

# Global oder Regional – CISG oder CESL?

*Ingeborg Schwenzer*

*Rolf Stürner* gehört zu den großen Rechtsvergleichern unserer Zeit. Nicht allein im Zivilprozessrecht hat er durch seine grundlegenden Arbeiten und sein unermüdliches Engagement die weltweite Harmonisierung entscheidend vorangetrieben. Es sei deshalb erlaubt, ihm diese Zeilen, die sich kritisch mit der Frage der globalen oder regionalen Vereinheitlichung des Kaufrechtes auseinandersetzen, zu Ehren seines 70. Geburtstages zu widmen.<sup>1</sup>

## I. Einleitung

Am 11. Oktober 2011 hat die Europäische Kommission den Vorschlag einer Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht vorgelegt. Dieses Gemeinsame Europäische Kaufrecht (Common European Sales Law – CESL)<sup>2</sup> baut auf dem seinerseits bereits sehr umstrittenen Draft Common Frame of Reference (DCFR)<sup>3</sup> auf. Bereits in den ersten Monaten seit der Veröffentlichung sind die Stellungnahmen aus Literatur und Verbänden zum CESL vor allem in Deutschland kaum mehr überschaubar. Überwiegend wird das CESL kritisch betrachtet.

Der Regelungsbereich des CESL stimmt praktisch mit dem des CISG überein. Das CISG hat inzwischen 78 Mitgliedstaaten und ist zweifellos die erfolg-

---

<sup>1</sup> Für ihre wertvolle Unterstützung danke ich Philippe Monnier, MLaw, Rechtsanwalt und Ref. iur. Lina Ali. Alle Internetseiten wurden zuletzt am 1. Oktober 2012 abgerufen.

<sup>2</sup> Das CESL bildet Anhang I der Verordnung über ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht (VO). Auf die Veröffentlichung hin erhoben vor allem der österreichische Bundestag, der deutsche Bundestag und das britische Unterhaus Subsidiaritätsrüge gegen den Vorschlag. Das Quorum für eine zwingende Überprüfung durch die Kommission wurde jedoch nicht erreicht (vgl. <http://www.ipex.eu/IPEXL-WEB/dossier/dossier.do?code=COD&year=2011&number=0284&capLng=EN>). Zur Kompetenzgrundlage der VO sowie zu Fragen des Subsidiaritätsprinzips und des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes vgl. *Riesenhuber*, EWS 2012, 7 ff.; *Roth*, EWS 2012, 12 ff. Für einen generellen Überblick zum CESL vgl. *Staudenmayer*, NJW 2011, 3491 ff. Zur Kritik vgl. jüngst *Balthasar*, RIW 2012, 361; *Groß*, EuZW 2012, 521; *Heuzé*, Sem. Jur. Ed. Gén. 25 (2012) 750; *Illescas Ortiz/Perales Viscasillas* J.I.T.L.P. 11 (2012) 241; *Piltz*, IHR 2012, 133; *Wirtschaftskammer Österreich*, in: Übersicht über die Stellungnahmen zum Gemeinsamen Europäischen Kaufrecht (CESL), August 2012, 7.

<sup>3</sup> *Von Bar et al.* (Hrsg.), Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR), München 2009.

reichste<sup>4</sup> internationale Konvention im Bereich des Privatrechts. Es deckt derzeit potenziell circa 80% des gesamten Welthandels ab. Auch von den 27 EU-Mitgliedstaaten gehören 23 dem CISG an.<sup>5</sup>

Im Folgenden soll das CESL dem CISG kritisch gegenüber gestellt werden, um die Frage beantworten zu können, ob mit Einführung des CESL irgendein Mehrwert verbunden sein könnte.

## II. Anwendungsbereich

Der erste Unterschied zwischen CESL und CISG besteht in der Frage, wie die beiden Instrumente zur Anwendung gelangen. Während das CISG automatisch eingreift, wenn die von ihm selbst aufgestellten Voraussetzungen vorliegen, handelt es sich bei CESL um ein optionales Instrument, das heißt es ist eine entsprechende Vereinbarung der Parteien erforderlich. Die Verfasser des CESL wollen eine Rechtswahl für das CESL als schlüssige Abwahl des CISG begriffen haben.<sup>6</sup> Es erscheint allerdings mehr als fraglich, ob eine derartige Anordnung von europäischer Seite her möglich ist, entscheidet das CISG doch autonom, ob die Parteien einen wirksamen Ausschluss vereinbart haben.<sup>7</sup>

Beide Instrumente betreffen den Warenkauf. Dennoch unterscheidet sich ihr Anwendungsbereich insoweit nicht unwesentlich.

Das CISG definiert den Begriff der „Waren“ („goods“) nicht. Der Begriff muss deshalb autonom ausgelegt werden. Seit dem Inkrafttreten des CISG war es streitig, ob Software vom Anwendungsbereich des Übereinkommens erfasst wird.<sup>8</sup> Heute hat sich die Auffassung durchgesetzt, dass Software, gleichgültig ob sie auf einer Diskette oder wie heutzutage üblich über das Internet geliefert wird, jedenfalls dann vom CISG erfasst wird, wenn sie dem Käufer zum dauerhaften Gebrauch übermittelt wird.<sup>9</sup> So war es möglich, das CISG den rasanten elektronischen Entwicklungen anzupassen. Das CESL hingegen definiert „Waren“ immer noch als „bewegliche körperliche Gegenstände“<sup>10</sup>, womit Software ausdrücklich ausgeschlossen ist. Diese enge und veraltete Definition von „Waren“ bedingt,

<sup>4</sup> Vgl. *Schwenger/Hachem*, The CISG – A Story of Worldwide Success, in: *Kleinemann* (Hrsg.), CISG Part II Conference, Uppsala 2009, 119, 140.

<sup>5</sup> Irland, Malta, Portugal und das Vereinigte Königreich haben die Konvention nicht unterzeichnet. Eine stetig aktualisierte Übersicht über die Vertragsstaaten findet sich auf [www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html).

<sup>6</sup> VO, Erwägungsgrund 25.

<sup>7</sup> Vgl. *Schlechtriem/Schwenger/Hachem*, *Schlechtriem & Schwenger*, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), 3. Aufl., Oxford 2010, Art. 6 CISG Rn. 4; vgl. auch *Hesselink*, *Eur.Rev.Priv.L.* 20 (2012) 201.

<sup>8</sup> *Schwenger/Schwenger/Hachem* (Fn. 7), Art. 1 CISG Rn. 18.

<sup>9</sup> Vgl. *Schwenger/Schwenger/Hachem* (Fn. 7), Art. 1 CISG Rn. 18; vgl. auch *Kee*, *Rethinking the Common Law Definition of Goods*, FS Schwenger, Bern 2011, 925, 930 ff.

<sup>10</sup> Vgl. Art. 2 lit. h VO.

dass das CESL neben dem „Kauf von Waren“ die „Bereitstellung digitaler Inhalte“ jeweils separat regeln muss.<sup>11</sup>

Weitere Unterschiede ergeben sich in Bezug auf sogenannte gemischte Verträge. Das CISG verfolgt einen pragmatischen Ansatz, indem es nach Art. 3 Abs. 2 auch auf gemischte Verträge Anwendung findet, falls die Arbeits- oder Dienstleistung nicht den überwiegenden Teil der Verpflichtung darstellt. Untersteht der gesamte Vertrag dem CISG, so finden seine Bestimmungen auch auf den Dienstleistungsteil Anwendung. Ein Gericht braucht deshalb im Einzelfall nicht zu entscheiden, ob die Ware selbst oder die erbrachte Dienstleistung nicht den Anforderungen des Vertrages entsprach. Das CESL findet hingegen nur auf sogenannte verbundene Dienstleistungen Anwendung, wie zum Beispiel Montage, Installierung, Instandhaltung, Reparatur oder sonstige Handreichungen; Schulungen, wie sie in komplexeren internationalen Kaufverträgen häufig vorkommen, werden nicht erfasst.<sup>12</sup> Darüber hinaus kennt das CESL ein zweigleisiges Haftungsregime: Während eine Verletzung der Lieferpflicht eine strikte Haftung nach sich zieht, ist die Haftung bei Verletzung einer Dienstleistungspflicht verschuldensabhängig.<sup>13</sup> Dies aber bedeutet, dass sich das Gericht im Einzelfall vor die oft unlösbare Aufgabe gestellt sieht, eine im Ergebnis nicht vertragsgemäße Leistung der Ware selbst oder dem Dienstleistungsteil zuordnen zu müssen.

Unterschiede finden sich vor allem auch im persönlichen Anwendungsbereich. Während das CISG B2C-Verträge praktisch ausschließt<sup>14</sup>, sind diese für das CESL der eigentliche Ausgangspunkt. Neben dem erklärten Ziel des Verbraucherschutzes<sup>15</sup> will das CESL auch die Stellung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)<sup>16</sup> im europäischen Umfeld stärken<sup>17</sup>. Es soll gar Parteien, von denen keine ein KMU ist, grundsätzlich nicht zur Verfügung stehen.<sup>18</sup> Darüber hi-

<sup>11</sup> Vgl. Art. 2 lit. j VO für die Definition von „digitalen Inhalten“, vgl. auch *Feltkamp/Vanboscsele*, Eur.Rev.Priv.L. 19 (2011) 879 ff.

<sup>12</sup> Vgl. Art. 2 lit. m VO; vgl. auch Art. 6 VO, wonach Mischverträge vom Anwendungsbereich des CESL ausgeschlossen sind; vgl. ferner *Reich*, An Optional Sales Law Instrument for European Businesses and Consumers?, in: *Micklitz/Reich* (Hrsg.), The Commission Proposal for a „Regulation on a Common European Sales Law (CESL)“ – Too Broad or Not Broad Enough?, EUI Working Paper LAW 2012/04, San Domenico die Fiesole 2012, 67, 85 ff., 89: „The scope and content of part V on ‘Services related to a sales contract’ seem to be incomplete, contradictory and will not provide legal certainty of cross-border B2C transactions [...]“.

<sup>13</sup> Art. 148 Abs. 2 CESL; anders das CISG, dem der Grundsatz der verschuldensunabhängigen Garantiehftung („strict liability“) zu Grunde liegt, vgl. hierzu *Schwenzer/Schwenzer* (Fn. 7), Art. 79 CISG Rn. 1; anders aber – zu Unrecht – *Schmidt-Kessel*, Haftungsstandards im internationalen Warenkauf, FS *Schwenzer* (Fn. 9), 1513 ff.

<sup>14</sup> Art. 2 lit. a CISG; vgl. *Schwenzer/Schwenzer/Hachem* (Fn. 7), Art. 2 CISG Rn. 4 ff.

<sup>15</sup> Vgl. die Begründung der VO, 7: „Dieser Vorschlag steht mit dem Ziel der Verwirklichung eines hohen Verbraucherschutzniveaus in Einklang (...)“.

<sup>16</sup> Gem. Art. 7 Abs. 2 VO ist ein KMU ein Unternehmer, der weniger als 250 Personen beschäftigt und einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. EUR hat.

<sup>17</sup> Vgl. die Begründung der VO, 7.

<sup>18</sup> Hiervon unberührt bleiben soll die Möglichkeit der Mitgliedstaaten, den Anwendungsbereich des CESL auch für Verträge von Unternehmen zu öffnen, von denen keines ein KMU ist, vgl. VO, Erwägungsgrund 21.

naus scheint das CESL davon auszugehen, dass in B2B-Verträgen das KMU – ähnlich wie der Verbraucher – immer in der Rolle des Käufers ist, was sicher der Realität keineswegs entspricht.

### III. Inhaltliche Abweichungen

#### 1. *Vertragsmäßigkeit der Ware*

Einstieg eines jeden Kaufrechtes sind zweifellos die Regeln zur Vertragsmäßigkeit der Ware.<sup>19</sup>

Das CISG stellt insoweit eine klare und überzeugende Regelung bereit. Es betont den Vorrang der vertraglichen Vereinbarung<sup>20</sup> und stellt subsidiär Vermutungen nur für den Fall auf, dass die Parteien nichts anderes vereinbart haben<sup>21</sup>.

Das CESL weicht ohne Not von diesem Konzept ab.<sup>22</sup> Es folgt einem gemischten subjektiven/objektiven Ansatz, indem es verlangt, dass die Ware sowohl den vertraglichen Vereinbarungen als auch kumulativ den gesetzlich umschriebenen Anforderungen entsprechen muss.<sup>23</sup> Dies mag bei Verbrauchergeschäften noch hinnehmbar sein, im B2B-Bereich kann es jedoch zu absurden Resultaten führen. Ware, die nicht (mehr) zum gewöhnlichen Gebrauch geeignet ist, mag sehr wohl dem von den Parteien ins Auge gefassten Gebrauch genügen. Darüber hinaus enthält das CESL neben der langen Liste subjektiver und objektiver Kriterien eine Auffangbestimmung, wonach die Ware „diejenigen Eigenschaften und diejenige Tauglichkeit besitzen [muss], die der Käufer erwarten kann“. Wie diese Erwartungen im Einzelnen bestimmt werden sollen, bleibt freilich im Dunkeln.<sup>24</sup>

Bei B2B-Geschäften erlegen sowohl das CISG als auch das CESL dem Käufer eine Untersuchungs- und Rügepflicht auf.<sup>25</sup> Bei Ausarbeitung des CISG war dies höchst umstritten, was unter anderem zu dem Kompromiss führte, dass der Käufer, der eine Entschuldigung für das Unterlassen der Rüge vorbringen kann, jedenfalls die Rechtsbehelfe der Minderung und des Schadenersatzes mit Ausnahme von entgangenem Gewinn behält.<sup>26</sup> Das CESL hingegen – anstatt wie beabsichtigt KMU stärker zu schützen – verschärft die Anforderungen an Untersuchung und Rüge, indem nicht nur eine rigide Untersuchungsfrist von 14

<sup>19</sup> Für einen Überblick über die verschiedenen Ansätze zur Vertragsmäßigkeit von Waren vgl. *Schwenzer/Hachem/Kee*, *Global Sales and Contract Law*, Oxford 2012, Rn. 31.26 ff.

<sup>20</sup> Vgl. Art. 35 Abs. 1 CISG.

<sup>21</sup> Vgl. Art. 35 Abs. 2 CISG.

<sup>22</sup> Vgl. auch *Eidenmüller et al.*, JZ 2012, 269, 280, dem zufolge die Verfasser des CESL die Vorschrift des Art. 35 CISG hätten übernehmen sollen anstelle mit dem Begriff der Vertragsmäßigkeit zu experimentieren.

<sup>23</sup> Vgl. Artt. 99, 100 CESL; vgl. auch *Feltkamp/Vanbossele* (Fn. 11), 886 ff.

<sup>24</sup> Für ähnliche Kritik vgl. *Feltkamp/Vanbossele* (Fn. 11), 886 ff.

<sup>25</sup> Artt. 38, 39, 43 CISG; Artt. 121, 122 CESL.

<sup>26</sup> Art. 44 CISG.

Tagen festgelegt, sondern auch die Möglichkeit entschuldigter Unterlassens gestrichen wird.<sup>27</sup> Eine weitere Verschlechterung für den Käufer ergibt sich daraus, dass die Rüge nur mit Zugang beim Verkäufer wirksam wird<sup>28</sup>, während nach dem CISG die Absendung ausreicht<sup>29</sup>.

## 2. Rechtsbehelfe

Obwohl zwischen CESL und CISG hinsichtlich der generellen Struktur der Rechtsbehelfe Übereinstimmung besteht<sup>30</sup>, ergeben sich auch in diesem Bereich bemerkenswerte Unterschiede.<sup>31</sup>

Dies gilt zunächst für den Erfüllungsanspruch.<sup>32</sup> Es ist eine wohlbekannte Tatsache, dass es im Rahmen der Vorarbeiten zum CISG leider nicht gelungen ist, den zwischen Civil Law<sup>33</sup> und Common Law<sup>34</sup> bestehenden Graben im Hinblick auf den Erfüllungsanspruch zu verringern. Daraus sind allerdings in den 25 Jahren Praxis keine Probleme entstanden.<sup>35</sup> Das CESL geht nun eindeutig vom kontinental-europäischen Standpunkt aus und sieht den Erfüllungsanspruch als Regelrechtsbehelf vor.<sup>36</sup> Es fehlt an jeglicher vernünftigen Beschränkung des Erfüllungsanspruchs in Fällen, in denen die Interessen des Gläubigers ohne weiteres durch ein Deckungsgeschäft und anschließenden Schadenersatz befriedigt werden können.<sup>37</sup> Abgesehen von auch in der EU inakzeptablen wirtschaftlichen Auswirkungen kann dieser Ansatz einem Common Law Juristen nicht nahe gebracht werden.

Eine besondere Form des Erfüllungsanspruches ist der Anspruch auf Reparatur und Ersatzlieferung.<sup>38</sup> Während das CISG die Verpflichtung des Verkäufers

<sup>27</sup> Artt. 121, 122 CESL; vgl. auch *Feltkamp/Vanbossele* (Fn. 11), 895 f.

<sup>28</sup> Art. 10 Abs. 3 CESL.

<sup>29</sup> Art. 27 CISG.

<sup>30</sup> Vgl. zum CESL *Samoy/Dang Vu/Jansen*, *Eur.Rev.Priv.L.* 19 (2011) 862 ff.; *Schwenzer/Hachem/Kee* (Fn. 19), Rn. 41.45 ff.; für einen Vergleich zwischen CISG und CESL hinsichtlich des Rechts des Verkäufers zur Nachbesserung vgl. *Kruisinga*, *Eur.Rev.Priv.L.* 19 (2011) 911 ff.

<sup>31</sup> Vgl. zu den Rechtsbehelfen des CESL *Wilhelm*, *IHR* 2011, 225 ff.; *Eidenmüller et al.* (Fn. 22), 280 ff.; *Feltkamp/Vanbossele* (Fn. 11), 897 ff.; *Scottish Law Commission*, *An Optional Common European Sales Law: Advantages and Problems*, November 2011, [http://lawcommission.justice.gov.uk/docs/Common\\_European\\_Sales\\_Law\\_Advice.pdf](http://lawcommission.justice.gov.uk/docs/Common_European_Sales_Law_Advice.pdf), 59 ff.; für einen vergleichenden Überblick vgl. auch *Schwenzer/Hachem/Kee* (Fn. 19), Rn. 41.01 ff.

<sup>32</sup> Vgl. generell *Schwenzer/Hachem/Kee* (Fn. 19), Rn. 43.01 ff.

<sup>33</sup> Vgl. *Schwenzer/Hachem/Kee* (Fn. 19), Rn. 43.11 ff.

<sup>34</sup> Vgl. *Schwenzer/Hachem/Kee* (Fn. 19), Rn. 43.24 ff.

<sup>35</sup> *Schwenzer/Müller-Chen* (Fn. 7), Art. 28 CISG Rn. 4.

<sup>36</sup> *Wilhelm* (Fn. 31), 226; vgl. auch *Scottish Law Commission* (Fn. 31), 65 ff.; *Samoy/Dang Vu/Jansen* (Fn. 30), 869; vgl. ferner zum DCFR *De Vries*, *Eur.Rev.Priv.L.* 17 (2009) 596 f.; *M. Stürner*, *Eur.Rev.Priv.L.* 19 (2011) 180 ff.

<sup>37</sup> Eine Beschränkung sieht das CESL lediglich für den entsprechenden Anspruch des Verkäufers im Falle eines Vertragsbruches durch den Käufer vor, Art. 132 Abs. 2 CESL; zu den generellen Ausnahmen vom Erfüllungsanspruch in Civil Law Systemen vgl. *Schwenzer/Hachem/Kee* (Fn. 19), Rn. 43.20 ff.

<sup>38</sup> Vgl. *Feltkamp/Vanbossele* (Fn. 11), 898; *Samoy/Dang Vu/Jansen* (Fn. 30), 869.

zur Ersatzlieferung nicht vertragsgemäßer Ware auf Fälle, in denen ein wesentlicher Vertragsbruch vorliegt, beschränkt, um kostspielige und wirtschaftlich unvernünftige Warentransporte zu vermeiden<sup>39</sup>, findet sich im CESL nichts Vergleichbares. Ob dies zum Beispiel bei einem Vertrag zwischen einem Verkäufer in Litauen und einem Käufer in Portugal wirtschaftlich sinnvoll ist, muss bezweifelt werden.

Subtile Unterschiede finden sich auch bei den anderen Rechtsbehelfen. So schließt das CESL ausdrücklich den Ersatz sogenannter Nichtvermögensschäden – mit Ausnahme von Schmerzensgeld – aus<sup>40</sup>, während das CISG wesentlich offener und damit im internationalen Bereich anpassungsfähiger ist<sup>41</sup>.

### 3. *Force Majeure und Wegfall der Geschäftsgrundlage*

Sowohl CISG als auch CESL sehen vor, dass der Schuldner von der Verpflichtung zur Leistung von Schadenersatz befreit wird, wenn die Leistungsstörung auf ein Hindernis außerhalb seines Risikobereiches zurückzuführen ist.<sup>42</sup> Allerdings ist hier nochmals hervorzuheben, dass unter dem CESL im Hinblick auf Dienstleistungselemente eine Verschuldenshaftung Platz greift.

Anders als das CISG enthält das CESL darüber hinausgehend eine explizite Bestimmung zur Anpassung oder Aufhebung von Verträgen im Falle einer gravierenden Veränderung der Umstände.<sup>43</sup> Aus verschiedenen Gründen kann diese Regelung kaum überzeugen. Zunächst erscheint es vorzuzugewürdigt, *force majeure* und veränderte Umstände durch eine einheitliche Regelung zu erfassen, wie dies im CISG möglich ist.<sup>44</sup> Denn immer häufiger kann eine scharfe Trennungslinie zwischen Unmöglichkeit und veränderten Umständen nicht mehr gezogen werden. Viele nachträgliche Ereignisse lassen die Leistungserbringung nicht unmöglich werden, sie erschweren die Leistungserbringung lediglich. Die Voraussetzungen wie auch die Konsequenzen sollten deshalb in beiden Fällen dieselben sein. Schließlich sind auch die Rechtsfolgen, die das CESL bei einer gravierenden Veränderung der Umstände vorsieht, unbefriedigend. Dies gilt vor allem für die

<sup>39</sup> Vgl. Art. 46 Abs. 2 CISG; vgl. ferner *Schwenzer/Hachem/Kee* (Fn. 19), Rn. 43.52 ff.

<sup>40</sup> Art. 2 lit. c VO; vgl. ferner *Scottish Law Commission* (Fn. 31), 64 f., die die Einschränkung als Absenkung des Verbraucherschutzes kritisiert.

<sup>41</sup> Vgl. *Schwenzer/Schwenzer* (Fn. 7), Art. 74 CISG Rn. 18 ff., 39; *Schwenzer/Hachem*, *The Scope of the CISG Provisions on Damages*, in: *Cunnington/Saidov* (Hrsg.), *Contract Damages: Domestic and International Perspectives*, Oxford 2008, 91, 100.

<sup>42</sup> Art. 79 CISG; Art. 88 Abs. 1 CESL; vgl. *Wilhelm* (Fn. 31), 232 f.; vgl. ferner *Schwenzer/Hachem/Kee* (Fn. 19), Rn. 45.01 ff.

<sup>43</sup> Art. 89 CESL; vgl. ferner *Schwenzer/Hachem/Kee* (Fn. 19), Rn. 45.10 ff., 45.76 ff.

<sup>44</sup> Auch das modernisierte deutsche Schuldrecht enthält mit § 275 BGB und § 313 BGB zwei voneinander unabhängige Vorschriften für den Fall der Unmöglichkeit. Insbesondere die Abgrenzung zwischen § 275 Abs. 2 BGB und § 313 Abs. 1 BGB hat eine beachtliche Debatte ausgelöst, vgl. *Schlechtriem/Schmidt-Kessel*, *Schuldrecht – Allgemeiner Teil*, 6. Aufl., Tübingen 2005, Rn. 485.

Pflicht der Parteien zur Neuverhandlung.<sup>45</sup> Insgesamt sind auch in diesem Bereich die unter dem CISG erzielbaren Lösungen vorzugswürdig.<sup>46</sup>

#### 4. Zusammenspiel verschiedener Rechtsbehelfe

Das Verhältnis zwischen verschiedenen Rechtsbehelfen ist auf nationaler wie auch auf internationaler Ebene von großer Bedeutung.<sup>47</sup> Wie das CISG so unterwirft auch das CESL im kaufrechtlichen Teil die Ansprüche der Parteien gewissen Beschränkungen, wie zum Beispiel dem Untersuchungs- und Rügeerfordernis<sup>48</sup>, der wesentlichen Vertragsverletzung für den Fall der Vertragsaufhebung<sup>49</sup> sowie dem Voraussehbarkeitserfordernis im Rahmen des Schadenersatzes<sup>50</sup>. Allerdings kennt das CESL weitere Rechtsbehelfe, die mit den kaufrechtlichen Rechtsbehelfen konkurrieren und deren Konzepte konterkarieren können.<sup>51</sup> Dies gilt vor allem für den Bereich der nicht vertragsgemäßen Ware. Ist die Ware nicht vertragsgemäß, so wird sich der Käufer regelmäßig im Zeitpunkt des Vertragsschlusses insoweit in einem Irrtum befunden haben.<sup>52</sup> Sind die Voraussetzungen für eine Irrtumsanfechtung nach dem CESL gegeben, so kann der Käufer den Vertrag ungeachtet der Frage anfechten, ob die Vertragswidrigkeit wesentlich ist oder nicht.<sup>53</sup> Das CESL lässt diese Zweispurigkeit ausdrücklich zu.<sup>54</sup> Weitere Probleme entstehen, wenn der Verkäufer eine vorvertragliche Informationspflicht verletzt hat, worauf sich Käufer im Falle der Vertragswidrigkeit der Ware wohl regelmäßig berufen werden. Dies kann nicht nur die Rechtsbehelfe wegen Irrtums eröffnen<sup>55</sup>, dies führt darüber hinaus zur Haftung auf Schadenersatz, was wiederum unabhängig und zusätzlich zu allen anderen Rechtsbehelfen wegen Vertragsbruchs geltend gemacht werden kann<sup>56</sup>. Auch hier sind die Unterschiede zum CISG frappierend. Das CISG regelt zwar weder Irrtum noch vorvertragliche Pflichten, sodass es insoweit auf das Verhältnis der Rechtsbehelfe unter dem

<sup>45</sup> Vgl. Art. 89 Abs. 1 CESL; vgl. ferner *Schwenzer/Hachem/Kee* (Fn. 19), Rn. 45.111 f.

<sup>46</sup> Vgl. zu den unter dem CISG erzielbaren Lösungen *Schwenzer/Schwenzer* (Fn. 7), Art. 79 CISG Rn. 54; *dies.*, *Vict.Univ.Well.L.Rev.* 39 (2009) 721 ff.; *dies.*, *Die clausula und das CISG*, FS Bucher, Bern 2009, 723, 736 ff.; *Schwenzer/Hachem*, *Am.J.Comp.L.* 57 (2009) 474 f.

<sup>47</sup> Vgl. zur fehlenden Hierarchie der Rechtsbehelfe unter CESL *Samoy/Dang Vu/Jansen* (Fn. 30), 869 ff.; *Feltkamp/Vanbossele* (Fn. 11), 891 f.; vgl. generell *Schwenzer/Hachem/Kee* (Fn. 19), Rn. 49.01 ff.

<sup>48</sup> Artt. 38, 39 CISG; Artt. 121, 122 CESL.

<sup>49</sup> Artt. 25, 49 Abs. 1 lit. a CISG; Artt. 87 Abs. 2, 114 Abs. 1 CESL.

<sup>50</sup> Art. 74 CISG; Art. 161 CESL.

<sup>51</sup> Den Mangel an Struktur und Kohärenz im System der Rechtsbehelfe unter CESL generell kritisierend *Samoy/Dang Vu/Jansen* (Fn. 30), 861 f.

<sup>52</sup> Vgl. für einen vergleichenden Überblick *Schwenzer/Hachem/Kee* (Fn. 19), Rn. 49.15 ff.

<sup>53</sup> Das CESL folgt insofern den Ansätzen in PECL und DCFR, vgl. *Schwenzer/Hachem/Kee* (Fn. 19), Rn. 49.24.

<sup>54</sup> Für einen Überblick über die verschiedenen Ansätze, die insofern verfolgt werden können vgl. *Schwenzer/Hachem/Kee* (Fn. 19), Rn. 49.11 ff.

<sup>55</sup> Art. 48 Abs. 1 lit. b (ii) CESL.

<sup>56</sup> Art. 29 Abs. 1, 3 CESL.

CISG und jenen unter nationalem Recht ankommt. Inzwischen entspricht es indes ganz herrschender Auffassung, dass das CISG alle konkurrierenden nationalen Rechtsbehelfe ausschließt.<sup>57</sup>

#### IV. Im CISG nicht geregelte Materien

Als Nachteil des CISG wird immer wieder dessen Lückenhaftigkeit<sup>58</sup> angeführt. Das CESL hat versucht, einige, wenngleich nicht alle<sup>59</sup>, dieser Lücken zu füllen. Ein paar ausgewählte Fragen seien hier angesprochen.

##### 1. Vorvertragliche Pflichten und Haftungen

Das CISG enthält grundsätzlich keine Regeln zum vorvertraglichen Stadium; der Vorschlag, eine Regel zu *culpa in contrahendo* aufzunehmen, wurde an der Wiener Konferenz ausdrücklich zurückgewiesen.<sup>60</sup>

Im Gegensatz hierzu widmet das CESL den vorvertraglichen Informationspflichten ein ganzes Kapitel.<sup>61</sup> Zunächst werden umfangreiche Informationspflichten für B2C-Verträge aufgestellt.<sup>62</sup> Aber auch im B2B-Verkehr muss der Verkäufer dem Käufer alle Informationen in Bezug auf die wesentlichen Merkmale der Ware offen legen, „über die er verfügt oder verfügen müsste und deren Nichtoffenlegung gegenüber der anderen Partei gegen das Gebot von Treu und Glauben und den Grundsatz des redlichen Geschäftsverkehrs verstoßen würde“.<sup>63</sup> In B2B-Verträgen erscheinen derartig vage und umfangreiche Informationspflichten unangemessen; sie führen zu einer namentlich im internationalen Handel nicht hinzunehmenden Rechtsunsicherheit.<sup>64</sup> Dies gilt insbesondere im Hinblick darauf, dass das CESL konkurrierende Rechtsbehelfe wegen Bruchs derartiger vorvertraglicher Informationspflichten zulässt.

<sup>57</sup> Schwenzer/Schwenzer (Fn. 7), Art. 35 CISG Rn. 46 f., 48 mit Nachweisen; aus der Rechtsprechung für Frankreich: Cass. civ. 1re, 14.5.1996, J.C.Péd.G., Vol. 71, 1997, No. I-4009; für Österreich: OGH, 13.4.2000, CISG-online 576, mit einem Kommentar von *Schlechtriem*, IPRax 2001, 161 ff.; vgl. ferner aus der jüngeren Rechtsprechung *Electrocraft Arkansas, Inc. v. Super Electric Motors, Ltd.*, US Dist. Ct. E.D. Ark., 23. 12. 2009, CISG-online 2045.

<sup>58</sup> Vgl. Art. 4 S. 2 lit. a CISG; vgl. im Detail Schwenzer/Schwenzer/Hachem (Fn. 7), Art. 4 CISG Rn. 29 ff.

<sup>59</sup> Kritisch *Eidenmüller et al.* (Fn. 22), 271 f.

<sup>60</sup> Vgl. Schwenzer/Schroeter (Fn. 7), Intro to Arts 14–24 CISG Rn. 54 ff.

<sup>61</sup> Kapitel 2, Artt. 13–29 CESL; vgl. ferner *Cravetto/Pasa*, Eur.Rev.Priv.L. 19 (2011) 761 ff.; *Eidenmüller et al.* (Fn. 22), 276 f.; vgl. in Bezug auf die Durchführbarkeitsstudie *Beale/Howells*, Pre-contractual Information Duties in the Optional Instrument, in: *Schulze/Stuyck* (Hrsg.), Towards a European Contract Law, München 2011, 49 ff.; *De Boeck*, Eur.Rev.Priv.L. 19 (2011) 790 ff.

<sup>62</sup> Artt. 13–22 CESL.

<sup>63</sup> Art. 23 Abs. 1 CESL.

<sup>64</sup> Vgl. *Whittaker*, The „Draft Common Frame of Reference“ – An Assessment Commissioned by the Ministry of Justice, Oxford 2008, 100 ff.



## 2. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Allgemeine Geschäftsbedingungen sind zweifellos in internationalen Kaufverträgen von großer Bedeutung. Das CISG erwähnt den Begriff der Allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht einmal. In den 25 Jahren seiner Geltung war es jedoch möglich, in Rechtsprechung und Lehre Grundlinien zu dieser Materie herauszuarbeiten.<sup>65</sup>

Ganz anders wiederum das CESL. Es unterscheidet gar zwischen nicht ausgehandelten Vertragsbedingungen und Allgemeinen Geschäftsbedingungen.<sup>66</sup> In Bezug auf Letztere wird in der Sache die Lösung des deutschen BGB übernommen.<sup>67</sup> Der Grund für diese subtile Unterscheidung bleibt im Dunkeln.<sup>68</sup> Weder auf nationaler noch auf internationaler Ebene ist eine derartige Zweispurigkeit anzutreffen.<sup>69</sup>

Das CESL enthält für nicht ausgehandelte Bedingungen und für Allgemeine Geschäftsbedingungen Regelungen sowohl auf der Einbeziehungsebene als auch auf der Ebene der Inhaltskontrolle.

Auf internationaler Ebene ist derzeit umstritten, inwieweit Allgemeine Geschäftsbedingungen durch bloßen Verweis einbezogen werden können. Das CESL enthält allerdings keine Antwort auf diese Frage, es begnügt sich mit der vagen Formulierung, dass die die AGB stellende Partei vernünftige Schritte unternehmen muss, um die andere Partei auf ihre AGB aufmerksam zu machen.<sup>70</sup> Ob dafür ein bloßer Verweis im B2B-Verhältnis ausreicht, bleibt unklar. Offen bleibt auch, welche Anforderungen zum Beispiel an die Sprache zu stellen sind, da das Transparenzgebot im B2B-Verhältnis nicht gelten soll.<sup>71</sup>

Während das CISG die Inhaltskontrolle von Vertragsbedingungen dem anwendbaren nationalen Recht überlässt<sup>72</sup>, sieht das CESL auch im B2B-Verkehr diese in Form einer Generalklausel vor<sup>73</sup>. Auch diese Bestimmung erscheint insbesondere aus rechtsvergleichender Sicht ausgesprochen vage. Ihre Ausfüllung durch Praxis und Lehre dürfte Jahrzehnte in Anspruch nehmen.

<sup>65</sup> Vgl. Schwenger/Schroeter (Fn. 7), Intro to Arts 14–24 CISG Rn. 5 ff., Art. 14 CISG Rn. 32 ff.

<sup>66</sup> Eidenmüller et al. (Fn. 22), 278 ff.; Micklitz, An Optional Law on Off-premises, Distance Sales and Unfair Terms for European Business and Consumers?, in: Micklitz/Reich (Fn. 12), 39, 58 f.; in Bezug auf die Bestimmungen der Durchführbarkeitsstudie zu Unfairness und Allgemeinen Geschäftsbedingungen vgl. Mazeaud, Unfairness and Not-Negotiated Terms, in: Schulze/Stuyck (Fn. 61), 123 ff.; Hesselink, Unfair Terms in Contracts Between Businesses, in: Schulze/Stuyck (Fn. 61), 131 ff.

<sup>67</sup> § 305 Abs. 1 S. 1, 3 BGB.

<sup>68</sup> Art. 7 Abs. 2 CESL scheint die Annahme zugrunde zu liegen, dass Bestimmungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht ausgehandelte Vertragsbedingungen sind.

<sup>69</sup> Vgl. Art. 3 Richtlinie 93/13/EWG des Rates vom 5. April 1993 über missbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen, der auf das Erfordernis, dass die Bedingungen für eine Vielzahl von Verträgen vorformuliert wurden, verzichtet.

<sup>70</sup> Art. 70 Abs. 1 CESL.

<sup>71</sup> Art. 82 CESL bezieht sich nur auf B2C-Verträge.

<sup>72</sup> Vgl. Art. 4 S. 2 lit. a CISG; Schwenger/Schwenger/Hachem (Fn. 7), Art. 4 CISG Rn. 30.

<sup>73</sup> Art. 86 CESL; für Kritik vgl. Eidenmüller et al. (Fn. 22), 278 ff.

### 3. Zinsen

In Bezug auf den anwendbaren Zinssatz bei verspäteter Leistung einer Geldforderung weist das CISG bekanntlich eine in der Praxis sehr schmerzlich empfundene Lücke auf.<sup>74</sup> Das CESL füllt diese Lücke und folgt dabei der Zahlungsverzugsrichtlinie, was grundsätzlich verständlich erscheint. Zwei Fragen allerdings vermögen wiederum im internationalen Verkehr kaum zu überzeugen: Zum einen sind die Regelungen zur Zinspflicht auch im B2B-Verkehr zwingend.<sup>75</sup> Zum anderen wird im Hinblick auf die Eintreibung der geschuldeten Geldleistung ausdrücklich die Ersatzfähigkeit der damit verbundenen Kosten angeordnet.<sup>76</sup> Letzteres erscheint vor allem mit Blick auf die internationale Diskussion, ob vorgerichtliche Anwaltskosten ersetzt werden sollten, problematisch.<sup>77</sup>

## V. Kodifikationsstil

Vergleicht man den Stil in CISG und CESL, so fällt zunächst die schiere Länge des CESL auf.<sup>78</sup> Dies hängt nicht zuletzt mit der großen Zahl von Definitionen zusammen, die das CESL enthält. Das CISG hingegen hält sich insoweit ausgesprochen zurück, eine Tatsache, die in der 25-jährigen Praxis nicht zu gravierenden Nachteilen geführt hat – im Gegenteil.

Allein die Länge des CESL trägt jedoch nicht unbedingt zur Klarheit bei.<sup>79</sup> Die Ausführlichkeit des CESL führt nicht zur Beschränkung im Hinblick auf Generalklauseln, das Gegenteil scheint der Fall zu sein.<sup>80</sup> Obwohl das CISG wesentlich weniger Generalklauseln enthält, wurde es insoweit oftmals kritisiert.<sup>81</sup> Das

<sup>74</sup> Vgl. Schwenzer/Bacher (Fn. 7), Art. 78 CISG Rn. 2 mit Nachweisen.

<sup>75</sup> Art. 171 CESL. Es scheint einen Widerspruch zu geben zwischen Art. 170 CESL, der unfaire Vertragsbestimmungen im Zusammenhang mit Verzugszinsen behandelt, und Art. 171 CESL, der jegliche Abweichungen von den Vorschriften des Abschnitts verbietet. Vgl. ferner *Eidenmüller et al.* (Fn. 22), 283 f.

<sup>76</sup> Art. 169 CESL.

<sup>77</sup> *Zapata Hermanons Sucessores, S.A. v. Hearthside Baking Company, Inc.*, US Ct. App. (7th Cir.), 19. 11. 2002, CISG-online 684; vgl. auch Schwenzer/Hachem/Kee (Fn. 19), Rn. 44.166 ff.; Schwenzer/Schwenger (Fn. 7), Art. 74 CISG Rn. 28 ff.; CISG AC Opinion No. 6, 'Calculation of Damages under CISG Article 74', Rapporteur J. Gotanda, 2006, Rn. 5.1 ff., <http://www.cisgac.com/default.php?ipkCat=128&tifkCat=148&sid=148>.

<sup>78</sup> Scharfe Kritik in Bezug auf den DCFR bei Huber, ZEuP 2008, 708, 742: „Die Regeln müssten insgesamt von Grund auf neu formuliert werden. [...] Dabei sollte dem Leser das Gefühl erspart bleiben, die Verfasser des Textes hielten ihn für begriffsstutzig [...]“; vgl. auch *Eidenmüller et al.*, JZ 2008, 529, 549: „Die Lektüre des DCFR ist ermüdend, weil er viel Überflüssiges und zahlreiche Wiederholungen enthält.“

<sup>79</sup> Vgl. *Eidenmüller et al.* (Fn. 78), 549; *Feltkamp/Vanbossele* (Fn. 11), 905; *Huber* (Fn. 78), 742.

<sup>80</sup> Vgl. in Bezug auf den DCFR *Eidenmüller et al.* (Fn. 78), 536 mit einer beeindruckenden Darstellung des exzessiven Gebrauchs von Generalklauseln im DCFR; vgl. ferner *Feltkamp/Vanbossele* (Fn. 11), 905, die Bedenken dahingehend äußern, ob der Gebrauch von offenen Klauseln im CESL zu einem ausreichenden Maß an Rechtssicherheit beitragen wird.

<sup>81</sup> Gegen diese Kritik *Schwenger/Hachem* (Fn. 46), 467.

CESL erscheint hier vom internationalen Standpunkt aus betrachtet noch weniger akzeptabel.<sup>82</sup>

Schließlich muss bedauert werden, dass das CESL namentlich in seiner englischen Version von der Terminologie des CISG abweicht<sup>83</sup>, ist doch heute Englisch die *lingua franca* des internationalen Handelsverkehrs. Ein wichtiges Beispiel ist die Ersetzung des vom CISG im Falle des Vertragsbruches benutzten Begriffs „avoidance“ durch den Begriff „termination“ im CESL. Die Tatsache, dass der Begriff „avoidance“ vom CESL im Rahmen der Rechtsbehelfe wegen Willensmängel benutzt wird, führt zu zusätzlicher Verwirrung.<sup>84</sup>

## VI. Schlussbetrachtung

Wie aus dem Vorstehenden deutlich geworden sein dürfte, kann das CESL kaum als Verbesserung im Vergleich zum CISG betrachtet werden, das jetzt in 23 der 27 EU-Mitgliedstaaten in Kraft ist. Die Regelungen des CESL sind in weiten Bereichen nicht geeignet, die Bedürfnisse des internationalen Handels zu befriedigen.<sup>85</sup> Dies gilt insbesondere, aber nicht nur für den exzessiven Gebrauch von Generalklauseln und vagen Bestimmungen.<sup>86</sup> Das immer wieder angesprochene Prinzip des guten Glaubens<sup>87</sup> ist für alle Juristen aus dem Common Law nur schwer verdaulich und trägt nicht zu Klarheit und Voraussehbarkeit – einem der zentralen Bedürfnisse des internationalen Handels – bei.<sup>88</sup> Damit geht jedoch nicht einmal ein stärkerer Schutz von kleinen und mittleren Unternehmen, wie es das erklärte Ziel von CESL ist, einher. An mehreren Stellen ermöglicht sogar das CISG einen höheren Käuferschutz.<sup>89</sup>

<sup>82</sup> Vgl. *Feltkamp/Vanbossele* (Fn. 11), 905, denen zufolge das CESL nicht reif für die Einführung ist; vgl. für die im Vereinigten Königreich geäußerten Bedenken den Bericht des *EU-Ausschusses des britischen Oberhauses*, *European Contract Law: The Draft Common Frame of Reference – Report with Evidence*, London 2009, <http://www.publications.parliament.uk/pa/ld200809/ldselect/lddeucom/95/95.pdf>, Rn. 31 ff.

<sup>83</sup> Für Kritik in Bezug auf die deutsche Version des CESL vgl. *Eidenmüller et al.* (Fn. 22), 272.

<sup>84</sup> Zwar folgen auch PICC und PECL derselben Terminologie wie der DCFR. Jedoch enthalten beide Regelwerke keine spezifisch handelsrechtlichen Vorschriften und schon ihr Abweichen von der Terminologie des CISG erscheint höchst unglücklich.

<sup>85</sup> Für ähnliche Kritik schon in Bezug auf den DCFR vgl. *Basedow*, *ZEuP* 2008, 673 ff.; vgl. ferner *Riesenhuber*, *GPR* 2012, 2, 5, die Frage aufwerfend, ob das CESL sein Ziel der Harmonisierung erreichen kann.

<sup>86</sup> Vgl. in Bezug auf den DCFR *Antonionelli/Fiorentini/Gordley*, *Am.J.Comp.L.* 58 (2010) 351.

<sup>87</sup> Vgl. etwa Art. 2 Abs. 1 CESL.

<sup>88</sup> Vgl. auch *Hofmann*, *Pace Int'l L.Rev.* 22 (2010) 159 ff.

<sup>89</sup> Vgl. die Nachweise zur Untersuchungs- und Rügepflicht in Fn. 25 ff. und zum Ersatz von Nichtvermögensschäden in Fn. 40 f. Dies gilt darüber hinaus auch im Hinblick auf den Ausschluss der Haftung des Verkäufers bei unbegründeten Ansprüchen Dritter, vgl. hierfür Art. 102 Abs. 1 CESL; *Feltkamp/Vanbossele* (Fn. 11), 888; *Schwenzer/Schwenzer* (Fn. 7), Art. 41 CISG Rn. 10, Art. 42 CISG Rn. 6, sowie im Hinblick auf das Recht des Verkäufers zur Nachbesserung, vgl. hierfür *Kruisinga* (Fn. 30), 907 ff.

Alles in allem erscheint das CESL nicht als gangbare Alternative zum CISG.<sup>90</sup> Die Praxis braucht ein einfaches Einheitsrecht für alle internationalen und nationalen Kaufverträge. Deshalb haben viele nationale Gesetzgeber in jüngster Zeit ihre nationalen Kaufrechte dem CISG nachgebildet.<sup>91</sup> Erste Stellungnahmen zum CESL aus der Praxis<sup>92</sup> fordern deshalb, das CISG für den B2B-Bereich unverändert in den Verordnungsentwurf zu integrieren.

Da es sich beim CESL um ein optionales Instrument auf europäischer Ebene handelt, erscheint es mehr als zweifelhaft, ob sich irgendein vernünftiges Unternehmen dafür entscheiden wird.<sup>93</sup> Dies würde bedeuten, dass Unternehmen ihre Verträge auf drei verschiedene Szenarien zuschneiden müssten: National, europäisch und global. Darüber hinaus zeigen die Erfahrungen, die bislang mit den UNIDROIT Principles<sup>94</sup> gemacht wurden, dass Parteien von optionalen Instrumenten nur äußerst selten Gebrauch machen.<sup>95</sup> Die Statistik zeigt, dass circa 80% aller internationalen Verträge eine Rechtswahlklausel enthalten, optionale Instrumente wie die UNIDROIT Principles werden aber in nur 0,8% dieser Verträge gewählt, und dies obwohl sie sehr wohl geeignet wären, das CISG zu ergänzen.<sup>96</sup> Warum sollten Parteien dann das CISG abwählen und sich für das CESL entscheiden, das seinerseits wieder durch nationales Recht ergänzt werden muss?<sup>97</sup>

Es muss bedauert werden, dass die Europäische Union im Bereich des Kaufrechts diesen Sonderweg eingeschlagen hat und damit ihre Führungsposition für die Weiterentwicklung des CISG auf globaler Ebene aufgibt. Dort jedoch gewinnt das CISG täglich weiter an Bedeutung. Es ist zu hoffen, dass die vom CISG offen gelassenen Fragen des allgemeinen Vertragsrechts eines Tages ebenfalls auf globaler Ebene angegangen werden; das CESL wird man hierfür kaum zum Vorbild nehmen können.

<sup>90</sup> Vgl. *Eidenmüller et al.* (Fn. 22), 285, die zum selben Ergebnis kommen; vgl. ferner *Scottish Law Commission* (Fn. 31), 102.

<sup>91</sup> Vgl. *Schlechtriem*, 25 Years of the CISG: An International lingua franca for Drafting Uniform Laws, Legal Principles, Domestic Legislation and Transnational Contracts, in: *Flechtner et al.* (Hrsg.), *Drafting Contracts Under the CISG*, Oxford 2008, 167, 174, 177; *Zoll*, *RabelsZ* 71 (2007) 81 ff.

<sup>92</sup> BRAK-Stellungnahme, IHR 2012, 53, 54.

<sup>93</sup> *Lando*, *Eur.Rev.Priv.L.* 19 (2011) 720; vgl. ferner *Herresthal*, *EuZW* 2011, 7, 8.

<sup>94</sup> UNIDROIT Grundregeln für Internationale Handelsverträge („Principles of International Commercial Contracts“, „PICC“); vgl. für die neuste 2010 veröffentlichte Version der PICC <http://www.unidroit.org/german/principles/contracts/principles2004/blackletter2004.pdf>.

<sup>95</sup> *Mankowski*, CFR und Rechtswahl, in: *Schmidt-Kessel* (Hrsg.), *Der Gemeinsame Referenzrahmen – Entstehung, Inhalte, Anwendung*, München 2009, 389, 401; *Lando* (Fn. 93), 720.

<sup>96</sup> *Mankowski* (Fn. 95), 401.

<sup>97</sup> Vgl. *Mankowski*, IHR 2012, 48, 53, der dem CESL erhebliche Akzeptanzprobleme im Rechtsmarkt voraussagt und eine negative Anwendungsprognose abgibt.