

**Rechtsanwaltskanzlei**  
**Dr. Wolfram Siemens, LL.M.**  
Attorney at Law (New York)

[www.rechtsanwalt-siemens.de](http://www.rechtsanwalt-siemens.de)  
[info@rechtsanwalt-siemens.de](mailto:info@rechtsanwalt-siemens.de)

Mozartstr. 7  
41061 Mönchengladbach  
**Tel: 0 21 61 / 57 534-0**  
**Fax: 0 21 61 / 57 534-24**

## **Grundsatzentscheidung des Bundesgerichtshofs im Pferdekaufrecht**



Der Bundesgerichtshof hat in einer nun veröffentlichten Entscheidung vom 29. März 2006 (Gerichtszeichen VIII ZR 173/05) zwei wichtige Fragen im Bereich des Pferdekaufs behandelt. Er klärte zunächst wie festzustellen sei, ob ein Verkäufer als Unternehmer anzusehen ist und beantwortete schließlich die Frage der sogenannten Beweislastumkehr beim gewerblichen Verkauf an Privatleute.

## **I. Der Fall**

Die in dem Rechtsstreit Beklagte betrieb die Zucht von Araberpferden. In einem Kaufvertrag vom 18. März 2002 verkaufte sie einen damals 5-jährigen Hengst für 7.100,00 €. Unter dem 17. September 2002 machte der Kläger gesundheitliche Mängel geltend und trat vom Kauf zurück. Dabei stützte er sich insbesondere auf ein sogenanntes Sommerekzem, welches auf einer Allergie beruhte. Die Beklagte lehnte die Rückabwicklung des Vertrages ab.

Mit der Klage machte der Kläger schließlich den Kaufpreis sowie die sonstigen Aufwendungen, insgesamt 13.880,75 €, geltend.

Nachdem das Landgericht Arnsberg die Klage zunächst abgewiesen hatte wurde dem Käufer vom Oberlandesgericht Hamm ein Betrag von 12. 675,54 € zugesprochen. Der BGH hat die Sache zwar an das OLG zurückverwiesen, im Wesentlichen aber das Begehren des Käufers gestützt.

### **1. Unternehmensbegriff und Anwendbarkeit der Beweislastumkehr nach § 476 BGB**

Zunächst musste der BGH klären, ob der Züchter und Verkäufer als Unternehmer im Sinne des Gesetzes anzusehen sei, und die Frage zu klären, ob ein sogenannter Verbrauchsgüterkauf nach § 474 BGB vorläge; der Käufer war hier zweifelsfrei eine Privatperson. Dieser Punkt war bis dahin unterschiedlich beantwortet worden und viele Gerichte und Autoren verlangten, dass der Unternehmer die Absicht hatte einen Gewinn zu erzielen. Als Folge hiervon wurde gerade bei kleineren Zuchtbetrieben oder Einzelpersonen eine unternehmerische Tätigkeit abgelehnt, da tatsächlich gar kein Gewinn zu erzielen und allenfalls die Kostendeckung von den Betreibern angestrebt war.

Der BGH griff diese Argumentation nicht auf und stützte auch nicht die Theorie, dass eine unternehmerische Tätigkeit deshalb nicht vorläge, weil die zuständigen Finanzämter eine gewerbliche Tätigkeit wegen mangelnder Gewinnerzielungsabsicht aberkannt hätten und daher eine rein private Tätigkeit gegeben sei.

Allein abzustellen ist nach dem BGH darauf, ob jemand beim Abschluss eines Rechtsgeschäftes in Ausübung einer gewerblichen oder selbstständigen beruflichen Tätigkeit handelt, also gegen Bezahlung Leistungen regelmäßig und für eine gewisse Dauer anbietet. Hierzu ist es nicht nötig, dass ein Gewinn beabsichtigt ist, sondern es reicht, wenn wiederkehrende Einnahmen erzielt werden, die darauf gerichtet sind, die Kosten zu ersetzen. Abzustellen ist nicht auf die Sicht des Unternehmers selbst, sondern darauf, wie sein Erscheinungsbild vom Käufer gesehen wird.

In dem entschiedenen Fall bestanden dann keine Zweifel, den Verkäufer als Unternehmer anzusehen.

## **2. Die Beweislastumkehr**

Schließlich hat der BGH ausgeführt, dass die sogenannte Beweislastumkehr nach § 476 beim Verkauf eines Pferdes Anwendung findet.

Die bedeutet, dass beim Kauf eines Pferdes durch eine Privatperson von einem unternehmerisch tätigen Händler oder Züchter davon ausgegangen wird, dass ein Mangel, der sich innerhalb von 6 Monaten zeigt, bereits im Zeitpunkt der Übergabe vorlag.

Bei dem hier einschlägigen Mangel eines Sommerrekzems hat der BGH festgehalten, dass eine Ausnahme wegen der Art dieses konkreten Mangels nicht vorzunehmen sei.

Allerdings hat der BGH offengelassen, ob bei anderen Tierkrankheiten nicht doch eine Ausnahme möglich ist, z.B. bei sogenannten „versteckten Krankheiten“. Dies können z.B. Infektionskrankheiten sein, bei denen sich die Symptome erst später zeigen. Zum Sommerrekzem hat der BGH aber festgehalten, dass grundsätzlich feststellbar ist, ob diese Allergie schon bei der Übergabe des Pferdes vorlag, sodass keine „versteckte Krankheit“ vorlag.

Ausdrücklich hat der BGH weiter festgestellt, dass nunmehr der Verkäufer beweisen muss, dass der Mangel, welcher sich innerhalb von 6 Monaten gezeigt hatte, tatsächlich nicht bereits bei der Übergabe vorlag. Hierfür kommt neben einem Sachverständigengutachten ausdrücklich auch der Beweis durch Zeugen in Betracht. In der Entscheidung hatte der berufene Sachverständige nicht feststellen können, ob der Mangel schon bei der Übergabe vorlag, sodass das Berufungsgericht den Verkäufer verurteilte, weil diesem nicht der Gegenbeweis gelungen war. Der BGH hat dies allerdings beanstandet und die Sache zurückverwiesen - also eine neue Entscheidung des Berufungsgerichtes verlangt - weil die benannten Zeugen nicht angehört worden waren.

Sollte es dem Verkäufer daher gelingen, durch Zeugen oder andere Mittel (Ankaufsuntersuchung! Diese war hier wohl nicht vorgenommen worden) zu beweisen dass kein Sommerrekzem vorlag, könnte er in der Sache letztlich noch gewinnen.

## **II. Bedeutung für Züchter und Pferdehändler**

Der BGH hat keine feste Schwelle dafür niedergeschrieben, ab wann eine unternehmerische Tätigkeit vorliegt. Wenn also jemand sein einziges privat genutztes Pferd verkauft, wird er sicher nicht als Unternehmer anzusehen sein.

Bei einem Vergleich mit anderen Bereichen, z.B. dem Verkauf von Immobilien, wird man aber feststellen müssen, dass dann, wenn jemand regelmäßig aus der eigenen Zucht mehr als ein Pferd jährlich verkauft, der Unternehmensbegriff erfüllt sein wird.

Wird das Pferd dann nicht an jemanden verkauft, der selbst regelmäßig Pferde ein- oder verkauft, findet die Beweislastumkehr Anwendung.

Hierzu ist folgendes festzuhalten:

Normalerweise muss der Käufer nicht nur beweisen, dass das Pferd irgendwann nach der Übergabe ein Problem hat, also lahm geht oder z.B. eine Entzündung hat, sondern dass dieser Mangel auch bereits bei der Übergabe selbst vorlag.

Bis Ende 2001 haftete der Verkäufer darüber hinaus ohnehin nur für wenige Gewährsmängel und innerhalb einer Frist von 2 Wochen, sodass eine schnelle Abwicklung gesichert war und die Käufer selbst dafür Sorge tragen mussten, das Pferd bei der Übergabe zu untersuchen oder weitere Vereinbarungen zu treffen.

Nunmehr haftet jeder Käufer grundsätzlich für 2 Jahre und zugunsten des privaten Käufers gegenüber dem gewerblichen Verkäufer wird vermutet, dass sich jeder Mangel, der sich innerhalb eines halben Jahres zeigt, bereits bei der Übergabe vorhanden war.

Um es noch einmal deutlich festzuhalten:

Der Verkäufer muss nun beweisen, dass das Pferd gesund war.

Dabei ist diese Vermutung grundsätzlich auf jeden Mangel anwendbar. Eine Ausnahme kommt nur bei solchen Mängeln in Betracht, die versteckt sind, bei denen sich deshalb der Zeitpunkt der Entstehung, z.B. bei einer später ausgebrochenen Infektionskrankheit, nicht klären lässt. Als Verkäufer muss man davon ausgehen, zunächst für sämtliche Mängel zu haften.

Nicht ausdrücklich entschieden hat der BGH, ob für Infektionskrankheiten etwas anderes gilt, wofür einiges spricht, da diese innerhalb kürzester Zeit auftreten können. Darüber hinaus lässt sich auch daran denken, dass z.B. charakterliche Änderungen, welche kurzfristig entstehen können, nicht auf den Zeitpunkt der Übergabe zurückwirken.

Dies müsste aber auch noch gerichtlich geklärt werden.

### **III. Lösungsmöglichkeiten**

Aufgrund der Gesetzesänderung und der hier behandelten Entscheidung kann man den Verkäufern nur raten, selbst in die Offensive zu gehen und sich rechtlich und tatsächlich hinreichend abzusichern.

Dies sollte dadurch geschehen, dass man sich vertraglich im Bereich des zulässig Möglichen gegen die Inanspruchnahme schützt und medizinisch z.B. durch eine Kaufuntersuchung absichert.

Darüber hinaus sollte auch Wert darauf gelegt werden, den Käufer umfassend über alle das Pferd betreffende Umstände aufzuklären und dies durch Zeugen belegen zu lassen. Auch ein ausführlicher Proberitt oder sogar eine Probezeit kann ratsam sein, damit der Käufer sich mit dem Pferd vertraut machen kann.

All diese Punkte müssen dann schriftlich fixiert werden und in einem rechtlich haltbaren Vertrag geregelt werden.

Dabei reicht es nicht irgendwelche Standardmusterverträge aus dem Internet oder Fachzeitschriften zu benutzen. Es ist vielmehr für das konkrete Pferd eine individuelle Lösung zu finden, bei der die rechtlichen Vorgaben eingehalten werden.

#### **IV. Fazit**

Auch als Züchter und gewerblicher Händler sollte man in Anbetracht der Entscheidung des BHG nicht verzweifeln, sondern vielmehr begrüßen, dass nunmehr viele Streitige Fragen geklärt sind, wenn auch immer noch einige Fragen offen bleiben.

Wie bereits die unterschiedlichen Entscheidungen der Instanzgerichte gezeigt haben, war bis dahin keine klare Linie vorhanden. Zumindest hierfür war die Entscheidung des BGH gut. Es gilt nun dafür Sorge zu tragen, dass der Verkauf weiterhin ertragssichernd möglich ist.

Hierbei ist zu akzeptieren, dass man als Verkäufer selbst Vorsichtsmaßnahmen treffen muss.

Die Anforderungen sind damit gestiegen, aber selbstverständlich ist es noch immer möglich, die Zucht zu betreiben und hieran Freude zu haben.