer sowohl gegen seinen eigenen Verkäufer oder auch gleichermaßen gegen einen der Vorverkäufer vorgehen kann. Dies ergibt sich aus der Theorie der sog. Vertragskette.

Diese gesetzlichen Vorschriften können vertraglich geändert werden, sei es bezüglich einer Ausweitung der Mängelhaftung, sei es durch eine Beschränkung der Haftung auf bestimmte Mängel oder auf eine zeitliche Beschränkung der Mängelhaftung.

Diese Haftungsbegrenzungen werden als gültig angesehen, wenn sie zwischen geschäftsmäßig Tätigen innerhalb ihrer eigenen Domäne beschlossen werden.

Festzuhalten ist, dass die Rechtsprechung solche Begrenzungsklauseln restriktiv auslegt. Sollten Klauseln nicht präzise gefasst sein, so werden sie immer zugunsten des Käufers ausgelegt.

### 5. Nebenpflichten des Verkäufers

(Verpflichtung zur Beratung und Service nach dem Verkauf)

Unter den im französischen Recht bestehenden Nebenpflichten des Verkäufers befinden sich zum einen die Pflicht zur Beratung, zum anderen zum Service auch nach dem Verkauf.

Die Beratungspflicht umfasst zum einen, dem Käufer Gebrauchsanweisungen mitzuliefern und zum anderen, ihn vor Gefahren und Unannehmlichkeiten jeglicher Art zu warnen, die die Benutzung des Produktes nach sich ziehen kann.

Die Beratungspflicht erlegt dem Verkäufer auf, sich über die Bedürfnisse des Käufers zu informieren und für diesen herauszufinden, welche Lösung am ehesten auf ihn zugeschnitten ist und welches Produkt am besten seinem Bedarf entspricht.

Die Reichweite dieser Pflicht kann vertraglich eingeschränkt werden.

Sollte der Verkäufer seine Beratungspflicht nicht erfüllen, so kann dies eine vertragliche Haftung auslösen. Der Verkäufer kann also zur Zahlung eines Schadenersatzes verpflichtet werden, wenn der Schaden des Käufers auf der mangelnden Beratung fußt.

Die Gerichte sind bei ihrer Bewertung, ob es sich um Schäden handelt oder nicht, und wenn, in welcher Höhe, unabhängig (dies insbesondere bei der Bewertung materieller und immaterieller Schäden). Als Beispiel sei angeführt, dass auch bei immateriellen Schäden vom symbolischen Schadenersatz in Höhe von einem Euro bis in ganz erhebliche Höhen keine bindenden Vorgaben bestehen, weder gesetzlich noch höchstrichterlich.

Den Verkäufer trifft keine gesetzliche Pflicht zum Service nach dem Kauf. Eine solche wird üblicherweise direkt in den Vertrag eingefügt, man findet diese aber auch regelmäßig in den allgemeinen Verkaufsbedingungen.

Sollte der Verkäufer geschäftsmäßig in dem ihm eigenen Tätigkeitsbereich handeln, können ihn auch die Handelsbräuche oder -übungen zur Leistung dieses Services anhalten.

### 6. Nichterfüllung vertraglicher Pflichten

Das französische Vertragsrecht sieht verschiedene Maßnahmen vor, um den Schuldner zur Erfüllung seiner Pflichten zu zwingen. Diese Maß-

nahmen sanktionieren die Nichterfüllung jeweils mit der Vertragsauflösung.

Unter den Zwangsmaßnahmen befinden sich auch außergerichtliche Mahnschreiben mittels eingeschriebenen Briefes mit Empfangsbestätigung oder durch einen Zustellungsakt des Gerichtsvollziehers; gemäß einer allgemeingültigen Regelung hat diese Mahnung zur Folge, dass sowohl die Zinsen in gesetzlicher Höhe zu laufen beginnen als auch, dass später Schadenersatz erlangt werden kann.

Gleichsam besteht die Möglichkeit, die Vertragserfüllung auszusetzen insofern, dass der eine Vertragspartner seine vertragliche Leistung so lange nicht erbringt, wie der andere seine Pflicht nicht erfüllt.

Diese Ausnahme zur Nichterfüllung ist in der Praxis bei Verträgen mit periodischen Leistungen bedeutsam (Sukzessivlieferungsverträge). Der Verkäufer kann die Lieferungen aussetzen, sobald er feststellt, dass der Käufer die vorhergehenden Lieferungen nicht bezahlt hat.

Zu guter Letzt gibt es als außergerichtliche Maßnahme das Zurückbehaltungsrecht mit dem Inhalt, dass eine der Vertragsparteien einen Gegenstand in Besitz behalten kann, den sie eigentlich zurückgeben müsste. Dieses Recht bleibt bis zur Erfüllung der Leistung durch den Vertragspartner bestehen. Dieses Druckmittel findet man selten bei Kaufverträgen, üblich ist es bei Werkverträgen oder bei Dienst(-leistungs-)verträgen (Beispiele: Autoreparatur oder Reparatur von Maschinen). Unter den Möglichkeiten, den Schuldner gerichtlich zur Erfüllung zu zwingen, befindet sich die Möglichkeit der Zahlungsklage (Klage auf den Rechtsgrund oder Verfahren zur Zahlung aufgrund richterlichen Befehls/Zahlungsbefehlverfahren).

Weiterhin kann die Nichterfüllung eines Vertrages seine Auflösung zur Folge haben. Diese wird entweder durch gerichtliche Entscheidung festgelegt oder durch eine Auflösungsklausel, falls eine solche im Vertrag vorgesehen war.

Die Auflösung zieht, sobald sie ausgesprochen ist, die rückwirkende Vernichtung des Vertrages nach sich, mit der Folge, dass die Pflicht besteht, den ursprünglichen Zustand wiederherzustellen. Der Verkäufer muss also den Kaufpreis zurückgeben, der Käufer die Ware. Diese Rückwirkung ist grundsätzlich problembehaftet bei Verträgen mit nach und nach erfolgender Ausführung, also

Dauerschuldverhältnissen, so wie bei der Leihe und beim Versicherungsvertrag. Wenn die an den Verkäufer zurückgegebene Ware an Wert verloren hat, weil sie benutzt wurde, so muss der Käufer für diesen Minderwert aufkommen.

Nach höchstrichterlicher Rechtsprechung ist anerkannt, dass dem Verkäufer ein Ausgleich für die Benutzung des verkauften Gegenstandes zusteht. Rechtsgrundlage hierfür ist die ungerechtfertigte Bereicherung. Das Gleiche gilt, wenn der verkaufte Gegenstand zwischen dem Verkauf und der Rückgabe an Wert verloren hat.

### 7. Eigentumsvorbehaltsklauseln

Mit dem Gesetz vom 12.5.1980 hat das französische Recht Eigentumsvorbehaltsklauseln unter bestimmten Voraussetzungen Gültigkeit zuerkannt.

Insbesondere ist hier darauf hinzuweisen, dass das französische Recht nur den einfachen Eigentumsvorbehalt anerkennt, alle anderen (wie der verlängerte oder der erweiterte Eigentumsvorbehalt des deutschen Rechts) haben in Frankreich keine Gültigkeit.

Damit ein Eigentumsvorbehalt gültig ist, muss er schriftlich festgehalten sein (beispielsweise in den allgemeinen Verkaufsbedingungen). Die Angaben müssen klar verständlich sein und die Klauseln müssen sichtbar sein (nicht kleingedruckt auf der Rückseite oder im Hochformat am Seitenrand, sondern als Bestandteil des Textes).

Weiterhin muss die Sache, die Gegenstand des Eigentumsvorbehaltes ist, noch körperlich vorhanden sein zum Zeitpunkt der Geltendmachung des Eigentumsherausgabeanspruchs. Sie darf weder umgewandelt noch in ein anderes Produkt eingebaut sein.

Im Vergleichs- oder Konkursfalle des Käufers muss ein Verkäufer seinen Eigentumsvorbehalt innerhalb einer Frist von vier Monaten geltend machen. Fristbeginn ist der Tag, an dem das Insolvenzverfahren bekannt gemacht wird.

Wenn der Käufer die Ware weiterverkauft hat, kann der Erstverkäufer gegen den Neuerwerber vorgehen. Dieser hat allerdings die Möglichkeit, ihm die Regelungen des Art. 2279 CC entgegenzuhalten, falls er gutgläubig ist, soll heißen, falls er vom Bestehen eines Eigentumsvorbehalts nichts wusste. Wenn er seinerseits bereits dem Weiterverkäufer den vollständigen Kaufpreis be-

zahlt hat, dann kann er den herausverlangten Gegenstand behalten, ohne den Erstverkäufer entschädigen zu müssen.

### Verfasser

Rechtsanwalt Alain Duflot, 33 Rue François Garcin, 69 442 Lyon Cedex 03, Tel.: 04.78.60.60.60, Fax: 04.72.61.18.01, E-Mail: aduflot@arrue-associes.com.