

Firsching, Lukas

Vertragsstrukturen des Erwerbs einheitlicher IoT-Produkte

Berlin: Duncker & Humblot, 2020, 346 S

ISBN 978-3-428-18074-5

Der Vertrieb von Waren, die als Einheit mit Serverdiensten und Smartphone-Apps angeboten werden, war vor der Verabschiedung des Gesetzes zur Regelung des Verkaufs von Sachen mit digitalen Elementen und anderer Aspekte des Kaufvertrags am 25.6.2021 vertragsrechtlich nicht spezifisch reguliert. Die beim Erwerb solcher Produkte entstehenden Vertragsstrukturen zwischen Verbraucher, Verkäufer und Hersteller waren noch nicht eingehend rechtswissenschaftlich untersucht worden. Die Dissertation reagierte auf diesen Forschungsbedarf und geht auf der Grundlage der bis zum 1.1.2022 geltenden Rechtslage von der These aus, dass sich die komplexen normativen Erwartungen des Käufers eines einheitlichen IoT-Produktes nicht mehr mit dem gesetzlichen Vertriebsleitbild einer linearen Kette aus bipolaren punktuellen Kaufverträgen vom Hersteller über den Warenhandel bis hin zum Verbraucher abbilden lassen.

Dieser Paradigmenwechsel wird zunächst mit einer im Ergebnis heterogenen typologischen Zuordnung von Verträgen über die Bereitstellung der einzelnen Produktkomponenten angedeutet. In einem zweiten Schritt zeigt die Arbeit die Funktionsgrenzen des Warenhandels und deren Auswirkungen auf die Vertragsstrukturen beim Vertrieb einheitlicher IoT-Produkte auf. So steht der jeweilige Einzelhändler zwar kaufvertragstypisch punktuell für die Mangelfreiheit aller Produktkomponenten ein; der Verbraucher ist aber auf Direktansprüche gegen den Hersteller angewiesen, wenn die Smartphone-App, Serverdienste oder Updates nach der Übergabe des IoT-Produktes nicht seiner normativen Äquivalenzerwartung entsprechend bereitgestellt werden. Auf dieser Grundlage wird im Folgenden die für analoge Vertriebsstrukturen typische Bipolarität und Relativität der Verträge als zentrales Problem einer vertragsrechtlichen Stabilisierung der Verbrauchererwartungen herausgearbeitet: Vertragliche Leistungsbeziehungen zu den Herstellern entstehen nur dann, wenn diese sich aktiv in Endnutzervereinbarungen zur Bereitstellung der digitalen Produktkomponenten verpflichten. Selbst wenn Direktansprüche auf diesem Weg begründet oder urheberrechtliche Nutzungsbefugnisse mit End-User License Agreements (EULA) eingeräumt werden, bleiben sie aber oft hinter den kaufvertraglich begründeten Verbrauchererwartungen zurück. Kommt es zu Leistungsstörungen, hindert die Relativität der Vertragsbeziehungen den Verbraucher daran, den Kaufpreis vom Verkäufer oder Hersteller zurückzufordern.

Um einen dogmatisch tragfähigen Lösungsansatz für diese vertragsstrukturelle Aufspaltungsproblematik zu finden, werden die Rechtsbeziehungen im Folgenden rechtssoziologisch als ein auf überschießendem (System-)Vertrauen aufbauendes Netzwerk beschrieben. Die Dissertation mobilisiert deswegen vertrauensschützende Tatbestände, um die privatautonom gesetzten vertraglichen Grundlagen des Netzwerkes nicht zu übergehen, sie aber trotzdem vor dem Hintergrund ihrer sozialen Umwelt zu rekontextualisieren. Mit diesem Ansatz können in analoger Anwendung des § 443 Abs. 1 BGB gesetzliche Direktansprüche gegen den Produkthersteller geschaffen und überraschende Nutzungsrestriktionen in EULA mit § 305c Abs. 1 BGB abgewehrt werden. Für den Leistungsstörungsfall wird die dem Vertriebsnetzwerk zugrunde liegende gemeinsame Vertrauensgrundlage mit § 313 BGB abgebildet und mit § 307 Abs. 2 Nr. 2 BGB gegen abweichende AGB-Klauseln abgesichert. Den Schluss der Arbeit bildet

eine kritische Würdigung der Warenkauf-RL 2019/771 (EU), die die unionsrechtliche Grundlage für das neue nationale Kaufrecht bildet.