



Ausschussdrucksache 21(6)95a

vom 4. Juni 2026, 10:33 Uhr

Schriftliche Stellungnahme

des Sachverständigen Julian Kulaga

Öffentliche Anhörung

zu dem Gesetzentwurf der Bundesregierung

Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2024/1799 zur Förderung der
Reparatur von Waren

BT-Drucksache 21/5923

Deutsche Industrie- und Handelskammer

Stellungnahme

Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2024/1799 zur Förderung der Reparatur von Waren

- Der Regierungsentwurf führt zu gold-plating, indem ohne zwingenden Grund der gesamte B2B-Bereich entgegen der zugrundeliegenden Richtlinie mit einbezogen wird. Dies benachteiligt exportorientierte Unternehmen und ist rechtlich ein Standortnachteil.
- Das Beschaffenheitsmerkmal der „Reparierbarkeit“ sollte allein im Verbrauchsgüterkaufrecht verankert werden, nicht im allgemeinen Kaufrecht. Es fehlen Klarstellungen zur Abdingbarkeit durch AGB im unternehmerischen Geschäftsverkehr.
- Die Erweiterung des Gewährleistungsrechts kann zwar die Kreislaufwirtschaft fördern, führt aber über höhere Kosten auch zu Nachteilen für Verbraucher. Auch die Regelungen zur Berechnung angemessener Reparaturkosten sind noch ungenügend.

Wir bedanken uns für die Gelegenheit zur Stellungnahme. Die vorliegende Stellungnahme beruht auf den uns zugegangenen Äußerungen der Industrie- und Handelskammern (IHKs) und den wirtschaftspolitischen Positionen der DIHK.

A. Das Wichtigste in Kürze

Die deutsche Umsetzung der europäischen Recht-auf-Reparatur-Richtlinie folgt in vielen Aspekten dem Ansatz, die unionsrechtlichen Regelungen wortgleich zu übernehmen. Dennoch bestehen mehrere inhaltliche und strukturelle Abweichungen, die aus Sicht der Mitgliedsunternehmen der IHKs kritisch gesehen werden. Unternehmen können durch unklare Rechtsbegriffe, wirtschaftlich schwer tragbare Vorgaben und fehlende praktische Umsetzbarkeit belastet werden.

Im Einzelnen geht es um:

- Eine mögliche Ausweitung des Mängelgewährleistungsrechts im B2B-Bereich über die Vorgaben der Recht-auf-Reparatur-Richtlinie hinaus. Die überwiegende Mehrheit unserer Mitglieder lehnt ein solches „gold-plating“ ab, da es sich zulasten des Wirtschafts- und Rechtsstandorts Deutschland und der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen gewerblichen Wirtschaft auswirken könnte.

- Belastung durch unklare Informationspflichten. Unternehmen müssen Verbraucher über Wahlrechte und Fristverlängerungen informieren – aber in Bezug auf Zeitpunkt und Form bestehen Unklarheiten. Es besteht das Risiko für fehlerhafte oder zu späte Informationen, mögliche Rechtsstreitigkeiten und operative Verzögerungen.
- Praktische Probleme durch lange Reparaturzeiten. Die Erfahrungen zeigen, dass Ersatzteile häufig schwer oder gar nicht verfügbar sind. Reparaturen können daher Wochen bis Monate dauern, was die Kostenstruktur verschlechtert und zu Unzufriedenheit bei Kunden und Reputationsrisiken führt.
- Wirtschaftliche Risiken durch nicht kostendeckende Reparaturentgelte. Die Richtlinie definiert ein „angemessenes Entgelt“ aus Verbrauchersicht, nicht aus Unternehmenssicht. Unternehmen könnten verpflichtet sein, Reparaturen zu Preisen durchführen zu müssen, die unter den tatsächlichen Kosten liegen.

B. Inhaltliche Ausführungen

Die Förderung der Kreislaufwirtschaft hat für die deutsche Wirtschaft einen hohen Stellenwert. Neben ökologischen Vorteilen, wie einem Beitrag zum Klimaschutz, liegen hierin auch ökonomische Potenziale. Dazu zählt eine geringere Importabhängigkeit bei verschiedenen Rohstoffen, welche die Resilienz von Unternehmen verbessert. Vorgaben zu Langlebigkeit, Reparaturfreundlichkeit und Recyclingfähigkeit von Produkten sollten Unternehmen aber auch genügend Freiraum bei der Produktentwicklung einräumen. Anforderungen an die Reparierbarkeit von Waren sollten aus diesem Grund nur gemeinsam mit der Wirtschaft produktspezifisch effizient und bürokratiearm weiterentwickelt werden. Eine Erweiterung des Gewährleistungsrechts im Hinblick auf den Anspruch auf Reparatur („Right to Repair“) sieht die ganz überwiegende Zahl der Unternehmen hingegen kritisch. Auch weist die DIHK dringend darauf hin, dass bei der Umsetzung der unionsrechtlichen Vorgaben zum Anspruch auf ein Recht auf Reparatur aus der Richtlinie (EU) 2024/1799 in das deutsche Recht, ein angemessenes Verhältnis von Kosten und Nutzen gewahrt werden sollte. Andernfalls können die Unternehmen mit überbordenden und rechtlich unklaren Anforderungen überfordert werden. Gerade der Trend zu mehr und mehr bürokratischen und verwaltungstechnischen Anforderungen bereitet unseren Betrieben Sorge.

Ausweitung der Mängelgewährleistung bei fehlender Reparierbarkeit

Künftig soll die Reparierbarkeit der gekauften Sache zu den Merkmalen zählen, die die übliche Beschaffenheit einer Sache bei Kaufverträgen ausmacht. Damit kann eine fehlende Reparierbarkeit der Kaufsache einen Sachmangel darstellen und Mängelgewährleistungsansprüche im Kaufrecht auslösen.

Der Begriff der „Reparierbarkeit“ erscheint in diesem Zusammenhang inhaltlich nicht hinreichend bestimmt. Dies gilt insbesondere für die Waren, für die keine unionsrechtlichen Spezialvorschriften existieren, die konkrete Anforderungen an die Reparierbarkeit der relevanten

Produktgruppe formulieren. Es bleibt für die Unternehmen damit offen, ob hierbei technische, wirtschaftliche oder zeitliche Maßstäbe anzulegen sind. Diese Unbestimmtheit führt zu erheblicher Rechtsunsicherheit und erschwert eine verlässliche Vertrags- und Risikokalkulation für Unternehmen. Die Folge sind höhere Compliance-Kosten für Unternehmen.

Hervorzuheben ist außerdem, dass mit der Ausweitung des Sachmangel-Begriffs der Regierungsentwurf eine Regelung im B2B-Bereich einführt, die die Recht-auf-Reparatur-Richtlinie nicht vorsieht. Während die Recht-auf-Reparatur-Richtlinie die Reparierbarkeit der Ware als Beschaffenheitsmerkmal nur für Kaufverträge zwischen Verbrauchern und Verkäufern vorsieht, kann nach den Vorgaben des Regierungsentwurfs eine fehlende Reparierbarkeit der Kaufsache unter Umständen bei sämtlichen Kaufverträgen einen Sachmangel darstellen. Es handelt sich somit nicht um eine 1:1-Umsetzung unionsrechtlicher Vorgaben.

Allerdings weist ein Teil unserer Mitglieder auf die Vorteile einer einheitlichen Definition des Sachmangelbegriffs im Mängelgewährleistungsrecht hin. Diese Vorteile beziehen sich insbesondere auf produzierende Unternehmen, die das gleiche Produkt an Verbraucher und Unternehmen ausschließlich auf dem deutschen Markt verkaufen. Durch einen national einheitlichen Maßstab könnte für diese Unternehmen ein zusätzlicher bürokratischer Aufwand vermieden werden. Belastungen im B2B-Bereich könnten dabei durch klare Beschaffenheitsvereinbarungen, Gewährleistungsregime und AGB-Gestaltung abgemildert werden. Für einen einheitlichen Mangelbegriff wird außerdem angeführt, dass er verhindere, dass im reinen Binnenhandel in Deutschland ein Produkt, das gegenüber einem Verbraucher mangelhaft ist, dem Lieferanten des Händlers gegenüber als mangelfrei gelten könne.

Die überwiegende Mehrheit unserer produzierenden Mitglieder befürchtet jedoch eine Schlechterstellung deutscher Unternehmen im europäischen und internationalen Wettbewerb aufgrund der Ausweitung des Gewährleistungsrechts im B2B-Bereich. Dies gilt insbesondere für exportorientierte Unternehmen, die im europäischen oder globalen Wettbewerb stehen. Müssten deutsche Produkte auch im unternehmerischen Geschäftsverkehr die Anforderungen an die Reparierbarkeit erfüllen, dann müssten u. a. die entsprechenden Konstruktionsanforderungen geändert, Produktionsläufe und Produktbeschreibungen ausschließlich für den Verkauf im deutschen Binnenmarkt angepasst und Ersatzteile vorgehalten werden. Solche Maßnahmen sind regelmäßig mit hohem Aufwand und Kosten für die Unternehmen verbunden. Dabei müssten deutsche Waren höhere Anforderungen erfüllen als die Waren ihrer europäischen oder internationalen Mitbewerber, für die diese Anforderungen im B2B-Warenverkehr nicht gelten.

Des Weiteren befürchten Händler von ausländischen Waren oder Waren, die innerhalb grenzüberschreitender Lieferketten bezogen werden, aufgrund eines etwaigen deutschen Sonderwegs bei der Umsetzung der Recht-auf-Reparatur-Richtlinien trotz eines einheitlichen

Mangelbegriffs auch weiterhin mit unterschiedlichen Lieferantenregress-Regimen konfrontiert zu werden.

Vor diesem Hintergrund könnte durch ein Mängelgewährleistungsrecht, das von den rechtlichen Vorgaben der anderen EU-Mitgliedsstaaten abweicht, ein Anreiz für Unternehmen geschaffen werden, beim grenzüberschreitenden B2B-Warenverkehr auf andere Rechtsordnungen auszuweichen. Für den Rechtsstandort Deutschland bedeutet das einen zentralen Nachteil. Es ist nicht auszuschließen, dass Geschäftspartner künftig häufiger darauf drängen werden, einen Ort außerhalb des deutschen Staatsgebietes als Erfüllungsort für einen Kaufvertrag zu vereinbaren. Für die gewerbliche Wirtschaft in Deutschland kann dies einen wirtschaftlichen Standortnachteil sowie zusätzliche Rechtsunsicherheiten und -kosten für die Unternehmen zur Folge haben.

Kritisch betrachten einige unserer Mitglieder auch die möglichen Umweltauswirkungen durch die Ausweitung des Mangel-Begriffs im B2B-Bereich. Die dadurch geschaffene Möglichkeit, bei B2B-Geschäften innerhalb der Gewährleistungsfrist im Falle einer unzureichenden Reparierbarkeit den Rücktritt vom Kaufvertrag zu erklären und eine Rückabwicklung zu erreichen, könnte bewirken, dass selbst funktionstüchtige Waren Gegenstand einer Rückgewähr werden. Sofern die funktionstüchtigen Waren im Anschluss entsorgt werden, könnte das Umsetzungsgesetz zur Recht-auf-Reparatur-Richtlinie die Bemühungen von Unternehmen, durch langlebige Produkte einen Beitrag zur Nachhaltigkeit zu leisten, untergraben.

Daher fordert die überwiegende Mehrheit unserer Mitglieder, dass der deutsche Gesetzgeber die betreffenden EU-Vorschriften möglichst eins zu eins, d. h. ohne Zusätze oder Verschärfungen - auch bekannt als „gold-plating“ – umsetzen sollte, um Wettbewerbsnachteile für die hiesigen Unternehmen zu verhindern. Das Beschaffenheitsmerkmal der Reparierbarkeit wäre damit im Verbrauchsgüterkaufrecht (§ 475 ff. BGB) umzusetzen.

Der vorgeschlagene § 434 Abs. 3 S. 4 BGB-E verhindert zwar nicht die befürchteten Wettbewerbsnachteile, aber er hätte das Potenzial, Teile der negativen Auswirkungen auf die gewerbliche Wirtschaft abzumildern, sofern den Unternehmen eine hinreichende Umsetzungsfrist eingeräumt wird, ihre vertraglichen Beziehungen entsprechend anzupassen. Allerdings begegnet der vorgeschlagene § 434 Abs. 3 S. 4 BGB-E in seiner derzeitigen Fassung noch rechtsdogmatischen Bedenken. Die Norm wiederholt ihrem Wortlaut nach im Wesentlichen lediglich die ohnehin bestehende Dispositivität des Kaufrechts außerhalb des Verbrauchsgüterkaufs. Ihr eigentlicher Regelungszweck – nämlich eine Begrenzung der AGB-rechtlichen Risiken im B2B-Bereich – ergibt sich erst aus der Gesetzesbegründung. Diese stellt maßgeblich darauf ab, dass die „regelmäßige Abdingbarkeit“ der Reparierbarkeit zum gesetzlichen Leitbild gehöre und formelmäßige Abweichungen deshalb grundsätzlich zulässig sein sollen. Eine solche Wertung findet jedoch im Gesetz selbst keinen hinreichenden Ausdruck. Da die Gesetzesbegründung keine Gesetzeskraft besitzt und § 307 BGB eigenständig an das gesetzliche Leitbild anknüpft,

verbleiben Rechtsunsicherheiten für Unternehmen. Es besteht das Risiko, dass Gerichte die ausdrückliche Aufnahme der Reparierbarkeit in § 434 Abs. 3 Satz 2 BGB-E als Stärkung des objektiven Mangelbegriffs verstehen und formularmäßige Einschränkungen einer verschärften AGB-Kontrolle unterwerfen.

Zur Herstellung der beabsichtigten Rechtssicherheit sollte jedenfalls die gesetzgeberische Intention deshalb unmittelbar im Gesetzestext verankert werden. Erforderlich ist eine ausdrückliche Klarstellung, dass im unternehmerischen Geschäftsverkehr von den in § 434 Abs. 3 S. 2 BGB genannten Merkmalen auch durch Allgemeine Geschäftsbedingungen abgewichen werden kann.

Denkbar wäre etwa folgende Formulierung: „Im unternehmerischen Geschäftsverkehr kann von Satz 2 auch durch Allgemeine Geschäftsbedingungen abgewichen werden.“

Eine solche ausdrückliche gesetzliche Regelung würde die gewünschte Rechtssicherheit tatsächlich gewährleisten. Anderenfalls könnten Gerichte gerade aus dem Umstand, dass der Gesetzgeber trotz der aktuellen Diskussion und der erkennbaren AGB-rechtlichen Risiken bewusst davon abgesehen hat, eine ausdrückliche AGB-Privilegierung normativ zu regeln, den Umkehrschluss ziehen, dass formularmäßige Einschränkungen der Reparierbarkeit weiterhin uneingeschränkt an den allgemeinen Maßstäben des § 307 BGB zu messen sind. Der Versuch, das Spannungsverhältnis zwischen der ausdrücklichen Aufnahme der Reparierbarkeit in § 434 Abs. 3 S. 2 BGB-E und der AGB-rechtlichen Inhaltskontrolle maßgeblich über die Gesetzesbegründung aufzulösen, legt zudem nahe, dass offenbar auch seitens des Gesetzgebers selbst Vorbehalte bestehen, ob der vorgeschlagene Gesetzestext die beabsichtigte Rechtsfolge hinreichend klar und belastbar abbildet.

Informationspflichten der Verkäufer

Nach § 475 Abs. 4 BGB (neu) soll der Verkäufer die Pflicht haben, den Verbraucher darüber zu informieren, dass er das Wahlrecht nach § 439 Abs. 1 BGB hat und dass sich bei einer Nacherfüllung durch Nachbesserung die Verjährungsfrist nach § 475e Abs. 5 BGB verlängert. Im Gesetzestext selbst sind jedoch keine Vorgaben zum Zeitpunkt und zur Form aufgeführt. Die Gesetzesbegründung führt lediglich aus, dass ein geeigneter Zeitpunkt „in der Regel“ der Zeitpunkt sein dürfte, in dem sich der Verbraucher erstmals wegen eines Mangels der Ware an den Verkäufer wendet.

Für Unternehmen wirft die Unsicherheit in Bezug auf Zeitpunkt und Form der Informationspflicht praktische Fragen auf, die angesichts der Zugänglichkeit der Einhaltung der vorgesehenen Informationspflicht für Sammelklagen und den damit verbundenen Prozessrisiken, für Unternehmen wirtschaftlich bedeutsam sind. So stellt sich die Frage, ob der Informationspflicht bereits im vorvertraglichen Bereich - etwa durch Hinweise auf der Homepage oder im Kassensbereich – nachgekommen werden kann.

In Ermangelung einer weiteren Konkretisierung von Zeitpunkt und Form der Informationspflichten besteht somit das Risiko von fehlerhaften oder verspäteten Informationen, möglichen Rechtsstreitigkeiten und operativen Verzögerungen. Eine Klarstellung, wann und in welcher Form die Information zu erfolgen hat, halten unsere Mitglieder daher für zwingend notwendig. Dabei ist jedoch zu vermeiden, zu detaillierte Maßgaben gesetzlich festzulegen, die übermäßigen bürokratischen Aufwand generieren.

Wirtschaftlichkeit der Reparaturpflicht

Hersteller bestimmter Waren, für die EU-Vorgaben zur Reparierbarkeit bestehen, - z. B. Waschmaschinen, Kühlschränke sowie Smartphones und Tablets - sollen nach dem Regierungsentwurf verpflichtet werden, auf Verlangen des Verbrauchers diese Waren unentgeltlich oder zu einem angemessenen Entgelt und innerhalb eines angemessenen Zeitraums zu reparieren. Dabei orientiert sich das gesetzlich geforderte „angemessene Reparaturentgelt nach Erwägungsgrund 16 der Richtlinie“ an der Verbraucherakzeptanz, nicht aber an den tatsächlichen Kosten der Unternehmen. Nach Erwägungsgrund 16 S. 4 der Recht-auf-Reparatur-Richtlinie soll ein Preis nämlich angemessen sein, wenn er in einer Höhe festgelegt worden ist, die die Verbraucher nicht absichtlich davon abhält, von der Reparaturverpflichtung der Hersteller zu profitieren. In eine ähnliche Richtung deutet auch der Entschließungsantrag der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen vom 19. Mai 2026 hin, wonach die Reparatur unter Bedingungen anzubieten sein soll, die geeignet sind, eine tatsächliche Inanspruchnahme durch Verbraucher zu ermöglichen und Preise sich in einem angemessenen Verhältnis zum Neupreis der Ware zu orientieren haben sollen.

Ersatzteile sind jedoch teils schwer oder gar nicht beschaffbar. Unternehmen können nicht alle Teile auf Vorrat halten. Sie müssen daher oftmals beim Zulieferer bestellt werden, was zu einer Verlängerung der Reparaturdauer führt und dies wiederum Kosten und Kundenunzufriedenheit erhöht. Unternehmen benötigen jedoch realistische Reparaturfristen, da Logistik, Diagnose und Teilebeschaffung Zeit erfordern. Das „angemessene Reparaturentgelt“ bedarf daher einer Präzisierung, die diese Aspekte berücksichtigt.

Die Gesetzesmaterialien liefern indes nur Faktoren, die bei der Bemessung des angemessenen Entgelts auf Seiten des Unternehmers berücksichtigt werden können. Eine Aussage darüber, ob Unternehmen auch berechtigt sind, diese Kostenpunkte im vollen Umfang bei der Bemessung des Entgelts einzuspeisen, ist ihnen jedoch nicht zu entnehmen. So kann ein angemessenes Entgelt nach Erwägungsgrund 16 der Recht-auf-Reparatur-Richtlinie beispielsweise Arbeitskosten, Kosten für Ersatzteile, Kosten für den Betrieb der Reparaturanlage und eine übliche Gewinnspanne umfassen. Nach der Gesetzesbegründung des Regierungsentwurfs können Materialkosten, insbesondere des Ersatzteils sowie für sonstiges im Rahmen der Reparatur benötigtes Material, gegebenenfalls Kosten für Fremdleistungen, wie zum Beispiel Porto oder

Transportkosten, sowie für Wartungs- und Energiekosten und die anfallenden Steuern berücksichtigt werden.

Gleichzeitig soll nach der Gesetzesbegründung das Reparatorentgelt aber nur dann angemessen sein, wenn es die Verbraucher nicht absichtlich davon abhält, eine Reparatur zu verlangen. Dies legt eine Abwägung der Kostenfaktoren auf Unternehmensseite mit der Abschreckungswirkung auf der Seite des Verbrauchers nahe. Solange also das Verhältnis der Faktoren auf der Seite der Unternehmer zur Verbraucherakzeptanz nicht geklärt ist, bieten die Faktoren aus der Gesetzesbegründung keine Gewähr dafür, dass Unternehmen nicht letztendlich dazu verpflichtet werden können, Verluste bei der Reparatur hinzunehmen, um Verbraucher nicht von einer Geltendmachung des Rechts auf Reparatur abzuschrecken.

Vor diesem Hintergrund begrüßt die gewerbliche Wirtschaft in Deutschland Bemühungen um eine Präzisierung der Regelungen zur Angemessenheit des Reparaturpreises und des Reparaturzeitraums. Zugleich spricht sich ein Teil unserer Mitgliedsunternehmen gegen eine Präzisierung mittels Leitlinien aus und fordert stattdessen eine Präzisierung auf Gesetzesebene. Dabei verweisen die Mitgliedsunternehmen darauf, dass die rechtliche Klarheit, die von den Leitlinien ausgehen würde, begrenzt wäre. Leitlinien könnten zwar als unverbindliche Auslegungshilfen dienen, wären jedoch nicht justiziabel. Auch gilt es zu berücksichtigen, dass Art. 10 der Recht-auf-Reparatur-Richtlinie die EU-Kommission dazu ermächtigt, Leitlinien zu erlassen, um insbesondere Kleinstunternehmen sowie kleine und mittlere Unternehmen bei der Einhaltung der in der Richtlinie festgelegten Anforderungen und Verpflichtungen zu unterstützen. Vor diesem Hintergrund könnten nationale Leitlinien zu Doppelstrukturen führen. Damit würden sie unter Umständen die bestehende Komplexität sogar eher noch erhöhen, anstatt sie zu reduzieren. Die Folgen könnten zusätzliche Bürokratie und eine unnötige Belastung der Unternehmen sein.

Nichtsdestotrotz besteht Einigkeit unter unseren Mitgliedern darüber, dass eine verbindliche, vorab klar definierte Methodik zur Angemessenheit von Reparaturkosten und Reparaturzeiten zur Rechtssicherheit beitragen und Unternehmen dabei helfen würde, geeignete Serviceangebote zu gestalten, Verbraucher korrekt zu informieren und interne Prozesse aufzusetzen. In diesem Sinne sollte eine Präzisierung der Reparaturzeiten darauf abstellen, ob die Dauer der Reparatur unter Berücksichtigung der Art und Komplexität der Ware, der Art des Mangels, des technischen Diagnose- und Reparaturaufwands, der Verfügbarkeit von Ersatzteilen sowie der branchenüblichen Reparaturzeiten erforderlich ist, um die Ware nach Zugang fachgerecht in einen vertragsgemäßen Zustand zu versetzen. Ein angemessenes Entgelt sollte sich an den branchenüblichen Reparaturkosten orientieren und jedenfalls die Kosten für Arbeitszeiten, Material und Logistik abdecken. Sofern Beauftragte, Importeure oder Vertreiber von Reparaturpflicht erfasst werden, sollten außerdem die Kosten und die Zeiten für die Einholung der entsprechenden Nutzungsrechte am geistigen Eigentum an der Ware einbezogen werden.

Verhinderung von Reparaturen

Bei der Umsetzung des Art. 5 Abs. 6 der Recht-auf-Reparatur-Richtlinie sollten die Anforderungen an Ersatzteile, Werkzeuge, IP-Rechte und Produktsicherheit sorgfältig austariert werden. Einerseits soll es Herstellern künftig untersagt werden, eine Reparatur durch Hardware- oder Softwaretechniken zu verhindern. Andererseits sollen jedoch Ausnahmen bei berechtigten Gründen des Schutzes von geistigem Eigentum oder der Produktsicherheit möglich sein.

Dies führt zu einem gerade für KMU schwer zu bewältigenden Spannungsfeld: Der Zugang zu Ersatzteilen und Werkzeugen soll erleichtert werden, ohne gleichzeitig den Einsatz gefährlicher Nachbauteile, sicherheitskritischer Modifikationen oder Eingriffe in geschützte Technologien zu begünstigen. Das Risiko eines möglichen Anstiegs unsicherer Nachbauteile oder minderwertiger Drittanbieterkomponenten sollte nicht unterschätzt werden, da Reparaturbetriebe und Händler in der Haftung stehen könnten, wenn solche Teile zu Sicherheitsmängeln an Waren führen. Auch hier sollte auf faire Wettbewerbsbedingungen gedrängt werden, um unverhältnismäßige Belastungen für regionale Betriebe zu vermeiden.

Vor diesem Hintergrund erscheint es bedenklich, wenn gefordert wird, dass die Bereitstellung nicht von Bedingungen abhängig gemacht werden darf, die den Zugang unabhängiger Reparaturbetriebe zu Ersatzteilen unangemessen erschweren, da eine solche Regelung das Haftungsrisiko der Hersteller und Rechte des Eigentums nicht hinreichend berücksichtigt.

Hersteller aus Drittstaaten

Der Regierungsentwurf sieht vor, dass bei Herstellern mit Sitz außerhalb der Europäischen Union deren Beauftragte bzw. deren Importeure die entsprechenden Reparaturpflichten treffen. Ist kein Importeur vorhanden, so sollen den Vertreiber der Ware die Pflichten des Herstellers treffen.

Unsere Mitglieder berichten, dass immer häufiger Hersteller aus Drittstaaten - insbesondere aus Asien und den USA – schwer erreichbar sind oder Ersatzteile nicht zur Verfügung stellen. Viele importierte Geräte sind konstruktiv so gestaltet, dass Reparaturen erschwert oder faktisch unmöglich sind. Dies erhöht das Risiko, dass die Reparaturpflicht faktisch auf die Importeure oder Händler übergehen wird. Insbesondere kleine Unternehmen, die nicht über die notwendigen Ressourcen oder Expertise verfügen, um selbst die entsprechenden Reparaturen vorzunehmen, werden durch den bürokratischen Aufwand, der durch die Beauftragung Dritter zur Vornahme der Reparatur entsteht, stark belastet. Gleichzeitig ist nicht klar, wie die Pflicht zur Reparatur bei Produkten sichergestellt werden kann, die als Direktimporte über Schnittstellen aus Drittstaaten direkt von Konsumenten importiert werden. In diesen Fällen gibt es häufig keinen zuverlässigen Wirtschaftsakteur innerhalb der EU.

Hierdurch drohen Verzerrungen des Wettbewerbs zugunsten von Anbietern aus Drittstaaten, die sich nicht an den Vorgaben der Recht-auf-Reparatur-Richtlinie orientieren, während europäische Hersteller die volle regulatorische Last, mitsamt der dazugehörigen Kosten, tragen müssen.

Unter Berücksichtigung dessen sollte im Gesetzentwurf klargestellt werden, dass auch in dem Fall, dass einen Beauftragten, Importeur oder Vertreiber der Ware die Pflichten des Herstellers treffen, diese als Gesamtschuldner zusammen mit dem Hersteller haften und ihnen Regressansprüche gegenüber dem Hersteller mit Sitz außerhalb der Europäischen Union zustehen.

Sanktionen und Bußgelder

Die europäische Recht-auf-Reparatur-Richtlinie verlangt wirksame, verhältnismäßige und abschreckende Sanktionen. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass sich die private Rechtsdurchsetzung („private enforcement“) von Verbraucherschutzgesetzen durch Wettbewerbsvereine, IHKs, Verbraucherschutzvereine und Wettbewerber als effizient und erfolgreich erwiesen hat. Missstände, die eine Verbraucherschutzbehörde mit Bußgeldern besser bewältigen könnte, sind nicht ersichtlich. Vielmehr droht mit einer Verbraucherschutzbehörde ein weiteres Nadelöhr mit Abgrenzungsproblemen und politischen Prioritäten, sodass Wettbewerbsverstöße weniger zügig als bisher sanktioniert würden – zum Nachteil auch von Wettbewerbern.

C. Ergänzende Informationen

a. Ansprechpartner mit Kontaktdaten

Christoph Petri, Referatsleiter Umwelt- und Rohstoffpolitik, Bereich Energie, Umwelt, Industrie, E-Mail-Adresse: petri.christoph@dihk.de, Telefonnummer: +49 30 20308 2212

Dr. Ulrike Regele, Referatsleiterin Handel, Bereich Digitale Wirtschaft, Infrastruktur, Regionalpolitik, E-Mail-Adresse: regele.ulrike@dihk.de, Telefonnummer: +49 30 20308 2104

Dr. Christian Groß, Referatsleiter Zivilrecht & Justizariat, Schiedsgerichtsbarkeit & Wirtschaftsmediation, Bereich Recht, E-Mail-Adresse: gross.christian@dihk.de, Telefonnummer: +49 30 20308 2723

Julian Kulaga, Referatsleiter Geistiges Eigentum, Verbraucherrecht, Bereich Recht, E-Mail-Adresse: kulaga.julian@dihk.de, Telefonnummer: +49 30 20308 2704

b. Wer wir sind

Unter dem Dach der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) sind die 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) zusammengeschlossen. Unser gemeinsames Ziel: Beste Bedingungen für erfolgreiches Wirtschaften.

Auf Bundes- und Europaebene setzt sich die DIHK für die Interessen der gesamten gewerblichen Wirtschaft gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit ein. Denn mehrere Millionen Unternehmen aus Handel, Industrie und Dienstleistung sind gesetzliche Mitglieder einer IHK - vom Kiosk-Besitzer bis zum Dax-Konzern. So sind DIHK und IHKs eine Plattform für die vielfältigen Belange der Unternehmen. Diese bündeln wir in einem verfassten Verfahren auf gesetzlicher Grundlage zum Gesamtinteresse der gewerblichen Wirtschaft und tragen so zum wirtschaftspolitischen Meinungsbildungsprozess bei.

Grundlage unserer Stellungnahmen sind die wirtschaftspolitischen/europapolitischen Positionen und beschlossenen Positionspapiere der DIHK unter Berücksichtigung der DIHK bis zur Abgabe der Stellungnahme zugegangenen Äußerungen der IHKs und ihrer Mitgliedsunternehmen.

Darüber hinaus koordiniert die DIHK das Netzwerk der 150 Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen der Deutschen Wirtschaft in 93 Ländern.