



Eigentumsvorbehaltsklauseln - October 2009

Entwurf, Einbeziehung und Erkennung

In der letzten regulären Ausgabe des Newsletters haben wir über die Behandlung von Eigentumsvorbehaltsklauseln durch die australischen Gerichte berichtet. Der zweite Teil unserer Berichterstattung beschäftigt sich mit der richtigen Art und Weise der Einbeziehung von Eigentumsvorbehaltsklauseln in Vertragsbeziehungen und mit Hürden in der Praxis, die überwunden werden müssen, um den Klauseln wirksam Geltung zu verschaffen.

Grundsätzlich gilt, damit eine Eigentumsvorbehaltsklausel Wirksamkeit entfaltet, dass die folgenden drei Punkte beachtet werden müssen:

1. die Klausel muss sorgfältig entworfen sein,
2. die Klausel muss wirksam in den Vertrag zwischen den Parteien miteinbezogen worden sein, und
3. die Ware, welche der Eigentumsvorbehaltsklausel unterliegt, muss eindeutig identifizierbar sein.

Diese Voraussetzungen werden im Weiteren noch genauer erörtert.

Arten von Eigentumsvorbehaltsklauseln

Es gibt drei allgemeine Kategorien für Eigentumsvorbehaltsklauseln:

1. Die einfache Eigentumsvorbehaltsklausel bestimmt lediglich, dass das Eigentum der verkauften Ware nicht auf den Käufer übergeht, solange dieser nicht den vollen Kaufpreis für die Ware gezahlt hat. Solche Klauseln sind wirksam, wenn es sich um den Verkauf von großen Einzelteilen handelt und diese aufgrund ihrer Beschaffenheit mit großer Wahrscheinlichkeit weder weiterveräußert, noch verbraucht oder weiterverarbeitet werden. Dies gilt für große Maschinen oder Geräte, maßgefertigte Fahrzeuge und ähnliches.
2. Besteht zwischen den Vertragsparteien eine laufende Geschäftsbeziehung oder handelt es sich um eine Lieferung von mehreren Warenartikeln, und es besteht jedoch ebenfalls keine große Gefahr, dass die Ware weiterveräußert, verbraucht oder weiterverarbeitet wird, erscheint ein „erweiterter Eigentumsvorbehalt“ angebracht. Eine entsprechende Klausel ermöglicht dem Verkäufer das Eigentum über den gesamten Warenbestand vorzubehalten, solange nicht alle Rechnungen beglichen sind. Schwierigkeiten entstehen jedoch, wenn der Käufer seine gesamten Schulden beim Verkäufer zu einem beliebigen Zeitpunkt begleicht. In diesem Fall kann der Verkäufer lediglich Ware, unter Hinweis auf die Eigentumsvorbehaltsklausel, zurückverlangen, welche zu einem späteren Zeitpunkt verkauft wird (und entsprechend auch zugeordnet werden kann) aber nicht Ware, die vorher verkauft wurde.
3. Handelt es sich um Ware, welche voraussichtlich verbraucht, weiterveräußert oder zu einem anderen Produkt weiterverarbeitet wird, ist ein verlängerter Eigentumsvorbehalt für gewöhnlich effektiver. Entsprechende Klauseln verpflichten den Käufer, die aus dem Weiterverkauf der Ware oder des entsprechenden Endprodukts entstandenen Einkünfte treuhänderisch für den Verkäufer zu halten. Solche Klauseln garantieren den bestmöglichen Schutz für den Verkäufer unter den vorliegenden Gegebenheiten. Es gibt jedoch einige Umstände, welche die Unwirksamkeit solcher Klauseln bewirken.

Einbeziehung in Verträge

Um einer Eigentumsvorbehaltsklausel Wirksamkeit zu verleihen, muss der Verkäufer glaubhaft darlegen können, dass diese in den Vertrag zwischen ihm und dem Käufer wirksam einbezogen wurde. Dies ist in der Regel problemlos gegeben, wenn beide Vertragsparteien einen schriftlichen Liefer- oder Vertriebsvertrag unterzeichnen, der die Klausel als Teil der Vertragsbedingungen enthält. Dies kommt jedoch bei kommerziellen Warenverkäufen nicht häufig vor. Gewöhnlich werden kommerzieller Handel und Verkäufe durch den Austausch von Kommunikation via Email, Telefongespräche, Faxe, Bestellscheine, Auftragsbestätigungen, Rechnungen etc. durchgeführt.

Heutzutage ist es üblich, dass sowohl Käufer als auch Verkäufer über standardisierte allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) verfügen die jeweils Eigentumsvorbehaltsklauseln beinhalten. Für den Verkäufer ist es wichtig sicherzustellen, dass seine Vertragsbedingungen, und nicht die des Käufers, auf das vorliegende Vertragsverhältnis Anwendung findet. Um dieses zu erreichen muss der Verkäufer nicht nur dafür Sorge tragen, dass der Käufer Kenntnis von seinen allgemeinen Geschäftsbedingungen erhält und diese auch Inhalt des vorliegenden Vertrages werden, sondern auch dafür, dass diese AGB Bestandteil des letzten Dokuments oder Kontakts werden, welche den „finalen Akt“ oder die „letzte Aktion“ des Vertragsabschlusses bilden. Dies kann unter Umständen schwieriger sein als es sich zunächst anhört. Zur Verdeutlichung stellen Sie sich folgendes (nicht ungewöhnliches) Szenario vor: der Käufer erfragt telefonisch ein Angebot bei dem Verkäufer, dieser faxt das Angebot, welches die Bedingung enthält, dass die eigenen AGB Anwendung finden. Der Käufer emailt daraufhin ein „Bestellformular“ welches eigene AGB beinhaltet, gefolgt von einer Auftragsbestätigung durch den Verkäufer, welche wiederum auf die Anwendbarkeit der Verkäufer AGB hinweist. Die Ware wird letztendlich mit einer Rechnung geliefert, welche erneut den Hinweis auf die Anwendbarkeit der Verkäufer AGB beinhaltet. In solch einem Falle obliegt es dem Gericht zu bestimmen, welcher Kontakt der „finale Akt“ oder die „letzte Aktion“ der Übereinstimmung der Willenserklärungen der Parteien darstellt, welche die Bedingungen der vertraglichen Beziehungen betreffen.

Ein weiteres Problem des Austausches verschiedener Dokumente bei der Vertragsanbahnung besteht, wenn die Dokumente die jeweiligen AGB der Parteien nicht selber als „Kleingedrucktes“ beinhalten, sondern lediglich auf ihre Verfügbarkeit auf Anfrage oder auf einer Website hinweisen. In diesem Fall ist besonders darauf zu achten, dass der Verkäufer sicherstellt, dass der Käufer sich der Existenz dieser AGB bewusst ist, dass diese keine „ungewöhnlichen“ oder „belastenden“ Klauseln enthalten und das auf die AGB auch tatsächlich einfach zugegriffen werden kann. Es empfiehlt sich vorzugsweise die AGB in die geschriebene Kommunikation zu integrieren als lediglich auf deren Verfügbarkeit an anderer Stelle hinzuweisen.

Identifizierung der Waren

Um sich auf eine Eigentumsvorbehaltsklausel berufen zu können gilt grundsätzlich, dass der Verkäufer in der Lage sein muss, aus der Gesamtheit der gelieferten Ware eindeutig die noch unbezahlte Ware zu identifizieren, oder im Rahmen eines verlängerten Eigentumsvorbehaltes darzulegen, dass es sich bei dem jeweiligen Streitgegenstand um ausschließlich von ihm gelieferte Ware handelt. Dies erweist sich als besonders schwierig, wenn die Ware über keine Seriennummer, Barcode oder herausstechende Verpackung verfügt, oder wenn diese mit ähnlichen Waren von anderen Lieferanten vermischt wird.

Die Verarbeitung der von dem Verkäufer gelieferten Ware mit, oder zu anderer Ware, so dass sie ihre individuelle Identität verliert, oder die unwiederbringliche Verbindung mit anderer Ware oder mit Grundbesitz des Käufers kann zur Unwirksamkeit der Eigentumsvorbehaltsklausel führen. Dies gilt insbesondere, wenn dem Verkäufer zum Zeitpunkt des Verkaufes bekannt war, dass die Ware in dieser Art und Weise genutzt oder verarbeitet wird. Häufig wird Ware an eine dritte Partei weiterverkauft, bevor diese von dem (Erst)Käufer vollständig bezahlt wurde. In diesen Fällen schützt das australische Kaufrecht den Zweitkäufer, welcher die Ware von dem Erstkäufer in gutem Glauben und entgeltlich erworben hat, ohne über Kenntnis der Eigentumsvorbehaltsklausel des Verkäufers zu verfügen. Unter diesen Umständen kann der Verkäufer nicht Herausgabe der Ware verlangen. Im Rahmen eines verlängerten Eigentumsvorbehaltes kann der Verkäufer jedoch den Verkaufserlös des Käufers an der Ware herausverlangen, allerdings lediglich wenn er diesen eindeutig „zuordnen“ kann. Zusätzlich muss der Verkäufer in der Lage sein die Mittel vom Erhalt des (Erst)Käufers bis hin zur Zahlung der dritten Person zurückzuverfolgen oder aus einer rechtlich fundierten Position geltend machen, dass diese Mittel von dem Käufer treuhänderisch für den Verkäufer gehalten werden. Ohne eine entsprechend entworfene Eigentumsvorbehaltsklausel, welche unter den gegebenen Umständen Wirksamkeit entfaltet, ist dieses Unterfangen dabei nicht einfach.

Lehrreiche Schlussfolgerungen

Für den Verkäufer ist es demzufolge wichtig:

- die Eigentumsvorbehaltsklausel sorgfältig zugeschnitten auf die Art des Verkaufes zu entwerfen oder zu überprüfen,
- sicherzustellen, dass die Klausel wirksam Bestandteil des Vertrages zwischen den Parteien geworden ist und
- frühzeitig zu reagieren und das Eigentum an der Ware geltend machen, wenn sich der Käufer im Zahlungsverzug befindet.



Ricky J Lee, Senior Associate
+61 (2) 9223 9399
rlee@schweizer.com.au

Contact and Imprint

Schweizer Kobras Pty Ltd • An Incorporated Legal Practice • ACN 082 983 300 • ABN 80 323 580 453
Level 5 • 23-25 O'Connell Street • Sydney NSW 2000 | PO Box H283 • Australia Square NSW 1215
DX: 10161 Sydney Stock Exchange

Telephone: +61 (0)2 9223 9399

Facsimile: +61 (0)2 9223 4729

Web site: <http://www.schweizer.com.au>

E-Mail: mail@schweizer.com.au

Liability limited by a scheme approved under Professional Standards Legislation

This newsletter contains general comment only and is not to be regarded as specific legal advice. Neither Schweizer Kobras nor any individual author accept any responsibility whatsoever for any acts or omissions resulting from reliance on its contents.

This email was sent to mail@schweizer.com.au.

[Unsubscribe • http://www.schweizer.com.au](http://www.schweizer.com.au)

Copyright 2009 © Schweizer Kobras Pty Ltd | All rights reserved.