29.01.2015, 08:23

Eigentumsvorbehalt: „Sicherungsnetz“ für Unternehmer

Der Eigentumsvorbehalt, richtig angewendet, kann Unternehmer im Falle der Nichtbezahlung der Ware vor Schaden bewahren.

Foto: Monkey Business/Fotolia.com

„Die Ware bleibt bis zur vollständigen Bezahlung im Eigentum des Verkäufers.“ Diesen oder ähnliche Sätze hat sicher jeder schon mal gelesen. Was sich jedoch genau dahinter verbirgt, ob man die Regelung auf allen Geschäftspapieren abdrucken muss oder ob es darauf ankommt, dass es auf ganz bestimmten Geschäftspapieren steht und wie man ggf. seine Rechte daraus richtig geltend macht, wissen die wenigsten. „Die richtige Anwendung kann den Unternehmer allerdings vor Schaden bewahren“, so Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH. „Ich würde sie sogar als ‚Sicherungsnetz‘ für Unternehmer und ihre Geschäfte bezeichnen“, so Drumann weiter.

Aus Besitz wird Eigentum – aber erst nach Bezahlung!

Der Eigentumsvorbehalt bezeichnet eine besondere Verabredung bei einem Kaufvertrag über „bewegliche“ Sachen und besagt, dass die Ware zwar mit Lieferung in den Besitz des Käufers übergeht, der Verkäufer aber so lange Eigentümer der Ware bleibt, bis diese vom Käufer vollständig bezahlt wurde. Erst mit Bezahlung der Rechnung wird der Kunde auch Eigentümer. Der Eigentumsvorbehalt sichert also dem Verkäufer bei Abschluss des Kaufvertrages das Eigentum an der verkauften Ware bis zur ihrer vollständigen Bezahlung.

Auf welchen Geschäftspapieren sollte die Regelung abgedruckt sein?

„Die Vereinbarung über den Eigentumsvorbehalt sollte unbedingt schon bei Abschluss des Vertrages getroffen werden“, so Drumann. „Es hilft wenig, wenn sich die Regelungen über den Eigentumsvorbehalt nur auf der Rechnung oder auf dem Lieferschein befinden. Zwar kann bei einer länger andauernden Geschäftsbeziehung und der fortwährenden Erwähnung auf Rechnungen und Lieferscheinen auch hier eine Einbeziehung in Betracht kommen, doch sollte man sich hierauf besser nicht verlassen. Die Regelung gehört daher auf Angebote und Auftragsbestätigungen. Noch besser ist es“, so rät Drumann weiter, „wenn die Regelung in die eigenen Geschäftsbedingungen (AGB) aufgenommen wird und diese auf der Rückseite von Angeboten und Auftragsbestätigungen – verbunden mit einem vorderseitigen Hinweis auf die AGB – abgedruckt ist. Die Geschäftsbedingungen sollte man unbedingt sorgfältig formulieren (lassen), selbst kennen, sowie in ihrer Bedeutung auch wirklich verstehen – also nicht etwa nur von Mitbewerbern oder Branchenverbänden ‚abschreiben‘ – und darauf achten, dass die AGB auch Bestandteil der von einem selbst geschlossenen Verträge werden.“

Der Käufer zahlt nicht – vom Vertrag zurücktreten

Kommt der Kunde mit der Zahlung in Verzug, kann man (i.d.R. nach Ablauf einer Nachfrist) als Verkäufer vom Vertrag zurücktreten und die Herausgabe der Ware verlangen. Das macht natürlich oft nur dann Sinn, wenn der Kunde die Ware noch auf Lager und man auch Verwendung dafür hat. Durch den Eigentumsvorbehalt kann der Verkäufer gegenüber anderen Gläubigern und mitunter auch für den Fall der unerlaubten Weiterveräußerung an Dritte seinen Zugriff auf die Ware sichern.

Vorteil des Eigentumvorbehalts im Fall der Insolvenz des Käufers

Kommt es bei einem Kunden zu einer Insolvenz, ist der Verkäufer ebenfalls abgesichert, wenn bei Eröffnung des Insolvenzverfahrens oder Anordnung einer vorläufigen Insolvenzverwaltung noch etwas von der gelieferten (unbezahlten) Ware auf Lager war. Wenn der Insolvenzverwalter nicht bereit ist, den (ungekürzten) restlichen Kaufpreis zu zahlen, kann der Unternehmer auch hier vom Vertrag zurücktreten und ein so genanntes Aussonderungsrecht geltend machen. Er kann dann als Eigentümer der Sache vom Insolvenzverwalter die Herausgabe verlangen, ohne als Gläubiger am Insolvenzverfahren teilnehmen zu müssen.

Verlängerten Eigentumsvorbehalt vertraglich und in AGB festschreiben

Der verlängerte Eigentumsvorbehalt bedeutet: Der Kunde kann die Ware zwar, wie im Geschäftsleben durchaus üblich, schon verarbeiten oder weiter verkaufen, auch dann, wenn sie noch nicht vollständig bezahlt ist, der Lieferant bleibt aber dennoch grundsätzlich abgesichert. Bei einer Verarbeitung erwirbt der Lieferant nämlich (eventuell anteilig) das Eigentum an der neu hergestellten Sache. Bei einem Weiterverkauf der gelieferten Ware oder der aus ihr hergestellten neuen Sache gibt er zwar das Eigentum daran auf, erwirbt dafür aber im Gegenzug (auch hier eventuell anteilig) die Ansprüche des Kunden gegen den Käufer.

„Kommt es dann bei einem Kunden zu einer Insolvenz“, so weiß Drumann aus Erfahrung zu berichten, „hat man als Gläubiger, der sich den verlängerten Eigentumsvorbehalt bei Vertragsabschluss gesichert hat, recht gute Karten. Der Insolvenzverwalter ist zwar dazu berechtigt, das Sicherungsgut (also die verarbeitete Ware oder die Forderung aus dem Weiterverkauf) durch Veräußerung oder Einziehung zu verwerten, aber als gut abgesicherter pfiffiger Gläubiger ist man dann vor den anderen Gläubigern aus dem Erlös zu befriedigen. Allerdings“, so Drumanns Hinweis, „darf der Insolvenzverwalter zuvor noch eine Pauschale von 4 Prozent vom Erlös als Feststellungskosten geltend machen sowie ca. 5 Prozent für Kosten der Verwertung.“

Über die Bremer Inkasso GmbH

Die Bremer Inkasso GmbH bietet ihren Kunden kompetente Beratung und juristische Unterstützung im Bereich des Forderungseinzugs – bundesweit und international. Das 1984 von Bernd Drumann gegründete Unternehmen ist seit 1996 unter dem Namen Bremer Inkasso GmbH tätig und beschäftigt rund 20 Mitarbeiter in der Firmenzentrale. Die Sachbearbeitung erfolgt überwiegend durch speziell ausgebildete Volljuristen. Etwa 70 Prozent der erteilten Inkassoaufträge werden vorgerichtlich erfolgreich abgeschlossen. Die Bremer Inkasso GmbH ist Mitglied im Bundesverband Deutscher Inkassounternehmen und erhielt aufgrund qualitativ hoher Standards vom TÜV in 2010 das Zertifikat „Geprüftes Inkasso“. Weitere Infos unter www.bremer-inkasso.de.