

Der Eigentumsvorbehalt als „Sicherungsnetz“

Kommt der Kunde in Zahlungsverzug, kann man vom Vertrag wieder zurücktreten.

„Die Ware bleibt bis zur vollständigen Bezahlung im Eigentum des Verkäufers.“ Diesen oder ähnliche Sätze hat sicher jeder schon mal gelesen. Man findet sie beispielsweise auf Angeboten, Auftragsbestätigungen, Lieferscheinen oder Rechnungen. Was sich jedoch genau dahinter verbirgt, ob man die Regelung auf allen Geschäftspapieren abdrucken muss oder ob es darauf ankommt, dass sie auf ganz bestimmten Geschäftspapieren steht, und wie man gegebenenfalls 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.

Was also bedeutet nun Eigentumsvorbehalt? Er 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.

Kommt der Kunde mit der Zahlung in Verzug, kann man – meist 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. 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 sogenanntes Aussonderungsrecht geltend ma-

chen. Er kann dann als Eigentümer der Sache vom Insolvenzverwalter die Herausgabe verlangen, ohne als Gläubiger am Insolvenzverfahren teilnehmen zu müssen.

„Dass die Sicherung des einfachen wie auch verlängerten Eigentumsvorbehalts bei Kundeninsolvenz einen Unternehmer vor dem Totalverlust seiner Forderung bewahren kann, beweist sehr anschaulich ein Fall aus jüngster Vergangenheit“, so Bernd Drumann, der berichtet: „Ende 2013 wurden wir von einem Mandanten aus der Holzbranche beauftragt, eine Forderung von fast 34 000 Euro bei einem insolventen Kunden zu realisieren.“ Da sich der Mandant den einfachen sowie den verlängerten Eigentumsvorbehalt vertraglich gesichert hatte, habe er seine Forderungen nicht komplett ‚abschreiben‘ müssen. „Nach Anmeldung der Sicherungsrechte aus einfachem und verlängertem Eigentumsvorbehalt beim Insolvenzverwalter konnte unser Mandant ein Aussonderungsrecht für die von ihm gelieferte und bei seinem Kunden noch am Lager befindliche Ware geltend machen.“ Es handelte sich dabei immerhin um Ware im Wert von gut 10 000 Euro. Auch vom verbleibenden Rest der Gesamtforderung in Höhe von rund 24 000 Euro bekam er noch gut 7 000 Euro zurück. Der Grund: Der Schuldner hatte die gelieferte, aber noch nicht bezahlte Ware zum Teil bereits weiterverkauft. „Da unser Mandant sich aber auch den verlängerten Eigentumsvorbehalt vertraglich gesichert hatte, war er aus dem vom Insolvenzverwalter eingezogenen Kaufpreiszahlungen vor den anderen Gläubigern zu befriedigen.“ Der geschilderte Fall zeige, so Drumann, dass Sorgfalt bei Vertragsabschlüssen, lückenlose Dokumentation aller Geschäftsvorgänge und gut ausformulierte AGB als deren Grundlage bares Geld wert sein können.

(sz-immo)

Nicht auf Kosten des Bauherrn

Für die Einrichtung der Baustelle ist die Firma verantwortlich.

„Immer wieder Streit gibt es um die Baustelleneinrichtung“, hat Volker Wittmann, Sachverständiger im Verband Privater Bauherren (VPB), beobachtet. „Baufirmen versuchen, Aufgaben und Ausgaben auf den Bauherrn abzuwälzen,

die sie eigentlich selbst übernehmen sollten.“ Dazu zählen beispielsweise Dinge wie Wasser- und Stromanschlüsse, die Abfuhr von Bauschutt oder die Bautoilette. Ein Klassiker sei die Forderung nach kostenlosem Strom und Was-

ser: „Auf Ihrem Grundstück muss eine Anschlussmöglichkeit für den zur Verfügung gestellten Baustromzähler und für den Anschluss des Bauwassers vorhanden sein.“ So lautet die Forderung im Bauvertrag. „Unterschreibt sie