Eigentumsvorbehalt: Sorgfalt im Umgang

Vereinbarungen über den Eigentumsvorbehalt sollten in keinen AGB (Allgemeinen Geschäftsbedingungen) fehlen. Denn die Sorgfalt im Umgang mit einer „kleinen" Formulierung hat oft große Wirkung: Über den Eigentumsvorbehalt können Unternehmer sich absichern und so Verlusten vorbeugen.

Praxis-Info!

Zwar ist ein Satz wie ***„Die Ware bleibt bis zur vollständigen Bezahlung im Eigentum des Verkäufers"*** wahrscheinlich schon jedem begegnet – vielleicht stand er auf einem Angebot, einer Auftragsbestätigung usw. Erfahrungen insbesondere in der Inkassowirtschaft zeigen aber, dass offenbar immer noch zu wenigen bekannt ist, was sich hinter dieser Formulierung verbirgt. So berichtete es beispielsweise *Bernd Drumann* als Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH am 28.2.2017 wie folgt:

„Noch längst nicht alle Unternehmer treffen Vereinbarungen zu dem sog. Eigentumsvorbehalt, um den es im oben erwähnten Satz geht, oder wissen, wo und wie so eine Vereinbarung in die Geschäftsabläufe und -papiere einfließen sollte."

Da die richtige Formulierung und Anwendung den Unternehmer aber unter Umständen vor großem Schaden bewahren kann, sollten diese bzw. die mit dem Forderungsmanagement befassten Bilanzbuchhalter und Controller ein paar von *Drumann* stammende Tipps und Erklärungen (mehr hierzu und zum sonstigen Erfahrungsschatz des Inkasso-Experten siehe unter www.bremer-inkasso.de) beherzigen.

1. Begriff des Eigentumsvorbehalts

Als Eigentumsvorbehalt wird eine besondere Verabredung bei einem Kaufvertrag über „bewegliche" Sachen bezeichnet, die besagt, dass der Käufer mit Lieferung der Ware zwar ihr **Besitzer** wird, ihr **Eigentümer** aber bleibt der Verkäufer. Der Eigentümer behält sich das Eigentum bis zu dem Zeitpunkt vor, zu dem die Ware vollständig vom Käufer bezahlt wurde. Erst dann wird der Käufer automatisch auch zum Eigentümer der Ware; vorher hat er nur ein sog. Anwartschaftsrecht.

2. Vereinbarung schriftlich treffen

Eigentlich eine Selbstverständlichkeit, aber wo und wie?

„Zur schriftlichen Niederlegung der Vereinbarung über den Eigentumsvorbehalt sind am allerbesten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) geeignet", so *Drumann.*

Dort solle die Vereinbarung unbedingt aufgenommen werden. Wichtig ist dabei, dass die **eigenen AGB** immer die Grundlage aller selbst abgeschlossenen Verträge bilden bzw. in diese mit einbezogen werden. Am besten werden die AGB auch auf der Rückseite von Angeboten und Auftragsbestätigungen abgedruckt. Ein Hinweis darauf, dass die AGB rückseitig zu finden sind, sollte dann aber auf der Vorderseite nicht fehlen. Hat man keine eigenen AGB – was nach *Drumanns* Meinung für ein Unternehmen schon fast fahrlässig zu nennen ist –, so sollte die Vereinbarung über den Eigentumsvorbehalt zumindest auf allen Geschäftspapieren, wie z.B. Angebot, Auftragsbestätigung, Lieferschein und Rechnung, zu finden sein.

3. Nutzen des Eigentumsvorbehalts bei ausbleibenden Zahlungen des Käufers

Als Verkäufer kann man in der Regel vom Vertrag zurücktreten, wenn der Kunde in Zahlungsverzug gerät (gegebenenfalls ist dem Käufer eine Nachfrist zu gewähren), und die unter Eigentumsvorbehalt stehende **Ware herausverlangen.** Selbstverständlich macht ein Rücktritt vom Vertrag nur dann Sinn, wenn der Kunde die Ware noch auf Lager und man selbst auch noch Verwendung dafür hat. Der Verkäufer kann sich aber durch den Eigentumsvorbehalt gegenüber anderen Gläubigern seinen Zugriff auf die Ware sichern. Dies gilt ebenso für den Fall der unerlaubten Weiterveräußerung an Dritte.

4. Verlängerter Eigentumsvorbehalt

Dieser besagt, dass der Lieferant grundsätzlich abgesichert bleibt, auch wenn der Kunde trotz unvollständiger Bezahlung die Ware verarbeiten oder weiterverkaufen darf. Bei einer **Verarbeitung** erwirbt der Lieferant nämlich unmittelbar das Eigentum an der neu hergestellten Sache (eventuell anteilig), bei einem **Verkauf** (auch der neu hergestellten Sache) erwirbt er automatisch die Kaufpreisforderungen gegen die Kunden seines Käufers (auch hier eventuell anteilig).

5. Erhöhte Erfolgsaussichten in Insolvenzfällen

Ist beispielsweise bei der Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen noch etwas von der gelieferten (unbezahlten) Ware auf Lager, ist der Verkäufer ebenfalls abgesichert. Sollte der Insolvenzverwalter nicht bereit sein, den (ungekürzten) restlichen Kaufpreis zu zahlen, kann der Unternehmer hier ebenfalls vom Vertrag zurücktreten. Er kann dann ein sog. **Aussonderungsrecht** geltend machen. Als Eigentümer der Sache muss er nicht am Insolvenzverfahren teilnehmen und kann ihre Herausgabe vom Insolvenzverwalter verlangen. Das gilt dann entsprechend auch bei einem verlängerten Eigentumsvorbehalt: Hier darf der Insolvenzverwalter zwar das sog. Sicherungsgut (z.B. die verarbeitete Ware oder die Kaufpreisforderungen) durch Veräußerung oder Einziehung verwerten, er hat aber den „abgesicherten" Gläubiger aus dem Erlös vor den anderen Gläubigern zu befriedigen. Zu beachten ist allerdings: Der Insolvenzverwalter darf zuvor den Erlös um 4% Feststellungskosten und im Regelfall 5% Verwertungskosten sowie um etwa anfallende Umsatzsteuer mindern.

Praxishinweise:

- Beim Eigentumsvorbehalt und dem verlängerten Eigentumsvorbehalt geht es nicht um Wortklauberei. Allgemeine Geschäftsbedingungen sollte man **sorgfältig formulieren** oder auch von Rechtsdienstleistern formulieren und nicht einfach vom Mitbewerber abschreiben lassen oder aus dem Internet ungeprüft herunterladen. Darüber hinaus sollte man ihren Inhalt gut kennen und auch verstehen.
- **Beispielsweise** wirken sich ein Eigentumsvorbehalt und ein verlängerter Eigentumsvorbehalt bei einem Holzlieferanten (H) wie folgt aus: Auf der Basis eines zuvor eingeholten Angebots hat ein Kunde bei H Holz bestellt. Aus dem Angebot ergab sich bereits, dass die Lieferung des Holzes unter Einbeziehung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen des H erfolgen sollte, in denen Vereinbarungen zum Eigentumsvorbehalt sowie zum verlängerten Eigentumsvorbehalt enthalten waren. Nach Anlieferung

des Holzes bleibt H weiterhin Eigentümer des Holzes, obgleich er es beim Kunden abgeliefert hat. Der Kunde ist nun Besitzer. Er wird erst dann Eigentümer, wenn er die Rechnung des H bezahlt hat. Noch vor Bezahlung der Rechnung fertigt der Kunde aus dem Holz ein Regal. Durch die Vereinbarung über den verlängerten Eigentumsvorbehalt bleibt der H bis zur vollständigen Bezahlung der Rechnung auch jetzt noch Eigentümer, nämlich Eigentümer an der neu hergestellten Sache.

- Auf dem Holzweg ist allerdings, wer glaubt, trotz entsprechend ausgearbeiteter AGB vor säumigen Kunden vollständig geschützt zu sein. Da ist der Eigentumsvorbehalt nur ein Mosaikstein im Rahmen eines vielfältig zu instrumentalisierenden Forderungsmanagements. Aber auch Teilerfolge sind ja sprichwörtlich nicht gering zu schätzen: Besser eigenes Brot als fremder Braten.

Dipl.-Kfm. *Dr. Hans-Jürgen Hillmer,* Coesfeld