

Rechtsgrundlage der Einziehungs- ermächtigung gemäß § 185 BGB – Teil 2

Grenzen der Einschränkungsmöglichkeit

DR. KLAUS BETTE, MAINZ, JULIA BETTE, BERLIN

Im Handelsverkehr ist es üblich, bei der Lieferung von Waren Zahlungsziele zu gewähren. Wettbewerb und finanzielle Situation vor allem der Warenkäufer (Abnehmer) bestimmen die Dauer der einzuräumenden Zahlungsziele. In der Zeit zwischen Verkauf und Lieferung der Ware bis zur Zahlung der Kaufpreisforderung entsteht für den Lieferanten ein Kreditrisiko. Im ersten Teil dieses Beitrags (FLF 5/2009, Seiten 231–234) haben sich die Autoren mit Fragen des einfachen, des erweiterten und des verlängerten Eigentumsvorbehaltes sowie der Abtretung an den Factor befasst.

BGH-Entscheidung

Die grundlegende Entscheidung des BGH vom 7. Juni 1978 hat in einem Rechtsstreit zwischen einem Vorbehaltslieferanten und einem Factoring-Institut der Abtretung an den Factor den Vorrang eingeräumt. Auch in diesem Falle lag die Priorität der Forderungsabtretung bei dem Vorbehaltslieferanten. Der BGH hat dann aber die nochmalige Abtretung des Vorbehaltskäufers (Abnehmers) an ein Factoring-Institut im Wege des echten Factorings trotz bereits vorher erfolgter Abtretung der gleichen Forderung an den Vorbehaltslieferanten im Wege des verlängerten Eigentumsvorbehalts für wirksam erklärt. Der BGH hat in der in den allgemeinen Lieferbedingungen des Vorbehaltslieferanten enthaltenen Ermächtigung zur Einziehung an den Vorbehaltslieferanten abgetretenen Forderungen auch die Ermächtigung gesehen, die bereits abgetretene Forderung ein zweites Mal im Wege des echten Factorings an ein Factoring-Institut abzutreten. Diese Befugnis sah der BGH als gegeben an, obwohl Vorbehaltslieferant und Abnehmer einen Abtretungsausschluss gemäß § 399

BGB vereinbart hatten. Dieses dem Abnehmer auferlegte Abtretungsverbot hindert nach Auffassung des BGH jedoch nicht, die dem Abnehmer erteilte Einziehungsermächtigung dahin auszulegen, dass sie dem Vorbehaltskäufer die Abtretung der Forderungen aus dem Weiterverkauf der Vorbehaltsware im Rahmen eines echten Factoring-Geschäfts gestattet.

Der BGH sieht den Vorbehaltskäufer also trotz eines bestehenden Abtretungsverbots aufgrund einer ge-

gebenen Einziehungsermächtigung als berechtigt an, die bereits abgetretene Forderung ein zweites Mal im Rahmen eines echten Factoring-Geschäfts an den Factor abzutreten, und zwar ohne ausdrückliche Erlaubnis des Vorbehaltslieferanten. Insofern bietet die hier behandelte Klausel des Vorbehaltslieferanten, welche die Zweitabtretung im echten Factoring gestattet, keinerlei besondere Vergünstigung. Der Factoring-Erlös muss den Wert der Kaufpreisforderung des Vorbehaltslieferanten übersteigen; auch diese Voraussetzung gibt der BGH bereits vor. Die hier behandelte AGB-Klausel des Vorbehaltsverkäufers muss sowohl der Inhaltskontrolle gemäß § 307 BGB unterzogen als auch unter dem Gesichtspunkt der Sittenwidrigkeit gemäß § 138 BGB geprüft werden.

Grundsätzlich kann sich ein Dritter nicht auf die Unwirksamkeit von Klauseln eines Vertrages berufen, an dem er nicht partizipiert. Hier ist aber der Dritte, der Factor, der eigentliche Hauptbeteiligte und Benachteiligte der genannten Bestimmung des Vertrages zwischen Vorbehaltsverkäufer

DIE AUTOREN:

Rechtsanwalt
Dr. Klaus Bette,
Mainz



war 27 Jahre lang Geschäftsführer des Deutschen Factoring-Verbandes e. V. Seither steht er der Interessenvertretung als Ehrenpräsident zur Verfügung. Bette ist außerdem Autor zahlreicher Bücher zum Thema Factoring.

E-Mail: almeria1@t-online.de

Rechtsanwältin
und Notarin Julia Bette,
Berlin



ist Fachanwältin für Medizinrecht. Ein Schwerpunkt ihrer Tätigkeit ist auch das Factoring, insbesondere die Gestaltung von Verträgen und die gerichtliche Vertretung von Factoring-Gesellschaften.

E-Mail: info@berlin.bwb-law.de

und Vorbehaltskäufer. Der Vorbehaltskäufer hat bei Obliegenheitsverletzungen dieses Vertrages gegenüber dem Vorbehaltsverkäufer nicht einmal die Verpflichtung zum Schadenersatz, weil der Vorbehaltsverkäufer gar keinen Schaden hat, da er sich ja an den Dritten, den Factor, wenden und von diesem volle Erfüllung verlangen kann. In diesem Fall hat er darüber hinaus einen solventen Anspruchsgegner, im Gegensatz zu dem Vorbehaltskäufer, der – wenn die Vertragsklausel greift – sich gerade in der Krise befindet.

Schutzwürdige Interessen

Die AGB-Klausel des Vorbehaltslieferanten soll sein Weiterleitungsrisiko vermindern oder ausschließen. Dies ist ein schutzwürdiges Interesse des Vorbehaltsverkäufers. Zur Wahrung dieses Interesses dient die sofortige Fälligkeitstellung des Kaufpreises des Vorbehaltsverkäufers, soweit dieser gesichert ist durch die Forderung aus dem Weiterverkauf der Vorbehaltsware. Wird dieser Kaufpreis vom Zweitabnehmer gezahlt, so will der Vorbehaltsverkäufer richtigerweise erreichen, dass der Vorbehaltskäufer den erhaltenen Erlös insoweit an den Vorbehaltsverkäufer weiterleitet, als dieser zur Befriedigung eben dieses Kaufpreisanspruches notwendig ist. Dabei will der Vorbehaltsverkäufer sein Interesse offenbar nur wahren, wenn der Factor die Kaufpreisforderung gegen den Zweitabnehmer bezahlt, nicht aber, wenn dieser sie selbst bezahlt. Diese wohlmeinende Interpretation der Klausel widerspricht indessen ihrem Wortlaut. Danach wird „unsere Forderung“ bei Gutschrift des Factoring-Erlöses sofort fällig. Hierbei kann es sich nur um den gesamten Zahlungsanspruch des Vorbehaltsverkäufers handeln. Dieser ist regelmäßig höher als die Gutschrift. Insoweit ist die Klausel überzogen, ein schutzwürdiges Interesse ist nicht gegeben. Die übrigen Bestandteile der Vertragsklauseln eignen sich nicht zur Wahrung schutzwürdiger Interessen des Vorbehaltsverkäufers. Welchen Effekt

soll die Nennung des Factors haben und welche Wirkung die Bezeichnung der dort geführten Konten?

Der Vorbehaltskäufer ist im Verhältnis zum Vorbehaltsverkäufer an der freien Verwendung der auf seinen Konten eingehenden Gelder nicht gehindert. Ein Zugriff auf die Konten durch den Vorbehaltsverkäufer – wie wäre das vorstellbar in einer laufenden Geschäftsbeziehung – käme zu spät. Im Verhältnis zum Factor ist der Vorbehaltskäufer indessen gehalten, die von ihm zur Verfügung gestellten Erlöse zur Bezahlung der Vorbehaltslieferanten zu verwenden. Oft unterliegt dies einer vertraglichen Vereinbarung. Wo nicht, zwingt kaufmännische Vernunft den Vorbehaltskäufer so zu handeln.¹⁾ Die übrigen Bestandteile der Vertragsklauseln dienen keinem schutzwürdigen Interesse des Vorbehaltslieferanten. Lediglich die Bestimmung, wonach der Factoring-Erlös den Wert der zur Sicherung an den Vorbehaltslieferanten abgetretenen Forderungen übersteigen muss, dient seinem schutzwürdigen Interesse. Dieser Bestandteil der Klauseln ist indessen überflüssig, da dies schon der BGH in seiner Entscheidung vom 7. Juni 1978 zur Voraussetzung für die Wirksamkeit der Zweitabtretung an den Factor gemacht hat. Auch der Wortlaut dieser Klausel geht im übrigen über das vom Vorbehaltsverkäufer möglicherweise Gewollte hinaus. Mit „unsere gesicherte Forderung“ kann wiederum nur der Zahlungsanspruch des Vorbehaltsverkäufers, der durch Eigentumsvorbehalt in seinen verschiedenen Formen gesichert ist, gemeint sein. Der Factoring-Erlös aus den an den Factor verkauften Forderungen aus dem Weiterverkauf der Vorbehaltsware dürfte aber niemals den gesicherten Zahlungsanspruch des Vorbehaltsverkäufers insgesamt übersteigen.

Die Sinnlosigkeit der Bestandteile der Klauseln, die nicht dem schutzwürdigen Interesse des Vorbehaltslieferanten dienen, zeigt sich vor allem daran, wenn der Vorbehaltskäufer die Obliegenheiten der

Klauseln erfüllt. Durch die Anzeige erfährt dann der Vorbehaltsverkäufer von der Fälligkeit seiner Forderung, soweit diese aus einer Forderung aus dem Weiterverkauf der Vorbehaltsware gesichert ist. Die Fälligkeit selbst tritt automatisch mit der Gutschrift des Factoring-Erlöses ein. Weiteren Nutzen hat die Klausel für den Vorbehaltslieferanten, es sei denn, der Vorbehaltsverkäufer stützt sich auf den Wortlaut der Klausel und nimmt seine Recht aus der sofortigen Fälligkeit seines gesamten Zahlungsanspruchs wahr.

Pflicht zur Offenlegung

Die Pflicht zur Offenlegung der Factoring-Verbindung mit einem bestimmten Factor und die Bekanntgabe der Konten, auf denen die Factoring-Erlöse gutgeschrieben werden, bedeutet einen tiefen Eingriff in die innerbetriebliche organisatorische Sphäre des Unternehmens des Vorbehaltskäufers; da sie – wie gezeigt – zugleich nutzlos ist, kann sie nur als schikanös gewertet werden. Die vom Vorbehaltsverkäufer darüber hinaus verwendete Klausel erweist sich in einzelnen Bestandteilen als überflüssig und auch als rücksichtslos, und zwar nicht nur gegenüber dem Factor, dem sie alle Nachteile einer Verletzung der Obliegenheitspflicht durch den Vorbehaltskäufer aufbürdet, sondern auch rücksichtslos gegenüber anderen Vorbehaltslieferanten, die mit dem Vorbehaltskäufer in Geschäftsverbindung stehen.

Zeigt der Vorbehaltskäufer dem Vorbehaltslieferanten nämlich nicht die eingegangene Factoring-Verbindung mit einem bestimmten Factor an und auf welchen Konten die Factoring-Erlöse gutgeschrieben werden, so fehlt es nach dem Willen des Vorbehaltslieferanten an der Einwilligung zur Zweitabtretung der Forderungen aus dem Weiterverkauf an einen Factor jedenfalls insoweit, als

1) Vgl. BGH-Urteil vom 19. September 1977.

auch Lieferanteile des Vorbehaltslieferanten in den Weiterverkaufsforderungen von Vorbehaltswaren enthalten sind. Damit würden aber die Interessen der anderen Vorbehaltslieferanten geschädigt, von denen ebenfalls Anteile ihrer gelieferten Vorbehaltswaren in den Weiterverkaufsforderungen enthalten sind. Der Kauf solcher Forderungen im Factoring wäre praktisch unmöglich. Auf raschere Bezahlung und die Absicherung der Forderungen durch Factoring könnten die anderen Lieferanten nicht hoffen.

Schließlich geht der Regelungsgehalt der Klausel weit über die schutzwürdigen Interessen des Vorbehaltslieferanten hinaus. Bekommt dieser nämlich – wenn auch verspätet – die erwünschte Kenntnis in vollem Umfang über Zusammenarbeit seines Vorbehaltskäufers mit einem Factor, und zwar mit welchem und die bei diesem geführten Konten, so wird seine Ermächtigung zur Zweitverfügung nicht etwa erneuert, sondern ihr Entzug bleibt aufrechterhalten. Die Klausel des Vorbehaltslieferanten erhält damit reinen Sanktionscharakter. Sie wird dann zu einem Abtretungsverbot wie es der Bundesgerichtshof in seiner Entscheidung vom 7. Juni 1978 als sittenwidrig verworfen hat.

Die vom Vorbehaltsverkäufer verwendete AGB-Klausel stellt sich als ein wahrer Vertrag zugunsten Dritter dar. Der Vorbehaltslieferant kann klammheimlich darauf hoffen, dass der Vorbehaltskäufer seine Obliegenheiten aus diesem Vertrag verletzt. Nur dann entfaltet diese Vereinbarung ihre optimalen Wirkungen zugunsten des Vorbehaltslieferanten. Dazu gehört auch, dass der Vorbehaltslieferant den Nutzen aus dem Delkredereschutz zieht, den der Factor dem Vorbehaltskäufer gewährt.

Fortbestand der Einziehungsermächtigung

Der Factor kann bei Eingehung der Geschäftsverbindung nur sehr eingeschränkt die vertraglichen Beziehungen zwischen seinem neuen Kunden und dessen Lieferanten überprüfen. Bei einer Vielzahl von Geschäftsverbindungen des Kunden wäre der Zeitaufwand kaum zu rechtfertigen, insbesondere auch deshalb, weil die Überprüfung nur eine Momentaufnahme ergebe. Der Status quo kann sich jederzeit ändern. Eine, wie die hier erörterte Klausel würde der Factor berücksichtigen, wenn sie ihm bekannt würde. Auch eine solche Klausel kann indessen

jederzeit im Laufe der Geschäftsbeziehungen in bestehende Rahmenvereinbarungen eingefügt werden, ohne dass hierdurch die Forderungsabtretung aufgrund verlängerten Eigentumsvorbehalts in ihrer zeitlichen Priorität berührt würde. Eine permanente Überprüfung des Fortbestands der Einziehungsermächtigung in dem geschäftsüblichen Rahmen ist undenkbar. Der Factor muss deshalb darauf vertrauen, dass bei dem unveränderten Fortbestand der gewöhnlichen Geschäftsbeziehungen zwischen seinem Kunden und dessen Lieferanten auch die Einziehungsermächtigung unverändert fortbesteht.

Vertrauensschutz

Der gute Glaube an die Einziehungsbefugnis ist im Handelsverkehr weitgehend geschützt. Jeder Teilnehmer am Geschäftsverkehr, zumal in seiner Branche, kennt die Tatsachen, die eigentlich ausreichend wären, von der Abtretung der gegen ihn gerichteten Verkaufsforderung an den jeweiligen Vorlieferanten seines Lieferanten Kenntnis im Sinne des § 407 BGB zu haben. Er kennt die Tatsache, dass sein Lieferant von seinem Vorlieferanten Waren gegen Einräumung eines mehr oder weniger langen Zahlungsziels



cellent finance solutions AG

Einfach starten. Sicher ankommen. „KWG light“ mit QUICK Check

Mit dem **QUICK Check** schaffen wir für Sie die Basis für eine schnelle und sichere „KWG light“-Umsetzung im Leasing:

- Prüfen aller relevanten Themen
- Ermitteln der Handlungsspielräume
- Aufzeigen zielführender Wege

Sie wollen mehr wissen? Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine E-Mail: leasing@cellent-fs.de. Wir freuen uns auf Ihre Fragen!

www.cellent-fs.de

Kontakt: Cellent Finance Solutions AG · Calwer Straße 33
D-70173 Stuttgart / Germany · Telefon +49 (0) 711 222 992-900
Fax +49 (0) 711 222 992-999 · info@cellent-fs.de

kauft. Er weiß also, dass sein Lieferant nicht Zug um Zug gegen Warenlieferung zahlt. Jeder verständige Teilnehmer am Handelsverkehr weiß damit auch, dass die gelieferte Ware unter Eigentumsvorbehalt steht und die Forderung aus dem Weiterverkauf der Vorbehaltsware an den Vorlieferanten im Voraus abgetreten ist. Davon muss bei der in vielen Branchen meist flächendeckenden Verbreitung des verlängerten Eigentumsvorbehalts ausgegangen werden. Wenn der Abnehmer also ausreichende Kenntnis von der Abtretung der gegen ihn gerichteten Forderung hat, so kann er mit schuldbefreiender Wirkung nur an den bisherigen Gläubiger, also seinen Lieferanten, zahlen, wenn dieser die Einziehungsbefugnis für diese Forderung hat. Der Handelsverkehr geht also von dem Vorliegen einer Einziehungsermächtigung aus.

Er muss dies auch, denn würden hieran verbreitet berechtigte Zweifel aufkommen, wäre der reibungslose Fluss des allgemeinen Zahlungsverkehrs nachhaltig gestört. Zahlreiche Verbindlichkeiten würden wegen berechtigter Zweifel an der Gläubigerstellung des Lieferanten beziehungsweise dessen Einziehungsbefugnis zu schuldbefreiender Begleichung der Verbindlichkeit hinterlegt werden.

So, wie das Vertrauen auf die jeweilige Einziehungsbefugnis im Handelsverkehr geschützt sein muss, um einen reibungslosen, geregelten Zahlungsverkehr aufrechterhalten zu können, stellt auch das Vertrauen auf die Verfügungsbefugnis über bereits zur Sicherung abgetretene Forderungen, die ja nach der BGH-Entscheidung vom 7. Juni 1978 Ausfluss der Einziehungsbefugnis ist, ein im Handelsverkehr zu schützendes Gut dar. Dieses Vertrauen darf nicht durch alle möglichen Klauseln erschüttert werden, deren Auswirkungen im Einzelnen schwer einzuschätzen und in allgemeinen Geschäftsbedingungen für den betroffenen Dritten nur selten einzusehen sind.

Den Vertrauensschutz im Handelsverkehr und die Veräußerungsbefugnis regelt § 366 HGB für bewegliche Sachen. Die Neuregelung des Schuldrechts stellt gemäß § 453 BGB den Verkauf von Rechten, also auch Forderungen, dem Verkauf von Sachen gleich. Die Regelung über den Verkauf von Forderungen in den §§ 437 und 438 BGB wurde dafür ersatzlos gestrichen. Es mögen dogmatische Zweifel daran bestehen, die schuldrechtliche Regelung des BGB in Zusammenhang mit § 366 HGB zu bringen. Zum einen bezieht sich die

Regelung der §§ 433 ff in Verbindung mit § 453 BGB auf das Kaufrecht, also auf den obligatorischen Teil eines Geschäfts, während § 366 HGB von der Veräußerungsbefugnis handelt, also den dinglichen Teil des Rechtsgeschäfts betrifft. Trotzdem muss erwogen werden, ob die hier erörterten Änderungen des Kaufrechts und die Überlegungen des Vertrauensschutzes bei Forderungsabtretungen und des Gutgläubenschutzes im Handelsverkehr nicht in einen systematischen Zusammenhang gebracht werden müssen.

Die hier eingangs geschilderten Umstände beim Warenverkauf auf Kredit, welche die Basis der gewöhnlichen Geschäftsbeziehung zwischen Vorbehaltslieferant und Vorbehaltskäufer darstellen, schaffen einen Vertrauenstatbestand in Bezug auf Bestehen und Fortbestehen der Einziehungsbefugnis des Vorbehaltskäufers. Dieser Vertrauenstatbestand wird durch die Entscheidung des BGH vom 7. Juni 1978, insbesondere durch die stringente Verwerfung des Abtretungsverbots des Vorbehaltsverkäufers bezüglich der Forderungen aus dem Weiterverkauf der Vorbehaltsware verfestigt und vertieft.

Die Entscheidung des BGH vom 11. November 1981 billigt dem Zessionar²⁾ ein einseitiges, jederzeit zulässiges freies Widerrufsrecht der Einziehungsbefugnis des Zedenten, ihres Sicherungsgebers, zu. Aus diesem freien Widerrufsrecht wird auch das Recht abgeleitet, die Einziehungsbefugnis einzuschränken. Der BGH hat mit dieser Entscheidung den Rechtsstreit an das Berufungsgericht zurückverwiesen, weil dieses rechtsirrtümlich angenommen hatte, der Widerruf der Einziehungsbefugnis könne nicht einseitig, sondern nur durch Vereinbarung zwischen Zedent und Zessionar erfolgen. Ob die Grundgedanken dieser BGH-Entscheidung auch auf das Verhältnis zwischen Vorbehalts-

2) In dem dort entschiedenen Fall eine Bank, die Forderungsinhaber aufgrund einer kredit-sichernden Globalzession ist.

BETTE – WESTENBERGER – BRINK RECHTSANWÄLTE

Ihre Ansprechpartner für

FINANZIERUNG LEASING FACTORING

VERTRAGSBERATUNG – PROZESSFÜHRUNG – BEITREIBUNG

BÜRO MAINZ

Große Bleiche 60-62
55116 Mainz

Tel.: (0 61 31) 2 87 70-0
Fax: (0 61 31) 2 87 70-99
e-mail: info@mainz.bwb-law.de

BÜRO ERFURT

Semmelweisstraße 12
99096 Erfurt

Tel.: (03 61) 3 47 40-0
Fax: (03 61) 3 47 40-99
e-mail: info@erfurt.bwb-law.de

BÜRO BERLIN

Kurfürstendamm 182
10707 Berlin

Tel.: (0 30) 88 77 39 82
Fax: (0 30) 88 77 39 83
e-mail: info@berlin.bwb-law.de

ZWEIGNIEDERLASSUNG LEIPZIG: Schillerstraße 3, 04109 Leipzig
Tel.: (03 41) 23 07-118 – Fax: (03 41) 23 07-119 – e-Mail: info@leipzig.bwb-law.de

Internet: www.bwb-law.de

Büro Mainz

Dr. Klaus Bette
(Senior Consultant)

Justizrat

Dr. Norbert Westenberg

Dr. Ulrich Brink

Fachanwalt für Steuerrecht

Hans-J. Hasemann-Trutzel

Fachanwalt für Verwaltungsrecht

Christian v. der Lühe

M.B.L.-HSG

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Fachanwalt für Arbeitsrecht

Almut Diederichsen

Bengt Scheiner

Fachanwalt für Arbeitsrecht

Peter Schultz

Dipl.-Ing. (FH)

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Christian Faber

Sonja Lüdecke

Büro Erfurt

Birgit Anushek

Fachanwältin für Arbeitsrecht

Christian Ceranski

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Christian Stückrad

Daniel Moelle

Büro Berlin

Julia Bette

Fachanwältin für Medizinrecht

lieferant und Vorbehaltskäufer uneingeschränkt übertragen werden können, erscheint zweifelhaft. Der geschaffene Vertrauenstatbestand in Bezug auf Bestehen und Fortbestehen der Einziehungsbefugnis des Vorbehaltskäufers könnte zur Wirksamkeit des Widerrufs die Bekanntgabe des Widerrufs an von dem Widerruf betroffene Dritte voraussetzen. Das sind zum einen die Zweitabnehmer der Vorbehaltsware, deren Schutz durch §407 BGB angesichts der geschilderten Umstände nicht ausreichen könnte; zum anderen der Zweitcessionar, der aufgrund verlängerten Eigentumsvorbehalts abgetretene Forderungen (etwa der Factor) der im Vertrauen auf Fortbestand der Einziehungsbefugnis seines Kunden (Vorbehaltskäufer) die Forderungen aus dem Weiterverkauf der Vorbehaltsware bezahlt. Ein ungestörter reibungsloser Handelsverkehr kann nur auf gegenseitigem Vertrauen der Handelspartner gegründet sein. Wird dieses Vertrauen durch einseitige egoistische intransparente Sicherungsmaßnahmen einiger Handelspartner erschüttert, kann die Wirtschaft allgemein Schaden nehmen.

Zusammenfassung

Die ständige höchstrichterliche Rechtsprechung geht von dem Bestehen einer Einziehungsermächtigung des Vorbehaltskäufers bezüglich der Forderungen aus dem Weiterverkauf der Vorbehaltsware gegenüber dem Zweitabnehmer aus. Der Zweitabnehmer kann solange hierauf vertrauen und deshalb mit schuldbefreiender Wirkung an den Vorbehaltskäufer zahlen, bis er zuverlässige Kenntnis von dem Widerruf der Einziehungsermächtigung erhält. Diese sichere Rechtsgrundlage bildet die Voraussetzung für einen reibungslosen Handelsverkehr. Wird diese Grundlage, die einen Vertrauenstatbestand im Geschäftsleben schafft, durch die verschiedensten vertraglichen Klauseln zwischen Vorbehaltsverkäufer und Vorbehaltskäufer erschüttert, sodass der Zweitabnehmer unsicher sein

muss, ob die Einziehungsermächtigung besteht und er zu einer laufenden Überprüfung des Fortbestands gezwungen wird, um sich nicht der Gefahr auszusetzen, doppelt zahlen zu müssen, ist ein reibungsloser Handelsverkehr nicht mehr möglich. Vergleichbar ist die rechtliche Situation, welche die BGH-Entscheidung vom 7. Juni 1978 unter Einbeziehung der BGH-Entscheidung vom 19. September 1977 in Bezug auf den Zweiterwerber der Forderungen aus dem Weiterverkauf der Vorbehaltsware durch den Vorbehaltskäufer geschaffen hat. Der BGH hat hier die Rahmenbedingungen für einen wirksamen Erwerb dieser Forderungen durch einen Zweiterwerber abgesteckt. Zwei Voraussetzungen werden genannt:

- ▶ Der Verkaufserlös aus der an einen Zweiterwerber (Factor) abgetretenen Forderung muss endgültig beim Forderungsverkäufer (Vorbehaltskäufer) verbleiben. Eine Rückbelastung durch den Factor muss ausgeschlossen sein (echtes Factoring).
- ▶ Der Verkaufserlös aus dem Verkauf der zuvor im Wege der verlängerten Eigentumsvorbehalts an den Vorbehaltsverkäufer zur Sicherung abgetretenen Forderung muss mindestens so hoch sein, dass er ausreicht, die Forderung des Vorbehaltsverkäufers gegen den Vorbehaltskäufer befriedigen zu können.

Durch die Zweitabtretung der Forderungen aus dem Weiterverkauf muss der Vorbehaltskäufer so dastehen, als hätten die Zweitabnehmer die gegen sie gerichteten Forderungen beglichen. Wie der BGH in seiner Entscheidung vom 7. Juni 1978 zutreffend ausführt, sind bei Erfüllung dieser genannten Voraussetzungen alle schutzwürdigen Interessen des Vorbehaltsverkäufers gewahrt. Die Rechtsprechung sollte nicht Verwenden von AGB-Klauseln Rechte einräumen, die ihnen nur bei Verletzung eben dieser Klauseln durch ihre Vertragspartner erwachsen. ◀

Die Titelbörse  Schuldtitel-Online AG

Verkaufen Sie Ihre Schuldtitel!

Die Titelbörse

Eine Plattform
für den An- und
Verkauf titulierter
Forderungen

Vorteile für Titelverkäufer:

**Veröffentlichung
der Schuldtiteldaten**

**Postalische Nachricht
an den Schuldner**

**Überprüfung der
Schuldneradresse**

**Kontakt zu
Kaufinteressenten**

**Keine Jahresgebühr
oder Mitgliedschaft**

**Verhinderung der
Verwirkung
Ihrer Forderung**

Sie haben Fragen?

+49 (0) 221 47444-0

info-d@schuldtitel-online.com

www.schuldtitel-online.com