„Sicherungsnetz“ für Unternehmer und ihre Geschäfte

Bremer Inkasso GmbH: Die richtige Anwendung kann vor Schaden bewahren. (Foto: Bremer Inkasso GmbH)

„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 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 s. g. Aussonderungsrecht geltend machen. Er kann dann als Eigentümer der Sache vom Insolvenzverwalter die Herausgabe verlangen, ohne als Gläubiger am Insolvenzverfahren teilnehmen zu müssen.

Auch den 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 s. g. 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.“

Ein Beispiel aus jüngster Vergangenheit

„Dass die Sicherung des (verlängerten) Eigentumvorbehalts bei Kundeninsolvenz einen Unternehmer vor dem Totalverlust seiner Forderung bewahren kann, beweist sehr anschaulich ein Fall aus jüngster Vergangenheit“, so Bernd Drumann, und 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 unser Mandant den einfachen sowie den verlängerten Eigentumsvorbehalt vertraglich gesichert hatte, musste er seine Forderungen nicht komplett ‚abschreiben‘.

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. Ware im Wert von gut 10.000 Euro konnte unser Mandant so zurückholen.

Auch vom verbleibenden Rest der Gesamtforderung in Höhe von rund 24.000 Euro konnten wir für unseren Mandanten zu Beginn dieses Jahres noch gut 7.000 Euro realisieren. Der Schuldner hatte die von unserem Mandanten gelieferte, aber noch nicht bezahlte Ware zum Teil bereits weiterverkauft. Da unser Mandant sich aber auch denverlängerten Eigentumsvorbehalt vertraglich gesichert hatte, war er aus den vom Insolvenzverwalter eingezogenen Kaufpreiszahlungen nach Abzug besagter (Feststellungs- und Verwertungs-) Kosten vor den anderen Gläubigern zu befriedigen.“

Fazit

„Der geschilderte Fall“, so Drumann zum Abschluss, „zeigt mehr als deutlich, dass Sorgfalt bei Vertragsabschlüssen, lückenlose Dokumentation aller Geschäftsvorgänge und gut ausformulierte AGB als deren Grundlage bares Geld wert sein können.“