

Vorlesung Handelsrecht

Fälle

Fall Nr. 1 – Holzhandel

H betreibt in Siegburg einen recht ansehnlichen Holzhandel. Er hat 20 Mitarbeiter, von denen zwei in der Buchhaltung arbeiten. Der Umsatz beläuft sich auf € 3 Mio. pro Jahr. Um eine Eintragung im Handelsregister hatte er sich nicht gekümmert. Im August bekam H eine größere Holzlieferung vom Großhändler G aus Bayern. Das Holz wurde im Lager des H abgeladen, von einem Mitarbeiter des H aber erst nach zwei Wochen kontrolliert. Dabei stellten sich Mängel (Risse im Holz) heraus. Anhaltspunkte dafür, dass diese bei H entstanden sind – etwa durch unsachgemäße Lagerung – sind nicht ersichtlich. H verlangt von G, dass dieser neues mangelfreies Holz liefere. Dieser weigert sich und meint, dafür habe H sich früher melden müssen.

Fall Nr. 2 – Altstadtkneipe I

Sportlehrer L betreibt nebenberuflich an den Abenden eine kleine Kneipe in der Bonner Altstadt. Eine Eintragung des Betriebs im Handelsregister ist nicht erfolgt. In der Regel übernimmt L die Bedienung allein. Nur an den Wochenenden und an Karneval hilft ihm die Schülerin S aus. Mit der Kneipe macht er durchschnittlich einen Umsatz von ca. € 2.500 und einen Gewinn von ca. € 750 pro Monat. Die Abrechnung macht er an einem Wochenende im Monat in seiner Wohnung. Eines Abends ist sein Freund G, der einen größeren Getränkehandel in Köln betreibt, gemeinsam mit B, einem Brauereibesitzer aus Köln, bei ihm in der Kneipe. Sie sprechen über die Schulden, die G bei B aus Getränelieferungen hat. B kündigt dabei an, dass er G wegen der Schulden in Höhe von € 10.000 nicht mehr beliefern wolle. Daraufhin erklärt L dem B, er werde für seinen Freund G eintreten, wenn dieser nicht zahlen könne. B solle nur nicht die Belieferung einstellen. Als G später seine Schulden bei B nicht bezahlen kann und insolvent wird, verlangt B von L Zahlung. Zu Recht?

Fall Nr. 3 – Altstadtkneipe II

Wie Fall Nr. 2, jedoch hatte sich L mit seiner Kneipe im Handelsregister Bonn eintragen lassen.

Fall Nr. 4 – Rechtsanwalts-GmbH

Der Büromaschinen-Handel H hatte der im Handelsregister Bonn eingetragenen Rechtsanwalts-GmbH (R-GmbH) am 1. 3. 2012 fünf neue Kopiergeräte zum Gesamtpreis von € 25.000 geliefert. Mit dem geschäftsführenden Rechtsanwalt R war zuvor vereinbart worden, dass die Kaufpreiszahlung bei Lieferung per Scheck erfolgen sollte, wobei zu diesem Zeitpunkt der Liefertermin noch nicht feststand. Da R wegen eines unvorhergesehenen auswärtigen Termins am 1. 3. 2012 nicht anwesend war, sagte der die Rechnung entgegennehmende Bürovorsteher zu, den Rechnungsbetrag in Kürze zu überweisen. Erst Anfang September fällt der Buchhaltung des H auf, dass die Rechnung der R-GmbH immer noch nicht bezahlt ist. Kann H von der R-GmbH neben dem Kaufpreis auch Zinsen für die Monate März bis August verlangen?

Fall Nr. 5 – Der vertrauensselige Nichtkaufmann

Architekt A hat die Bestellung von Büromaterial seiner Sekretärin S übertragen und sie zur Bestellung bevollmächtigt. Bei der Suche nach einem preisgünstigen Anbieter wird S auf den Büromaterialversandhandel B-GmbH aufmerksam. Die B-GmbH erscheint der S deshalb besonders interessant, weil sie einen Preisnachlass von 5 % gewährt, wenn der Besteller Kaufmann ist. Um von diesem Preisnachlass profitieren zu können, benutzt S für die Bestellungen bei der B-GmbH eine Vorlage, in deren Briefkopf A als „e.K.“ bezeichnet wird. Nach zwei Jahren, in denen S regelmäßig auf diese Weise Büromaterial bei der B-GmbH bestellt hat, sendet die B-GmbH auf Bestellung der S 30 Filzschreiber an A. S nimmt die Filzschreiber entgegen und legt sie ohne einen Blick auf die drei Packungen je 10 Stück zu werfen in den Schrank, in dem A das Büromaterial aufbewahrt. Als A zwei Monate später erstmals einen der Filzschreiber benutzen möchte, muss er feststellen, dass die Filzschreiber nicht – wie bestellt – mit blauer, sondern mit roter Tinte gefüllt sind und dies auch durch einen roten Punkt auf den Packungen vermerkt ist. Da A so viele rote Stifte nicht gebrauchen kann, möchte er wissen, ob er von der B-GmbH die Lieferung von blauen Filzschreibern gegen Rückgabe der roten verlangen kann.

Fall Nr. 6 – Auskunft (un)limited

Eine in England gegründete Gesellschaft in der Rechtsform der private limited company möchte in Deutschland eine Zweigniederlassung betreiben. Kann sie dies unter der Firma „Auskunft Limited“ tun, die sie in England in rechtmäßiger Weise verwendet?

Rechtsprechungshinweis: *LG Aachen ZIP 2007, 1011*

Fall Nr. 7 – Nachlässigkeit

Der Malermeister O hatte auf Anraten seines Anwalts vor einiger Zeit seinen Malerbetrieb in der Rechtsform einer GmbH organisiert. Weil er sich mit den rechtlichen Details nicht so auskennt, verwendete er auch nach Gründung der GmbH seine alten Briefbögen weiter, auf denen sich nur die Bezeichnung „Werner Obermüller Malerbetrieb“ fand. Unter Verwendung eines solchen Briefbogens hatte er mit der Wohnungsbaugesellschaft W einen Auftrag über den Anstrich dreier Häuser abgeschlossen. Da er sich hierbei und bei anderen Projekten finanziell und personell übernommen hatte, wurde die GmbH rasch insolvent. O teilt der W daher mit, dass er sich zur Ausführung des Auftrags nicht in der Lage sehe, zumal er persönlich nicht drei Häuser allein anstreichen könne. W kann ein anderes Unternehmen zur Durchführung des Auftrags nur zu einem Mehrpreis von € 10.000 gewinnen und möchte wissen, ob ihr O persönlich für diesen Schaden haftet.

Fall Nr. 8 – ESO Tankstelle

Herr Erwin Segbrecht-Osterloh betreibt mehrere freie Tankstellen in Brandenburg. Die Firma seines von Potsdam aus betriebenen Mineralölhandels möchte er nach seinen Initialen gestalten und meldet deshalb „ESO Mineralölhandel Potsdam e.K.“ als Firma zum Handelsregister an. Was kann die ESSO Deutschland GmbH aus Hamburg tun, wenn das Handelsregister die Bezeichnung einträgt und die Tankstellen des Herrn Segbrecht-Osterloh fortan unter dieser Firma betrieben werden?

Hinweis: Es sind nur firmenrechtliche Rechtsbehelfe zu prüfen.

Fall Nr. 9 – Böse Überraschung

B ist Inhaber eines Baumarktes in Mannheim. Er hatte einige Zeit überlegt, ob er seinem Angestellten A oder X oder vielleicht beiden Prokura erteilen solle. Nachdem er sich für A als Prokuristen entschieden hatte, bat er seinen Mitarbeiter M, einen Notar damit zu betrauen, die Unterlagen für die Anmeldung zur Eintragung des A als Prokuristen im Handelsregister zu erstellen. Da es vorher lange Zeit ein hin und her gege-

ben und B mal A und mal X als möglichen Prokuristen genannt hatte, verwechselte M die Namen und nannte dem Notar den X als einzutragenden Prokuristen. B sah sich die vom Notar entworfenen Anmeldeunterlagen bei der Unterschrift nicht näher an und bemerkte den Fehler deshalb nicht, so dass X als Prokurist im Handelsregister eingetragen und bekanntgemacht wurde. Sechs Monate später nahm X, der über die fehlende Prokuraerteilung nicht sehr erfreut war und deshalb das Unternehmen zwischenzeitlich verlassen hatte, im Namen des B bei der C-Bank ein Darlehen über € 10.000 auf, das er sich sogleich bar auszahlen ließ. Er zeichnete dabei mit dem Zusatz „ppa“. Die C-Bank, die keine Kenntnis von den vorangehenden Vorgängen, insbesondere nicht davon hatte, dass X das Unternehmen verlassen hatte, verlangt bei Fälligkeit von B Rückzahlung des Darlehens. Mit Recht?

Fall Nr. 10 – Der ungetreue Prokurist I

H hatte als Inhaber der im Handelsregister Mannheim eingetragenen Firma „Holzhandlung Wunderland e.K.“ im Juli seinem Angestellten P Prokura erteilt und dies auch ordnungsgemäß im Handelsregister eingetragen lassen. Im August erfuhr H, dass P mehrfach Gelder der Holzhandlung veruntreut hatte und widerrief daher sofort die Prokura. Leider versäumte er es in seinem Ärger, den Widerruf der Prokura zur Eintragung im Handelsregister anzumelden. Im Oktober schloss P einen Kaufvertrag im Namen der „Holzhandlung Wunderland e.K.“ mit D, der von dem Widerruf der Prokura keine Kenntnis hatte. Kann D von H Erfüllung des Vertrags (= Zahlung des Kaufpreises in Höhe von € 5.000) verlangen?

Fall Nr. 11 – Der ungetreue Prokurist II

Wie Fall Nr. 10, jedoch hatte H es auch bereits versäumt, die Erteilung der Prokura zum Handelsregister anzumelden.

Fall Nr. 12 – „Rosinentheorie“

Die X-KG besteht aus den Komplementären A und B und dem Kommanditisten C. Im Gesellschaftsvertrag ist bestimmt, dass A und B nur gemeinsam zur Vertretung berechtigt sind. Dies ist auch in das Handelsregister eingetragen. B scheidet aus der Gesellschaft aus, was weder in das Handelsregister eingetragen noch bekanntgemacht wird. Danach bestellt A im Namen der X-KG Waren bei V. Diesem ist das Ausscheiden des B aus der X-KG nicht bekannt. Kann V Zahlung des Kaufpreises von der X-KG, von A und/oder von B verlangen?

Fall Nr. 13 – Partyservice

Peter P aus Porz betrieb einen Partyservice für den Köln/Bonner Raum unter der Bezeichnung „Partyservice Porz“. Zum 1. Januar veräußerte er das inzwischen recht umsatzstarke Unternehmen für € 75.000 an den Koch Kevin K aus Köln. K benutzte in der Folgezeit die bei den Kunden gut eingeführte Geschäftsbezeichnung „Partyservice Porz“ ebenso weiter wie die Briefbögen des P. Anfang Dezember hatte P noch einen mobilen Bierstand für € 5.000 beim Hersteller H in Auftrag gegeben. Die Lieferung erfolgte vereinbarungsgemäß vier Monate später, also Anfang April, zum Lager des inzwischen von K übernommenen Partyservice in Porz. H möchte wissen, ob er von P und/oder K Zahlung des Bierstandes verlangen kann.

Fall Nr. 14 – Metallwarenfabrik

Das unter der Bezeichnung „K.R.-Metallwarenfabrik GmbH“ firmierende Unternehmen war finanziell zusammengebrochen, die Eröffnung des Insolvenzverfahrens mangels Masse abgelehnt und das Erlöschen der GmbH ins Handelsregister eingetragen worden. Nunmehr entschloss sich die „K.R. KG“, die diese Firma schon vorher führte und sich bisher nur als Grundstücksgesellschaft betätigte, den früheren Geschäftsbetrieb der GmbH fortzuführen. Sie benutzte die an die frühere GmbH vermieteten Geschäftsräume weiter, über-

nahm einen Teil des Personals, verwendete weiterhin Maschinen und Einrichtungsgegenstände und behielt Postfach, Telefonanschluss und Firmenemblem bei. Ihrer eigenen Firma fügte sie den zuvor von der GmbH geführten Zusatz „Metallwarenfabrik“ hinzu. Ein Gläubiger der GmbH verlangte daraufhin Zahlung einer ausstehenden Kaufpreisforderung von der KG. Zu Recht?

Rechtsprechungshinweis: *BGH NJW* 1992, 911

Fall Nr. 15 – Der ratlose Schuldner

V betrieb lange Jahre einen Malerbetrieb, der unter der Firma „S&G Malerei e.K.“ in das Handelsregister eingetragen war. Nun hat V das Unternehmen an E verkauft, welcher dasselbe mit Einwilligung des V unter der bisherigen Firma fortführt. Die in dem Unternehmen begründeten Forderungen wurden im Rahmen der Unternehmensübertragung nicht an E abgetreten. Noch vor der Unternehmensübertragung hatte S die Dienste des Malerbetriebs in Anspruch genommen. Den vereinbarten Malerlohn in Höhe von € 15.000 hat S noch nicht bezahlt. Nun machen sowohl V als auch E die unbezahlte Forderung gegenüber S geltend und drohen ihm an, ihn vor Gericht zu verklagen. S möchte wissen, ob er sich mit Aussicht auf Erfolg gegen die Klagen verteidigen könnte, und, falls das nicht der Fall ist, ob er an V und/oder an E mit befreiender Wirkung leisten kann.

Fall Nr. 16 – Syntec KG

Der Informatiker I hatte mit ca. 30 Mitarbeitern unter der im Handelsregister eingetragenen Bezeichnung „Wolfgang Immekeppel Softwarehaus“ über viele Jahre (zuletzt mit dem Zusatz „e.K.“) ein Unternehmen betrieben, das sich mit der Entwicklung und dem Verkauf von Software sowie mit dem Vertrieb von Hardware beschäftigte. Da er die Kapazitäten des Unternehmens ausweiten wollte, suchte er sich einen finanzstarken Partner, den Fabrikanten F. Dieser war bereit, sich als Kommanditist mit einer Einlage von € 5 Mio. an dem Unternehmen des I zu beteiligen. Für die neue Gesellschaft sollte ein schlagkräftiger neuer Name gefunden werden. Die von I und F gegründete Gesellschaft wurde deshalb mit dem Namen „Syntec KG“ zum Handelsregister Bonn angemeldet und nahm ihre Geschäfte am 1. Januar auf. Im März meldete sich ein Kunde K, der im November des Vorjahres von I einen speziellen Server zum Preis von € 10.000 bezogen hatte, bei der KG und verlangte Ersatzlieferung oder Reparatur, weil der von I gelieferte Server mangelhaft war. Besteht ein Nacherfüllungsanspruch gegen die KG?

Fall Nr. 17 – Restkaufgeldgrundschuld

P ist als Prokurist für den „Bauhandel Kurt Kübler e.K.“ tätig. Im August erwirbt P in einem notariellen Kaufvertrag im Namen des Bauhandels ein Grundstück des Eigentümers E zum Preis von € 1 Mio. Es wird vereinbart, dass eine Hälfte des Kaufpreises sofort, die andere Hälfte erst zum 1. August des Folgejahres gezahlt werden soll. Zur Sicherung der zweiten Kaufpreisrate wird eine Restkaufpreisgrundschuld in Höhe von € 500.000 vereinbart und deren Eintragung auf dem Grundstück durch P bewilligt. Als K von dem Geschäft hört, will er es nicht gelten lassen, was er E sofort mitteilt. Kann E dennoch Erfüllung des Vertrags verlangen?

Fall Nr. 18 – Missbrauch der Vertretungsmacht

Prokurist P war in der Altstadtkneipe „Zum letzten Schluck“ ein gern gesehener Gast. S, ebenfalls dortiger Stammgast, wusste von erheblichen privaten finanziellen Problemen des P, die dieser regelmäßig im Suff zu ertränken suchte. Er wusste auch, dass P als Prokurist für die G-GmbH tätig war. Eines Abends bot P dem S einen Mercedes 230 E aus dem Fuhrpark der G-GmbH zum „Freundschaftspreis für meinen Kumpel S“ von nur € 10.000 zum Kauf an, obwohl dies dem P von der G-GmbH nicht gestattet worden war. S griff sogleich zu, da P den Marktwert des Fahrzeugs mit € 17.000 angegeben hatte und dies, wie S erkannt hatte, durchaus

realistisch war. Den Kaufpreis überwies S auf das Privatkonto des P, wobei P ihm zusicherte, er werde das Geld an seine Firma weiterleiten. Als der Geschäftsführer G der G-GmbH von dem Geschäft erfährt, verlangt er von S Herausgabe des Fahrzeugs. Zu Recht?

Fall Nr. 19 – Handlungsvollmacht

Die P-AG vertreibt in ganz Deutschland persische Teppiche. F ist Filialleiter des Mannheimer Geschäfts der P-AG. Im Namen des Geschäfts bestellt F bei dem Lieferanten L eine neue Ladeneinrichtung für € 30.000. Als der Vorstand der P-AG davon hört, ist er nicht begeistert, weil es Planungen im Unternehmen gab, die Ladeneinrichtungen in allen Filialen der P-AG einheitlich zu erneuern. Die P-AG will daher das Geschäft mit L nicht gelten lassen und „storniert“ den Auftrag des L unter Verweis auf dessen fehlende Vertretungsmacht. Kann L dennoch Zahlung von der P-AG verlangen?

Fall Nr. 20 – Ladenangestellter

V ist als Verkäufer im Mannheimer Geschäft der P-AG tätig. Die P-AG hatte allen Filialen intern mitgeteilt, dass auf die ausgezeichneten Preise der Teppiche Nachlässe bis zu 10 % gewährt werden dürfen. Ein Kunde K, der einen sehr wertvollen, mit € 50.000 ausgezeichneten Teppich erwerben wollte, feilschte lange mit V herum, der mit dem Preis zunächst nur bis auf € 45.000 heruntergegangen war. Als K schließlich anbot, den Teppich für € 40.000 in bar sofort mitzunehmen, erklärte sich V mit dem Geschäft einverstanden. Als der Filialleiter F von dem Geschäft erfährt, ist er nicht begeistert. Er möchte wissen, ob er namens der P-AG Rückgabe des Teppichs gegen Erstattung der gezahlten € 40.000 verlangen kann.

Fall Nr. 21 – Pommes frites

Grundfall: B betreibt einen Großhandel mit Pommes frites. Am 19. August erkundigte er sich telefonisch bei K, der einen Großbetrieb zur Herstellung von Pommes frites unterhält, nach Preis, Warenart, Lieferzeit und Verpackung einer von ihm – B – allmonatlich benötigten Menge Pommes frites. Der weitere Inhalt des Ferngesprächs ist streitig. Fest steht allein, dass K dem B nach dem Ferngespräch folgendes Schreiben sandte:

Tag: 19. August; Auftragsbestätigung; Bezug: Telefongespräch vom heutigen 19. August; Menge: 3500-4000 kg wöchentlich; Warenart: Pommes frites; Lieferzeit: erstmalig am 1. September; Preis: € 0,95 pro kg; Zahlung: netto Kasse innerhalb von 10 Tagen nach Erhalt der Ware.

B widersprach diesem Schreiben nicht. Als K von B Anfang September Abnahme und Bezahlung verlangt, weigert sich B. Entgegen der Behauptung des K habe er sich nicht für mehrere Monate zur Abnahme größerer Mengen verpflichtet, sondern sich lediglich über die Lieferbedingungen des K erkundigt. Dabei sei zwar über konkrete Liefermengen, Preise und Zahlungsweisen gesprochen worden. Eine Bestellung habe er letzten Endes aber nicht ausgesprochen. Wie ist die Rechtslage?

Abwandlung: K hat das Schreiben nicht schon am 19. August, sondern erst am 5. September an B verschickt.

Fall Nr. 22 – Partnerschaftsvermittlung

Die P-GmbH betreibt eine Partnerschaftsvermittlung im Internet. Sie kauft beim Computerhändler C zwei leistungsstarke Spezialserver für jeweils € 6.000. Dabei verpflichtet sich C in dem Kaufvertrag zu einem 24-Stunden-Gewährleistungsservice, sagt also zu, bei einem Ausfall eines der Geräte innerhalb von 24 Stunden für eine Nacherfüllung (Reparatur oder Austausch) zu sorgen. Da die P-GmbH sicher gehen will, bei möglichen Gewährleistungsfällen einen zahlungskräftigen Schuldner zu haben, verlangt sie von C, einen Bürgen beizubringen. C spricht den ihm bekannten Apotheker A an, ob er zu einer Bürgschaftsübernahme

bereit sei. Daraufhin schickt A der P-GmbH auf einem Briefbogen seiner Apotheke ein Telefax mit folgendem Inhalt:

„Hiermit übernehme ich Ihnen gegenüber zeitlich unbefristet für sämtliche Gewährleistungsansprüche aus dem Kaufvertrag zwischen Ihnen und C die persönliche Bürgschaft bis zur Höhe von € 50.000.“

Das Telefax wird bei der P-GmbH zu den Akten genommen. Einige Zeit nachdem der Server bei der P-GmbH ans Netz gegangen ist, fällt er aufgrund eines bis dahin nicht erkennbaren Konstruktionsfehlers der Festplatte plötzlich aus. Als die P-GmbH den C kontaktiert, weigert sich dieser strikt, den Server zu reparieren oder auszutauschen. Daraufhin lässt die P-GmbH die defekte Festplatte von einem anderen Computerhändler zum Preis von € 1.000 austauschen. Kann die P-GmbH diese € 1.000 von A ersetzt verlangen?

Rechtsprechungshinweis: *BGH NJW 1997, 2233 = JuS 1997, 1041* (zum Zustandekommen des Bürgschaftsvertrags)

Fall Nr. 23 – Der eigenmächtige Einzelhändler

V ist Fahrrad Einzelhändler. Sein Betrieb ist unter der Firma „Fahrrad V e.K.“ in das Handelsregister eingetragen. Der Fahrradhersteller X beliefert den V unter Eigentumsvorbehalt, wobei V von X ermächtigt ist, die Fahrräder schon vor der vollständigen Bezahlung im ordnungsgemäßen Geschäftsbetrieb an seine Kunden zu veräußern. Als V in eine finanzielle Krise gerät und sich seine Verbindlichkeiten gegenüber X mehr und mehr aufaddieren, widerruft X schließlich die Ermächtigung des V zur Veräußerung der unter Eigentumsvorbehalt gelieferten Fahrräder und verlangt von V die Herausgabe derselben. Dessen ungeachtet veräußert V im eigenen Namen eines der Fahrräder an A. A war früher Mitarbeiter im Laden des V und weiß deshalb davon, dass X den V gewöhnlich unter Eigentumsvorbehalt beliefert, V aber zur Veräußerung befugt ist. Dass V inzwischen in einer finanziellen Krise steckt und X deshalb die Veräußerungsermächtigung widerrufen hat, weiß A hingegen nicht. Als X von dem Geschäft zwischen V und A erfährt, verlangt er von A Herausgabe des Zweirades. Zu Recht?

Fall Nr. 24 – Der eigenmächtige Vermittlungsvertreter

H ist Handelsvertreter für Orientteppiche. Sein Betrieb ist unter „Orientteppiche H e.Kfm.“ in das Handelsregister eingetragen. Der Teppichproduzent Y hatte den H mit Teppichen beliefert und ihn damit betraut, die von Y produzierten Teppiche im Namen des Y zu veräußern. Aufgrund schlechter Erfahrungen mit dieser Vertriebsform änderte Y seine Geschäftspolitik und teilte dem H mit, dass dieser die von Y gelieferten Teppiche nun nicht mehr im Namen des Y veräußern dürfe. Er solle stattdessen von ihm gefundene Kaufinteressenten an Y verweisen. Y schließe die Geschäfte mit den Interessenten dann selbst ab. Trotz dieser Anweisung veräußert H einen der Teppiche im Namen des Y an einen seiner Stammkunden, den B. Dieser hatte in der Zeit, bevor Y seine Geschäftspolitik geändert hat, schon öfter Teppiche bei H erstanden. Als Y von dem Geschäft mit B hört, wendet er sich sofort an diesen und verlangt Herausgabe des Teppichs. Zu Recht?

Fall Nr. 25a – Erbsen

G ist Großhändler für Konserven und bestellt beim Gemüsekonservenhersteller H 5 Tonnen Erbsen in Dosen. Die von H gelieferte Ware lagert G zunächst in einem seiner Lager ein. Erst zwei Monate nach der Lieferung, als G die Ware weiterverkaufen will, weist G einen seiner Mitarbeiter an, zu überprüfen, ob „mit den Erbsen alles in Ordnung“ sei. Der Mitarbeiter stellt fest, dass in etwa die Hälfte aller von H gelieferten Konserven innen von Schimmel befallen ist. Der Schimmelbefall ist dabei derart gravierend, dass er bereits bei der Lieferung vorhanden gewesen sein muss und nicht erst anschließend entstanden sein kann, zumal die

Ware bei G auch in jeder Hinsicht ordnungsgemäß gelagert wurde. G ist empört und verlangt von H, dieser solle für die schimmeligen Konserven einwandfreie Ware liefern. Zu Recht?

Fall Nr. 25b – Kaviar

F ist Feinkosthändler und hat sein Geschäft unter der Firma „Feinkost F e.K.“ in das Handelsregister eintragen lassen. Er kauft bei dem Importhändler I, dessen Firma ebenfalls in das Handelsregister eingetragen ist, drei 125-g-Dosen Royal Beluga Kaviar aus Iran, das Stück zu € 180. Rund einen Monat nach der Lieferung beschließt F, eine der Dosen aus dem Verkauf zu nehmen und sie privat zu verbrauchen. Als er die Dose öffnet, muss er feststellen, dass es sich bei dem Kaviar nicht um den echten Royal Beluga handelt, sondern um eine andere Sorte von weit geringerer Qualität. Dies gilt auch für die übrigen zwei Dosen. Hat F einen Anspruch gegen I auf Nacherfüllung?

Fall Nr. 25c – Computer

Die MG-GmbH kauft beim Computerhändler C-GmbH neue Rechner für die Mitarbeiter ihres Büros in München. Die Rechner werden von der C-GmbH geliefert und installiert. Vier Monate nach der Inbetriebnahme der Rechner fällt die Hälfte von ihnen aus. Auf der Suche nach dem Grund für den Ausfall stellt ein Mitarbeiter der MG-GmbH fest, dass in die Rechner zu kleine Ventilatoren eingebaut sind, so dass die Rechner überhitzen und ausfallen können. Kann die MG-GmbH Mängelrechtsbehelfe gegen die C-GmbH geltend machen?

Fall Nr. 26 – Betonpumpe

Die Karlsruher Bau-AG (B-AG) ist im Hochhausbau spezialisiert. Für ein neues Projekt, ein 30-stöckiges Hochhaus, benötigt sie eine Spezialpumpe, um den Beton bis in die oberen Stockwerke pumpen zu können. Einkäufer E der B-AG wendet sich am 1. August an die Mannheimer Spezialpumpenfabrik GmbH (S-GmbH). Deren Geschäftsführer G bietet dem E die Pumpe PS 100 zum Preis von € 5.000 an, die der B-AG am 15. August geliefert wird. Nachdem sie am 15. September erstmals zum Einsatz gekommen ist, läuft sie zunächst bis zum November problemlos. Als jedoch am 4. Dezember die Außentemperaturen erstmals unter 5 Grad Celsius fallen, funktioniert die Pumpe plötzlich nicht mehr und die Baustelle der B-AG steht erst einmal still. Der Bauleiter der B-AG ruft sogleich bei der S-GmbH an und erreicht dort den G. Dieser sorgt für eine Ersatzlieferung am 6. Dezember. Der B-AG entsteht durch den zweitägigen Stillstand der Baustelle ein Schaden von € 3.000, weil sie ihre Arbeiter weiter bezahlen und an diesen Tagen auch nicht anderweitig einsetzen kann. Diesen verlangt sie nun von der S-GmbH ersetzt. Sie bezieht sich dabei auf die Auskunft eines Sachverständigen, der ihr mitgeteilt hat, dass die Pumpen anderer Hersteller auch zwischen 0 und 5 Grad Celsius sicher arbeiten (bei Frost wird ohnehin nicht betoniert). Bei den Pumpen der S-GmbH komme es hingegen bei 1 % der Geräte zu einem Ausfall unter 5 Grad Celsius, weil den Geräten ein seit 2 Jahren auf dem Markt befindliches Spezialbauteil fehle. Dies sei im Kreis der Pumpenhersteller und im Fachhandel auch bekannt. G tritt dem Schadensersatzbegehren der B-AG mit dem Argument entgegen, die B-AG habe die Pumpe zu spät erstmals in Betrieb genommen und vorher nicht getestet, weshalb jegliche Ansprüche verfristet seien. Hat die B-AG Anspruch auf Schadensersatz i.H.v. € 3.000?

Fall Nr. 27 – Solarmodul

Grundfall: E aus Mannheim betätigt sich als innovativer Erfinder im Solar-Bereich und betreibt unter dem Namen „Innovation e.Kfm.“ ein im Handelsregister nicht eingetragenes Unternehmen mit 20 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von € 5 Mio. Da er gehört hat, dass die *China Solar* aus China günstige Silicium-Bausteine für Solaranlagen anbietet, sucht er im Internet nach einem Verkäufer dieser Bausteine in Deutschland und stößt dabei auf die Solar-Import-Export GmbH (S-GmbH) in Hamburg. Bei dieser bestellt

E nach telefonischen Verhandlungen mit dem Prokuristen P am 1. September per Email 500 Silicium-Bausteine, Marke *China Solar*, für je € 20. Die Bestellung bestätigt P sogleich per Email und sagt, da die Bausteine noch per Schiff auf dem Weg von China sind, Lieferung für Mitte Oktober zu. Entsprechend trifft die Ware in 10 Kartons je 50 Stück mit 4 Wochen Zahlungsziel am 13. Oktober bei E ein. Am 21. Oktober entnimmt E aus jedem der 10 Kartons je einen Silicium-Baustein und testet diese 10 Stück erfolgreich in einer Versuchsapparatur. E ist daher zunächst sehr zufrieden. Zwei Wochen später werden erstmals 100 Bausteine zu einem großen Solarmodul zusammengebaut, das E sodann für eine Woche im Außenbereich testet. Der Stromertrag bleibt dabei um 50 % hinter den Erwartungen zurück. Die sogleich angestellte Ursachenforschung des E ergibt am 11. November, dass etwa jeder zwanzigste Baustein einen Fehler im elektronischen Kontakt aufweist und dadurch die Elektronik des Kompletmoduls gestört wird. E wendet sich einen Tag später an den Geschäftsführer G der S-GmbH, erzählt diesem den ganzen Sachverhalt und verlangt neue Lieferung für die 25 schadhafte Bausteine. Dieses Ansinnen weist G jedoch zurück, weil sich E gleich nach der Lieferung habe melden müssen. Einen Monat nach der Lieferung sei eindeutig zu spät. E müsse deshalb jetzt die vollen € 10.000 bezahlen. Daraufhin erwidert E, er trete partiell vom Kaufvertrag zurück und ziehe $25 \times € 20 = € 500$ von der Rechnung ab. Kann die S-GmbH von E gleichwohl Zahlung in voller Höhe von € 10.000 verlangen?

Abwandlung 1: E hat nicht erst am 21. Oktober, sondern schon eine Woche früher die 10 Bausteine getestet.

Abwandlung 2: Nicht nur jeder zwanzigste, sondern jeder fünfte Baustein weist einen Fehler im elektronischen Kontakt auf. Gleichwohl wird in einer **a)** am 21. Oktober bzw. **b)** am 14. Oktober durchgeführten Untersuchung der Stichprobe von 10 Bausteinen keines der fehlerhaften Stücke gefunden.

Zusatzfrage: Ist die Firmierung des E als „Innovation e.Kfm.“ rechtlich zulässig?

Fall Nr. 28 – Lieferkette

Im Hinblick auf den bevorstehenden Sommer bestellte das technische Kaufhaus K-GmbH schon im März bei der Import-GmbH (I-GmbH) 50 Ventilatoren zum Preis von € 30 pro Stück. Diese lagerte die K-GmbH zunächst ein. Erst als die Temperaturen im Juni zu steigen begannen, stellte die K-GmbH die Geräte in ihrem Laden zum Verkauf aus. Als das Thermometer eines Tages erstmals die 35-Grad-Marke überschritt, verkaufte die K-GmbH innerhalb weniger Stunden zu einem Stückpreis von € 39,90 alle 50 Ventilatoren an ihre Kunden. Schon am nächsten Tag wurden die Geräte ausnahmslos reklamiert. Sie waren mit einem Netzstecker für Indonesien versehen, der nicht in deutsche Steckdosen passte. Die K-GmbH versah die reklamierten Ventilatoren fachgerecht mit passenden Netzsteckern, wofür ihr Kosten in Höhe von € 5 pro Stück entstanden. Kann die K-GmbH die entstandenen Nachbesserungskosten in der Gesamthöhe von € 250 ($50 \times € 5$) von der I-GmbH ersetzt verlangen?

Fall Nr. 29 – Doppelmangel

Die R-GmbH betreibt ein Fitnessstudio. Im September bestellt sie beim Fitnessgerätehersteller F-AG ein Laufbandgerät des Typs VX 1200. Kurz darauf kommt es im Fitnessstudio der R-GmbH zu einem Wasserrohrbruch, so dass umfangreiche Renovierungsmaßnahmen erforderlich werden. Die Renovierungsarbeiten sind noch in vollem Gange, als die F-AG das Gerät im Oktober liefert. Deshalb wird das Gerät, das zur Vermeidung von Kratzern und anderen Transportschäden großzügig mit Schutzfolie umwickelt ist, vorerst in den Keller des Fitnessstudios verbracht. Als das Gerät dann nach Ende der Renovierungsarbeiten im November für die Kunden im Studio aufgestellt wird, stellt die R-GmbH fest, dass das von der F-AG gelieferte Geräte nicht vom Typ VX 1200, sondern vom weniger weit entwickelten Typ VX 1100 ist. Die R-GmbH verlangt deshalb von der F-AG, sie solle das Gerät austauschen, nimmt es aber trotzdem in Betrieb, um ihren

Kunden schon vor dem Austausch ein neuwertiges Laufbandgerät anbieten zu können. Ein Austausch des Geräts durch die F-AG erfolgt nicht. Nach einem halben Jahr, im Mai des Folgejahres, als einer der Kunden der R-GmbH auf dem Laufbandgerät trainiert, bricht eine der Rollen durch, auf denen das Laufband angebracht ist. Grund dafür ist ein Materialfehler. Die R-GmbH wendet sich wiederum an die F-AG. Diese solle nun endlich das Gerät austauschen. Die R-GmbH setze ihr dafür eine letzte Frist von zwei Wochen. Die F-AG bleibt weiter untätig. Kann die R-GmbH nun vom Vertrag zurücktreten?

Zusatzfrage: Hätte die R-GmbH vor dem Rücktritt die Neulieferung eines Gerätes vom Typ VX 1200 oder nur vom Typ VX 1100 verlangen können?

Fall Nr. 30 – Verlängerter Eigentumsvorbehalt und Kontokorrent

Verlag V beliefert den Buchgroßhändler G mit Büchern. Dabei ist folgende Klausel in den AGB des V enthalten:

„Der Verlag behält sich bis zur vollständigen Bezahlung seiner sämtlichen Forderungen aus Lieferung von Verlagswerken das Eigentum an den gelieferten Werken vor. Der Buchhändler ist zur Weiterveräußerung im ordnungsgemäßen Geschäftsverkehr berechtigt. Alle Forderungen des Buchhändlers aus einer Weiterveräußerung der Verlagswerke werden bereits jetzt in voller Höhe an den Verlag abgetreten, und zwar bis zur Zahlung sämtlicher Forderungen des Verlags aus Lieferungen von Verlagswerken. Wird die Vorbehaltsware mit anderen nicht dem Verlag gehörenden Waren veräußert, so werden die so entstehenden Forderungen dem Verlag in der Höhe abgetreten, als die vom Verlag gelieferten Waren Gegenstände der Veräußerung an den Dritten sind. Der Buchhändler ist berechtigt, die abgetretenen Forderungen selbst einzuziehen, solange er seinen Zahlungsverpflichtungen nachkommt und kein Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt ist.“

G steht seinerseits mit dem Bucheinzelhändler E in Geschäftsverbindung, aufgrund derer G dem E Bücher verschiedener Verlage liefert, aber auch nicht verkaufte Bücher gegen Erstattung des Kaufpreises zurücknimmt (sog. Remittenten). G und E haben vereinbart, die gegenseitigen Ansprüche in eine laufende Rechnung (Kontokorrent) mit monatlicher Verrechnung einzustellen. Der monatlich errechnete Saldo soll jeweils in die nächste Rechnungsperiode fortgetragen werden, wobei allerdings vereinbart ist, dass der Gesamtforderungsbetrag einer Seite gegen die andere Seite € 20.000 nicht übersteigen soll.

V liefert G im Mai Bücher zum Preis von € 10.000, die G seinerseits für € 11.000 an E veräußert. Anfang Oktober stellt G wegen Zahlungsunfähigkeit Insolvenzantrag. Da die Lieferung des V an G noch nicht bezahlt ist, fragt sich V, ob er wohl im eröffneten Insolvenzverfahren Rechte an der Forderung des G gegen E geltend machen kann. Falls dies nicht der Fall ist, möchte V wissen, wie er sich in Zukunft besser sichern kann.

Rechtsprechungshinweis: BGHZ 70, 86 = NJW 1978, 538

Auszug aus der Insolvenzordnung:

§ 47 InsO. Aussonderung

Wer auf Grund eines dinglichen oder persönlichen Rechts geltend machen kann, dass ein Gegenstand nicht zur Insolvenzmasse gehört, ist kein Insolvenzgläubiger. Sein Anspruch auf Aussonderung des Gegenstands bestimmt sich nach den Gesetzen, die außerhalb des Insolvenzverfahrens gelten.

§ 48 InsO. Ersatzaussonderung

Ist ein Gegenstand, dessen Aussonderung hätte verlangt werden können, vor der Eröffnung des Insolvenzverfahrens vom Schuldner oder nach der Eröffnung vom Insolvenzverwalter unberechtigt veräußert worden, so kann der Aussonderungsberechtigte die Abtretung des Rechts auf die Gegenleistung verlangen, soweit diese noch aussteht. Er kann die Gegenleistung aus der Insolvenzmasse verlangen, soweit sie in der Masse unterscheidbar vorhanden ist.

§ 49 InsO. Abgesonderte Befriedigung aus unbeweglichen Gegenständen

Gläubiger, denen ein Recht auf Befriedigung aus Gegenständen zusteht, die der Zwangsvollstreckung in das unbewegliche Vermögen unterliegen (unbewegliche Gegenstände), sind nach Maßgabe des Gesetzes über die Zwangsversteigerung und die Zwangsverwaltung zur abgesonderten Befriedigung berechtigt.

§ 50 InsO. Abgesonderte Befriedigung der Pfandgläubiger

(1) Gläubiger, die an einem Gegenstand der Insolvenzmasse ein rechtsgeschäftliches Pfandrecht, ein durch Pfändung erlangtes Pfandrecht oder ein gesetzliches Pfandrecht haben, sind nach Maßgabe der §§ 166 bis 173 für Hauptforderung, Zinsen und Kosten zur abgesonderten Befriedigung aus dem Pfandgegenstand berechtigt.

(2) Das gesetzliche Pfandrecht des Vermieters oder Verpächters kann im Insolvenzverfahren wegen der Miete oder Pacht für eine frühere Zeit als die letzten zwölf Monate vor der Eröffnung des Verfahrens sowie wegen der Entschädigung, die infolge einer Kündigung des Insolvenzverwalters zu zahlen ist, nicht geltend gemacht werden. Das Pfandrecht des Verpächters eines landwirtschaftlichen Grundstücks unterliegt wegen der Pacht nicht dieser Beschränkung.

§ 51 InsO. Sonstige Absonderungsberechtigte

Den in § 50 genannten Gläubigern stehen gleich:

1. Gläubiger, denen der Schuldner zur Sicherung eines Anspruchs eine bewegliche Sache übereignet oder ein Recht übertragen hat;
2. Gläubiger, denen ein Zurückbehaltungsrecht an einer Sache zusteht, weil sie etwas zum Nutzen der Sache verwendet haben, soweit ihre Forderung aus der Verwendung den noch vorhandenen Vorteil nicht übersteigt;
3. Gläubiger, denen nach dem Handelsgesetzbuch ein Zurückbehaltungsrecht zusteht;
4. Bund, Länder, Gemeinden und Gemeindeverbände, soweit ihnen zoll- und steuerpflichtige Sachen nach gesetzlichen Vorschriften als Sicherheit für öffentliche Abgaben dienen.

Fall Nr. 31 – Tilgung beim Kontokorrent

Grundfall: G und S stehen miteinander in Geschäftsverbindung und haben dabei eine laufende Rechnung mit quartalsweiser Abrechnung vereinbart. Im Kontokorrent stehen zum Jahreswechsel aufgrund von Geschäften aus dem vierten Quartal zugunsten des G zwei Darlehensrückzahlungsforderungen gegen S in Höhe von je € 3.000, verzinslich mit 10 % bzw. 8 % p.a., und eine Kaufpreisforderung von € 4.000. Zugunsten des S steht im Kontokorrent eine Honorarforderung aus einer Geschäftsbesorgung von € 5.000. Alle Forderungen sind fällig. In den Darlehensverträgen ist vereinbart, dass die Darlehen auch nach Fälligkeit mindestens mit dem vereinbarten Satz zu verzinsen sind. Zu einem Saldoanerkennnis kommt es im neuen Jahr nicht mehr, weil G und S über die Abwicklung eines neuen Geschäftes in Streit geraten. G möchte nun wissen, ob und ggf. welche Forderung/en er gegen S einklagen kann. (Fall nach *Canaris*, HandelsR, § 25 Rn. 20 [S. 379 f.])

Abwandlung: B hat sich für beide Darlehen verbürgt.

Fall Nr. 32 – Ersatzaussonderung

Grundfall: Kranhersteller K verkauft der Baufirma B im September einen Turmdrehkran für € 300.000 unter Eigentumsvorbehalt. B zahlt bis Mai des übernächsten Jahres insgesamt 20 monatliche Raten je € 10.000. Im nächsten Monat, dem Juni, wird B insolvent. Nachdem das Insolvenzverfahren am 1. September eröffnet ist, veräußert der Insolvenzverwalter I im Oktober den Kran mit dem sonstigen beweglichen Anlagevermögen, wobei von dem Gesamtkaufpreis auf den Kran anteilig € 50.000 entfallen. Der Kaufpreis wird auf ein allgemeines Insolvenzanderkonto (Girokonto mit quartalsweisem Rechnungsabschluss) eingezahlt, auf dem sich zunächst ein Guthaben von € 150.000 ergibt. Bis Ende Dezember ermäßigt sich das Guthaben auf € 70.000. Eine Abrechnung zum 31. Dezember schickt die kontoführende Bank dem I am 20. Januar des darauffolgenden Jahres mit der Bitte zu, den Saldo von € 70.000 durch Unterschrift anzuerkennen. Dies geschieht kurz darauf. K möchte nun wissen, welche Rechte ihm an dem Kontoguthaben zustehen.

Abwandlung: Wie wäre der Fall zu beurteilen, wenn das Guthaben zwischenzeitlich im November auf € 20.000 gesunken und sodann wieder bis zum Jahresende auf € 70.000 angestiegen wäre?

Rechtsprechungshinweis: BGHZ 141, 116 m. Anm. *Bitter*, WuB VI B. § 46 KO 1.00

Fall Nr. 33 – Sicherheiten im Kontokorrent

G und S stehen miteinander in Geschäftsverbindung und haben dabei eine laufende Rechnung mit halbjährlicher Abrechnung vereinbart. Im Kontokorrent stehen zugunsten des G eine Darlehensrückforderung von € 10.000, die in monatlichen Raten von € 500 getilgt werden soll und für die sich B schriftlich verbürgt hat, sowie eine Kaufpreisforderung von € 5.000. Bis zum Ende des Halbjahrs zahlt S ordnungsgemäß sechsmal € 500, die ihm als Leistungen im Kontokorrent gutgebracht werden. Die Saldierung ergibt ein Guthaben von € 12.000 für G. In welcher Höhe haftet B, falls S nach der Saldoanerkennung insolvent werden sollte?

Literaturhinweis: Fall nach *Canaris*, HandelsR, § 25 Rn. 39 (S. 385 f.)

Fall Nr. 34 – Provision

Grundfall: Handelsvertreter H ist für Unternehmer U tätig. U stellt auf vorherigen Kundenauftrag Spielwaren her, insbesondere Puzzles mit verschiedenen Motiven sowie Puppen, und liefert diese dann dem jeweiligen Besteller. H soll dem U dauerhaft (Vertragslaufzeit: 3 Jahre) Verträge mit bzw. Aufträge von Warenhäusern über Puzzles vermitteln und ist dabei in der Gestaltung seiner Arbeitszeit vollkommen frei. Bezahlte wird H nur nach erfolgreicher Vermittlung; ein erfolgsunabhängiges Grundgehalt bezieht er nicht. Bevollmächtigt hat U den H nicht. W ist Warenhausbetreiber, zu seinem Sortiment gehören auch Spielwaren.

Hat H in den nachfolgenden Fällen einen Provisionsanspruch gegen U? (Hinweis zur Fallbearbeitung: Ohne abweichende Angaben ist von einer erfolgreichen Vertragsdurchführung zwischen U und W, d.h. einer ordnungsgemäßen Herstellung und Lieferung des U und einer vereinbarungsgemäßen Zahlung des W auszugehen.)

Variante 1: H sucht W auf und überzeugt diesen, bei U 100 Puzzles mit Tiermotiven zu bestellen.

Variante 2: Zunächst wie Variante 1. Ohne nochmalige Ansprache seitens H bestellt W bei U weitere 50 Puzzles mit Tiermotiven.

Variante 3: Zunächst wie Variante 1. W ist überzeugt, dass sich auch andere Motive gut verkaufen lassen. Er gibt 100 Puzzles mit Landschaftsmotiven direkt bei U in Auftrag.

Variante 4: Zunächst wie Variante 1. W ist von der Qualität der Produkte des U begeistert und entschließt sich, diesmal 30 Puppen direkt bei U zu bestellen.

Variante 5: Zunächst wie Variante 1. Der Handelsvertretervertrag des H endet einvernehmlich zum 30. November. W bestellt ohne erneute Ansprache seitens H durch Fax vom 29. November weitere 50 Puzzles mit Tiermotiven bei U, der dieses Angebot am 2. Dezember annimmt. U war vom 24. November bis zum 1. Dezember im Urlaub.

Variante 6: Zunächst wie Variante 1. W bestellt bei U weitere 50 Puzzles mit Tiermotiven. U nimmt das Angebot an, unterlässt es aber, die Puzzles zum vereinbarten Termin zu liefern, weil seine Produktion aufgrund einer falschen Einstellung der Maschinen nicht ordnungsgemäß funktioniert. W setzt dem U eine Nachfrist, die U erfolglos verstreichen lässt. W erklärt daraufhin den Rücktritt vom Kaufvertrag.

Variante 7: Zunächst wie Variante 1. U und W schließen einen Vertrag über 50 Puzzles, die U anschließend vertragsgemäß liefert. W zahlt den Kaufpreis nicht zum vereinbarten Termin. Auch eine Fristsetzung des U bleibt erfolglos. U erfährt, dass W aussichtslos verschuldet ist und auf Dauer nicht in der Lage sein wird, den Kaufpreis zu zahlen. Bei W ist keinerlei verwertbares Vermögen mehr vorhanden.

Variante 8: W ist noch kein Kunde bei U. Neben H ist auch X für U als Handelsvertreter tätig. H und X suchen den W getrennt und ohne vorherige Absprache auf. Am Ende überzeugen die Argumente von H und X in ihrem Zusammenwirken und zu gleichen Teilen den W, 50 Puzzles bei U zu bestellen. H ist der Auffassung, einen vollen Provisionsanspruch zu haben. (Hinweis zur Fallbearbeitung: Klar abgegrenzte Aufgabenbereiche zwischen H und X sowie vertragliche Abreden bestehen nicht. H und X wussten von Anfang an von der Tätigkeit des jeweils anderen für U. Diese Zweigleisigkeit gehört zum Vertriebskonzept des U.)

Variante 9: W will schon seit langer Zeit Puzzles bei U bestellen und tritt daher an H heran. Dieser reicht den Auftrag des W an U weiter. U nimmt ihn an.

Variante 10: Wie Variante 1. Jedoch ist U die U-GmbH (U), die noch eine 100%ige Tochtergesellschaft hat, die T-GmbH (T). Die T stellt grundsätzlich die Puzzles her, für die U vorher die Aufträge angenommen hat (Produktionsgesellschaft); andere Auftraggeber hat T nicht. H hat mit T keinen zusätzlichen Handelsvertretervertrag geschlossen. Als W zwecks Bestellung an U herantritt, regt deren Geschäftsführer G eine Bestellung direkt bei T an. W bestellt die 100 Puzzles direkt bei T.

Abwandlung 1: Die Bank AG (B) beauftragt den Handelsvertreter H, Ratensparverträge und ähnliche Finanzprodukte der B zu vertreiben. Infolge der Vertriebstätigkeit des H kommt u.a. ein Sparvertrag mit dem Kunden K zustande. B zahlt daher eine Provision an H. In der Folgezeit gerät B aufgrund von Fehlspekulationen ihres Vorstands in wirtschaftliche Schwierigkeiten. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) verhängt daraufhin ein Veräußerungs- und Zahlungsverbot gegen B und ordnet die Schließung des Geschäftsbetriebs mit Kunden an. K stellt aufgrund der Maßnahmen der BaFin seine Zahlungen auf den von H vermittelten Vertrag ein. Nunmehr wird das Insolvenzverfahren über das Vermögen der B eröffnet. Der Insolvenzverwalter (V) lehnt die Erfüllung des Sparvertrags mit K ab. V verlangt von H die Rückzahlung der Provision, die H für die Vermittlung des Vertrags mit K erhalten hat. Steht V der geltend gemachte Anspruch zu?

Rechtsprechungshinweis: *BGH ZIP 2008, 1080*

Abwandlung 2: H vermittelt wie im Grundfall Variante 1 den W. U ist – wie immer bei neuen Kunden – skeptisch im Hinblick auf die Zahlungsmoral des W. H prüft daraufhin mit dem erforderlichen Tiefgang die Bonität des W, kann aber keine Risiken feststellen. Da U trotzdem weiter skeptisch bleibt und H, der nach § 1 II HGB Kaufmann ist, einen Vertragsschluss unbedingt will, erklärt H mündlich gegenüber U: „Ich verbürge mich für deinen Kaufpreisanspruch gegen W“. U zeigt sich hiermit gegenüber H zufrieden und schließt daraufhin den Vertrag mit W ab. W verschwindet nach der Lieferung durch U spurlos. U verlangt Zahlung von H. Zu Recht? (Hinweis zur Fallbearbeitung: Alle Parteien sitzen im Inland; H hat keine Abschlussvollmacht für U.)

Abwandlung 3: Wie im Grundfall Variante 2. H ahnt, dass W nachbestellt hat, jedoch ist U nicht bereit, ihm hierüber Auskunft zu erteilen. Auch von W erfährt er nichts. Welche Möglichkeiten hat H, um Auskunft von U zu erlangen?

Fall Nr. 35 – Wettbewerbsverbot

Der bereits aus Fall 34 bekannte H ist auch weiterhin für U tätig. Die Vertragsbedingungen sind identisch, gleiches gilt für den Aufgabenbereich des H. Das Geschäft mit den Puzzles des U läuft zufriedenstellend, lastet H aber zeitlich nicht aus.

H schaut sich deshalb nach parallelen Vermittlertätigkeiten um – die Tätigkeit für U will er keinesfalls aufgeben. Er findet K, der ebenso wie U Spielwaren nach Kundenauftrag herstellt und anschließend ausliefert. Zu seinem Sortiment gehören unter anderem Puzzles, wobei diese aber ausschließlich mit Gebäudemotiven bedruckt werden.

H kann sich mit K auf einen Vertragsentwurf einigen, der in den wesentlichen Punkten Regelungen enthält, die denen des Vertrags zwischen H und U entsprechen. H soll aufgrund seiner Erfahrung ausschließlich für die Vermittlung von Geschäften über Puzzles zuständig sein.

Frage 1: Kann H die beabsichtigte Tätigkeit für K aufnehmen, ohne Pflichten gegenüber U zu verletzen?

Frage 2: Unterstellt, H nimmt die Tätigkeit für K auf, weil er der Auffassung ist, dazu berechtigt zu sein, und zeigt sie dem U auch an: Welche Ansprüche und Rechte hat U?

Fall Nr. 36 – Rasches Ende

H ist als Handelsvertreter für U tätig, der Badartikel herstellt. H ist für das gesamte Sortiment des U zuständig und soll die Produkte des U an Einzelhändler vermitteln. In der Passage des Handelsvertretervertrags betreffend das Gebiet, in dem H tätig werden soll, heißt es: „U gewährleistet H die exklusive Zuständigkeit für das gesamte Rhein-Main-Gebiet.“

U ist mit dem Absatz seiner Produkte unzufrieden. Dies gilt insbesondere für das Rhein-Main-Gebiet. Er entschließt sich, zusätzlich einen Fabrikverkauf in Frankfurt einzurichten, wo (nur) Personen, die sich als Einzelhändler ausweisen, seine Produkte direkt erwerben können. Die von U dabei angebotenen Preise sind niedriger als diejenigen, für die H die Produkte des U anbieten kann, da U die Provision von H nicht mit einkalkulieren muss. U informiert den H nicht über seine Pläne und den Start des Fabrikverkaufs, sondern hofft, dass H davon nichts mitbekommt.

Nach einiger Zeit erfährt H dennoch von dem Fabrikverkauf des U. Er verlangt von U schriftlich die Einstellung binnen 2 Wochen und stellt andernfalls die Kündigung des Vertrags in Aussicht. Sofort nach erfolgreichem Ablauf der Frist erklärt H, der zu diesem Zeitpunkt seit etwas mehr als 3 Jahren als Handelsvertreter für U tätig gewesen ist, Mitte Februar die außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags.

Frage 1: Ist die Kündigung des H wirksam?

Frage 2: Die Wirksamkeit der außerordentlichen Kündigung unterstellt: Hat H wegen der Vertragsbeendigung einen Schadensersatzanspruch gegen U?

Fall Nr. 37 – Ausgleichende Gerechtigkeit

H ist Handelsvertreter bei der U-GmbH (U), die Frischhaltesysteme aus Korea vertreibt. Im Rahmen seiner Vertriebstätigkeit wird H gelegentlich noch von seinem Vater V unterstützt, dessen Vertrag H vor mehr als 16 Jahren übernommen hatte. V nimmt in der Regel einen von ca. zehn wöchentlichen Vertriebssterminen des H bei potenziellen Bestellern wahr.

U findet heraus, dass sich V in jüngster Vergangenheit gegenüber Dritten mehrmals – unberechtigt – abfällig über die Qualität der Produkte der U geäußert und die Integrität ihres Führungspersonals in Frage gestellt hat. U mahnt H wegen des Verhaltens des V ab und fordert ihn auf, auf V einzuwirken, damit dieser in Zukunft keine entsprechenden Äußerungen mehr tätigt. Andernfalls sei sie (U) zur Kündigung des Handelsvertretervertrags gezwungen. H weist den V entsprechend an.

Nach Ausspruch der Mahnung und der Anweisung des H äußert sich V trotzdem erneut in oben beschriebener Weise über U. Daraufhin erklärt U fünf Tage später die außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags gegenüber H.

H hat U während seiner Tätigkeit als Handelsvertreter 200 neue Stammkunden verschafft, die im letzten Geschäftsjahr vor der Kündigung ca. 70 % des Gesamtgewinns der U ausgemacht haben. Es ist damit zu rechnen, dass diese Stammkunden auch zukünftig weiter Frischhaltesysteme bei U beziehen werden.

Frage 1: Ist die außerordentliche Kündigung der U wirksam?

Frage 2: Besteht dem Grunde nach ein Ausgleichsanspruch des H?

Rechtsprechungshinweis: *BGH NJW 2007, 3068*

Fall Nr. 38 – Vertragshändler

U ist Hersteller von Computerhardware. Mit V, der insbesondere mit dem Vertrieb von IT-Produkten und diesbezüglichen Dienstleistungen beschäftigt ist, schließt U einen unbefristeten „Rahmenvertrag“, der V zum dauerhaften Vertrieb der von U hergestellten Hardware in Süddeutschland berechtigt und U zur Lieferung von Hardware auf Abruf verpflichtet; gleichzeitig werden verbindliche Mindestabnahmemengen für V festgeschrieben.

Der Vertrag sieht weiter vor, dass V die Hardware bei U ankauft und sodann im eigenen Namen und auf eigene Rechnung an Endkunden veräußert; V werden dazu Einkauferrabatte im Vergleich zum Listenpreis des U gewährt. Der Vertrag enthält zusätzlich folgende Regelungen: V ist im Interesse und nach Maßgabe des U verpflichtet, für einen erfolgreichen Vertrieb und eine erfolgreiche Vertriebsorganisation zu sorgen. Auch trifft V die Pflicht, für die Produkte des U zu werben, sich ausreichende Vorräte an den zu vertreibenden Produkten anzuschaffen und den Endkunden einen technischen Hilfsdienst zur Verfügung zu stellen, um die effiziente Bearbeitung von Kundenanfragen sowie von Reparatur- und Garantiefällen zu gewährleisten. Des Weiteren ist V untersagt, ohne vorheriges schriftliches Einverständnis des U Konkurrenzprodukte zu vertreiben oder sich um Kaufangebote außerhalb des Vertriebsgebiets zu bemühen – Exklusivität im Vertragsgebiet ist V aber nicht eingeräumt. Schließlich werden Verkaufsziele vereinbart, deren Verfehlung von U mit einer Kündigung sanktioniert werden kann; zwecks Kontrolle dieser Verkaufsziele muss V dem U monatlich Bericht erstatten.

Eine weitere Klausel sieht vor, dass V auf Anfrage des U verpflichtet ist, das endgültige Ziel des Produktes, d.h. den konkreten Endkunden, zu benennen sowie über diese Buch zu führen. Überdies sind die Produkte des U derart programmiert, dass sich der jeweilige Endkunde zur Freischaltung des Gerätes bei U registrieren muss. Dazu werden den Produkten Registrierungsformulare beigelegt, welche entweder per Fax oder per Email an U zu senden sind. Auf diesem Wege erfährt U zumindest Name, Adresse und Telefonnummer jedes Endkunden.

Der Rahmenvertrag wird in der Folgezeit von U und V entsprechend obigen Vorgaben ordnungsgemäß durchgeführt. Hierzu schließen U und V jeweils einzelne Verträge über die Lieferung und Bezahlung der Warenpakete. Etwas mehr als 3 Jahre nach dem Vertragsschluss erklärt U durch Schreiben vom 14. April die ordentliche Kündigung des Rahmenvertrags zum 31. Juli.

Steht dem V gegen U ein Ausgleichsanspruch dem Grunde nach zu?

Hinweis zur Fallbearbeitung: Die Kündigungsfrist des § 89 I HGB ist – ihre Anwendbarkeit unterstellt – eingehalten und braucht nicht weiter geprüft werden. Falls erforderlich, kann unterstellt werden, dass V viele neue Stammkunden für die Produkte des U geworben hat; bei Vertragsfortsetzung zwischen U und V würde V aus Geschäften mit den Stammkunden weitere Gewinne erzielen.

Fall Nr. 39 – Krawatten-Krawall

Grundfall: Kommissionär K in Hamburg soll für den exklusiven Krawattenhersteller A aus München mehrere handgefertigte Krawatten an zahlungskräftige Kunden in Norddeutschland verkaufen. Vereinbart wird eine Provision i.H.v. 10 % des Verkaufspreises, welcher pro Krawatte bei € 150 liegt. A hatte K einige unverkäufliche Muster zur Verfügung gestellt, mittels derer er potenziellen Kunden die aktuelle Kollektion vorstellen sollte. Während K in Hamburg um Kunden werben sollte, wollte A in seinem „Atelier“ in München die Krawatten herstellen und dann nach Hamburg senden. K hat keine Mühe, 200 Käufer zu finden, die bereit sind, je eine Krawatte zu kaufen. Als er A anruft und ihm mitteilt, dass dieser 200 Krawatten nach Hamburg liefern solle, muss A ihm erklären, dass die Lieferung nicht erfolgen könne, da er seinerseits nicht wie erwartet von seinem Stofflieferanten aus Italien beliefert worden sei. Innerhalb der nächsten paar Monate sei auch nicht mit einer Belieferung zu rechnen; andere Stoffe seien nicht gut genug für seine Krawatten und könnten daher nicht verwendet werden. K ist erbost über das Verhalten von A, weil durch ihn sein guter Ruf ruiniert werde. Er fordert A auf, ihm wenigstens die vereinbarte Provision i.H.v. € 3.000 (= 200 x € 15) zu zahlen. Außerdem verlangt er Aufwendungsersatz für die getätigten Autofahrten und Telefongespräche i.H.v. € 75, sowie für seine Tätigkeit als solche i.H.v. € 150. Kann K von A Provisionszahlung und Aufwendungsersatz fordern?

Abwandlung: A liefert die gewünschte Anzahl von Krawatten an K aus. Nach ein paar Wochen sind exakt hundert der Kunden erneut bei K vorstellig geworden, weil die Krawatten infolge eines Materialfehlers komplett verblasst sind; die restlichen Krawatten sind einwandfrei. Die Nachlieferungsverlangen der Kunden lehnte K ab, da A mittlerweile sein Geschäft aufgegeben hat und keine derartigen Krawatten mehr herstellen kann. Daraufhin treten alle Kunden, welche mangelhafte Krawatten erhalten hatten, vom Kaufvertrag zurück und erhalten ihr Geld wieder. Für die 100 fortbestehenden Geschäfte zahlt A anstandslos die Provision. K verlangt nun aber zusätzlich von A Provision i.H.v. € 1.500 (100 x € 15) für die 100 rückabgewickelten Geschäfte. Kann K von A Provision für die rückabgewickelten Geschäfte fordern?

Fall Nr. 40 – Der kleine Unterschied

Grundfall: N beauftragt Kommissionär K mit dem Erwerb eines Ringes, den er in einer Vitrine des Antiquitätenhändlers T gesehen hat. Er befürchtet, dass T den Preis, welcher am Ring als „VHS“ (= Verhandlungssache) aufgeführt ist, zu hoch ansetzen würde, wenn er selbst die Verhandlungen mit T führen würde, denn sein Reichtum ist in der Gegend wohlbekannt. Laut Auszeichnung soll es sich bei dem Ring um den Siegelring des letzten Kurfürsten der Pfalz handeln. Nachdem K den Ring für € 1.500 erworben hat, erscheint N bei ihm, um den Ring abzuholen. Mit ihm erscheint sein Freund, ein Sachverständiger für Schmuck. Dieser Freund sieht sich den Ring kurz interessehalber an und stellt relativ bald fest, dass es sich um eine Fälschung handelt, was K mangels Sachverstands aber nicht hätte erkennen können. Der Ring sei allenfalls € 100 wert. N erteilt K die Weisung, sich vom Geschäft mit T zu lösen. Als K bei T vorstellig wird, gibt T wahrheitsgemäß an, selbst über den Ursprung des Ringes getäuscht worden zu sein. Daraufhin erklärt K den Rücktritt vom Kaufvertrag und erhält anstandslos den Kaufpreis zurück. Später tritt K an N heran und verlangt die vereinbarte Provision i.H.v. € 150, was N verweigert. Kann K von N Zahlung der Provision verlangen?

Abwandlung: K wird von N nicht mit dem Erwerb eines bestimmten Siegelringes beauftragt, sondern mit dem Erwerb irgendeines Siegelringes aus dem 19. Jahrhundert, von denen viele im Umlauf sind. K erwirbt einen Ring, der vermeintlich aus dieser Zeit stammt. Wie sich später herausstellt, handelte es sich um eine Fälschung, die ohne Sachverständigen nicht erkannt werden konnte. Wiederum tritt K vom Kaufvertrag mit dem Dritten zurück und verlangt von N die vereinbarte Provision i.H.v. € 150. N verweigert die Zahlung. Kann K von N Zahlung der Provision verlangen?

Fall Nr. 41 – Halskette I

S ist Schmuckhersteller. Er schließt mit K einen Kommissionsvertrag, nach dem K als Kommissionär die von S hergestellten Schmuckstücke vertreiben soll. Daraufhin verkauft K dem Abnehmer A eine von S angefertigte Halskette. K schließt den Kaufvertrag mit A im eigenen Namen ab. Wie von S vorgegeben wird als Kaufpreis ein Betrag von € 1.500 vereinbart. Noch bevor A den Kaufpreis an K bezahlt, erwirkt der Gläubiger G des K einen gerichtlichen Pfändungs- und Überweisungsbeschluss (§§ 829, 835 ZPO), mit dem er die Kaufpreisforderung des K gegen A pfänden und sich zur Einziehung überweisen lässt. S möchte im Wege der Drittwiderspruchsklage (§ 771 ZPO) gegen den Pfändungs- und Überweisungsbeschluss vorgehen, weil er der Auffassung ist, er sei Inhaber der Kaufpreisforderung. Hat die Klage des S Erfolgsaussichten?

Fall Nr. 42 – Halskette II

Wie in Fall Nr. 41 schließen S und K einen Kommissionsvertrag sowie K und A einen Kaufvertrag über die Halskette zu einem Kaufpreis von € 1.500 ab. A überweist den Kaufpreis auf ein Geschäftskonto des K, das vor der Überweisung glatt bei € 0 stand und dementsprechend nach der Überweisung ein Guthaben von € 1.500 aufweist. Nun erwirkt der Gläubiger G des K einen gerichtlichen Pfändungs- und Überweisungsbeschluss, mit dem er den Auszahlungsanspruch des K gegen seine Bank pfänden und sich zur Einziehung überweisen lässt. S möchte im Wege der Drittwiderspruchsklage (§ 771 ZPO) gegen den Pfändungs- und Überweisungsbeschluss vorgehen, weil er der Auffassung ist, ihm stehe ein Vorrecht an dem Auszahlungsanspruch zu. Hat die Klage des S Erfolgsaussichten?

Fall Nr. 43 – Kommode in Kommission

Grundfall: Witwe W besitzt eine barocke Kommode aus dem Jahr 1750. Sie möchte diese Kommode noch nie, hatte jedoch ihrem Mann zuliebe das gute Stück jahrelang im Eingangsbereich ihrer ehelichen Wohnung stehen. Nachdem ihr Mann nun verstorben ist, möchte sie jemand anderem die Möglichkeit geben, sich an dem Möbel zu erfreuen. Zu diesem Zweck sucht sie den Kommissionär K auf und bittet ihn, die Kommode „in Kommission zu verkaufen.“

K wendet sich an seinen Bekannten B, von dem er weiß, dass dieser eine Schwäche für Barockmöbel hat. B zeigt sich begeistert über den guten Zustand und ist gerne bereit, den von W festgesetzten Kaufpreis i.H.v. € 3.500 zu zahlen. Davon, dass es sich um ein Kommissionsgeschäft handelt, hat B keine Ahnung.

B holt die Kommode tags darauf ab. Es wurde vereinbart, dass B am darauffolgenden Tag die Überweisung auf das Konto von K vornehmen sollte. B fällt dann bei der Durchsicht seiner Papiere auf, dass er vor einer Weile K ein zinsloses Darlehen i.H.v. € 3.500 gewährt hatte, dessen Rückzahlung mittlerweile fällig ist. Statt nun den Kaufpreis an K zu überweisen, ruft er ihn an und erklärt die Aufrechnung.

Wie ist die Rechtslage?

Hinweis zur Fallbearbeitung: Die Kaufmannseigenschaft des K ist zu unterstellen.

Abwandlung: Nicht B erklärt die Aufrechnung, sondern K. Kann W in diesem Fall von K Abtretung des Anspruchs gegen B verlangen?

Fall Nr. 44 – Bild in Flammen

Rechtsanwältin R hat bei der Kunsthandlung B in der Fressgasse ein bestimmtes Bild gesehen, das sie gerne erwerben möchte. Da sie in der Vergangenheit den Inhaber der Kunsthandlung in einer familienrechtlichen Angelegenheit verklagt und obsiegt hatte, geht sie davon aus, keine Basis für fruchtbare Verhandlungsgespräche zu haben. R möchte das einmalige Einzelstück aber trotzdem erwerben, um daraus Kapital schlagen zu können. So beauftragt sie den Kommissionär K mit dem Erwerb des Bildes. Von K weiß sie, dass er über ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick verfügt. K gelingt es, mit B einen äußerst günstigen

Kaufpreis i.H.v. € 5.000 zu vereinbaren. Die Abholung und die Bezahlung des Bildes sind für den nächsten Tag vereinbart.

Am Abend wird es B in seinem Laden mangels Kundenansturms ein wenig langweilig und so beginnt er mit ein paar indianischen Feuersteinen zu hantieren, die ihm zum Geburtstag geschenkt wurden. Der Funkenschlag ist so enorm, dass die daneben liegende Zeitung in Brand gerät und auf das neben der Theke stehende Bild fällt. Bis B das Feuer gelöscht hat, ist das Bild vollständig verbrannt. R hätte das Bild an einen Bekannten zum Preis von € 10.000 weiterverkaufen können.

Haben R oder K einen Anspruch gegen B auf den entgangenen Gewinn in Höhe von € 5.000?

Hinweis zur Fallbearbeitung: Es ist davon auszugehen, dass K, wenn er das Bild für sich selbst erworben hätte, keinen Abnehmer für das Bild gehabt hätte, der € 10.000 zu zahlen bereit gewesen wäre.

Fall Nr. 45 – Kaufvertrag

K mit Sitz in Deutschland bestellt bei V mit Sitz in Italien eine Fensterfertigungsanlage, wobei K und V aufgrund früherer Geschäftsbeziehungen bewusst ist, wo sich die Niederlassung der jeweils anderen Partei befindet. Die Anlage soll von V aus einem von diesem angebotenen Serienmodell hergestellt werden, indem das Modell durch einzelne Spezialwerkzeuge, die von K gestellt werden, ergänzt wird. Neben der Lieferung der Anlage verpflichtet sich V auch dazu, die Anlage bei K zu montieren und sie in Betrieb zu setzen.

Als von K zu zahlender Preis wird € 650.000 vereinbart. Die von K zu stellenden Werkzeuge haben einen Gesamtwert von € 50.000. Die von V geschuldeten Montage- und Inbetriebnahmearbeiten haben einen Marktwert von € 50.000. Das umzubauende Serienmodell verkauft V üblicherweise für € 350.000. Unterliegt der Vertrag zwischen K und V dem UN-Kaufrecht (CISG)?

Rechtsprechungshinweis: *OLG München RIW 2000, 712 = CISG-online Nr. 585*

Fall Nr. 46 – Kanada oder Kalifornien?

V stellt elektronische Schaltkreise aus Einzelkomponenten her. Seine Hauptniederlassung hat er in British Columbia, Kanada. Dort befinden sich nicht nur die Hauptverwaltung von V, sondern auch die Unternehmensabteilungen für Produktplanung und -herstellung, Marketing und Public Relations sowie das Hauptlager von V. Außerdem hat V auch eine Niederlassung in Kalifornien, USA.

K, der seinen Sitz in Kalifornien hat, schloss mit V einen Rahmenvertrag über die Lieferung von elektronischen Schaltkreisen, die in dem Rahmenvertrag spezifiziert wurden. Zum Abschluss dieses Vertrages begab sich K zum Sitz des V in Kanada. Die einzelnen Lieferungsverträge, die V und K im Folgenden zur Durchführung des Rahmenvertrages schlossen, kamen so zustande, dass K seine Bestellungen – auf ausdrücklichen Wunsch des V – an die kalifornische Niederlassung des V sandte. Diese stellte auch die Rechnung aus, die K von V zugingen. Gleichwohl wurden die Schaltkreise für K in der kanadischen Hauptniederlassung von V geplant und hergestellt und von dort auch direkt an K geschickt. Dies war K auch bekannt. Unterliegen die Lieferungsverträge zwischen V und K dem UN-Kaufrecht (CISG), wenn davon auszugehen ist, dass die Kosten für die zur Herstellung der Schaltkreise notwendigen Einzelkomponenten über den sonstigen Herstellungskosten liegen?

Rechtsprechungshinweis: *Asante Technologies, Inc. v. PMC-Sierra, Inc.*, U.S. District Ct. (N. Dist. of Cal.), Entscheidung vom 27. 7. 2001, CISG-online Nr. 616

Hinweis zur Fallbearbeitung: Die USA sind Vertragsstaat des UN-Kaufrechts und Kanada ist es jedenfalls hinsichtlich des Bundesstaats British Columbia.

Fall Nr. 47 – Rechtswahl mit Tücken

V mit Sitz in Deutschland und K mit Sitz in Österreich schließen einen Kaufvertrag über Schutzfolien für Edelstahlbleche, wobei der Vertrag die Klausel enthält: „Dieser Vertrag unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.“ Ist das UN-Kaufrecht (CISG) anwendbar?

Rechtsprechungshinweis: *BGH RIW* 1999, 385 = CISG-online Nr. 353

Fall Nr. 48 – Todesfall beim Abnehmer des Käufers

V mit Sitz in Deutschland verkauft an K mit Sitz in der Schweiz eine Holzschneidemaschine. K verkauft die Maschine weiter an A mit Sitz in Russland. Die Maschine wird von V direkt an A geliefert. Aufgrund eines Mangels der Maschine kommt es bei A zu einem schweren Arbeitsunfall, bei dem ein Angestellter von A getötet wird. A verlangt von K Ersatz des durch den Todesfall entstandenen Schadens. K wiederum möchte sich an V schadlos halten. Richtet sich das Begehren des K nach dem UN-Kaufrecht (CISG)?

Rechtsprechungshinweis: *OLG Düsseldorf RIW* 1993, 845 = CISG-online Nr. 74

Fall Nr. 49 – „Kostenloser“ Flugzeugmotor

V mit Sitz in den USA offerierte K mit Sitz in Ungarn verschiedene Flugzeugmotoren zum Kauf. In der Offerte waren die Motorentypen genau bezeichnet. Preise waren nicht angegeben. K bestellte daraufhin einen der Motoren bei V und fügte hinzu, er freue sich auf die zukünftige Zusammenarbeit. Wenig später jedoch teilte K dem V mit, er habe kein Interesse mehr an dem Motor. V solle ihn nun doch nicht liefern. Ein Kaufvertrag sei ja ohnehin (noch) nicht zustande gekommen. Ist das richtig?

Rechtsprechungshinweis: *Pratt & Whitney v. Malev Hungarian Airlines*, Oberstes Ungarisches Gericht, CISG-online Nr. 63

Literaturhinweis: *Schlechtriem/Schroeter*, UN-Kaufrecht, Rn. 244 ff.

Fall Nr. 50 – Battle of forms

V mit Sitz in Deutschland schließt mit K mit Sitz in den Niederlanden einen Kaufvertrag, nach dem V 10 t Milchpulver zum Preis von € 3.500 /t an K liefern soll. Der Vertrag wird am Telefon geschlossen. Zunächst schickt V, dann K ein schriftliches Bestätigungsschreiben an die jeweils andere Partei. In dem Schreiben des V wird auf dessen Geschäftsbedingungen Bezug genommen, in denen es unter anderem heißt:

„Wir verkaufen ausschließlich zu unseren Geschäftsbedingungen. Entgegenstehende gesetzliche Bedingungen oder entgegenstehende Geschäftsbedingungen des Käufers werden ausdrücklich nicht anerkannt und sind demzufolge nicht Vertragsbestandteil.“

In dem Bestätigungsschreiben des K bezieht sich dieser auf seine Geschäftsbedingungen. Diese enthalten ein ganzes Regelungssystem zur Haftung des Verkäufers für Sachmängel. Dabei sind nicht nur solche Bestimmungen enthalten, die die Verkäuferhaftung – gegenüber dem UN-Kaufrecht (CISG) – verschärfen; auch haftungsmildernde Klauseln sind miteinbezogen. So heißt es beispielsweise:

„Unbeschadet einer eventuellen Verpflichtung des Verkäufers zur Rückzahlung des bezahlten Kaufpreises, oder eines Teils davon, beschränkt sich die Haftung des Verkäufers für erlittenen (und/oder noch zu erleidenden) Schaden zu allen Zeiten ausschließlich auf den Rechnungsbetrag des Gelieferten.“

V liefert das Milchpulver an K. Das Pulver ist mangelhaft, weil es mit Mikroorganismen verseucht ist. Dadurch entsteht K, wie V bei Vertragsschluss hätte voraussehen können, ein Schaden i.H.v. € 37.200. Kann K diesen Schaden von V ersetzt verlangen?

Rechtsprechungshinweis: *BGH NJW* 2002, 1651 = CISG-online Nr. 651

Fall Nr. 51 – Neuseeländische Muscheln

K mit Sitz in Deutschland und V mit Sitz in der Schweiz schlossen einen Kaufvertrag, nach dem V 1.750 kg neuseeländische Muscheln an K zu liefern hatte. Diese wollte K, wie V bekannt war, in Deutschland absetzen. Nach erfolgter Lieferung wurden die Muscheln in Deutschland vom staatlichen Veterinäramt untersucht. Dieses stellte einen Cadmiumgehalt fest, der nach dem in dieser Hinsicht besonders strengen deutschen Lebensmittelrecht als erhöht anzusehen war. Der Weiterverkauf der Muscheln in Deutschland wurde zwar nicht untersagt, die Muscheln wurden aber als „nicht unbedenklich“ eingestuft. Dies beeinträchtigte die Absatzmöglichkeiten in Deutschland erheblich, sodass K die Muscheln zu einem deutlich niedrigeren Preis weiterverkaufen muss, als wenn die Bedenklichkeitseinstufung nicht erfolgt wäre. Kann K von V Schadensersatz wegen entgangenen Gewinns verlangen, wenn davon auszugehen ist, dass der festgestellte Cadmiumgehalt für Muscheln aus Neuseeland nicht ungewöhnlich ist?

Rechtsprechungshinweis: BGH NJW 1995, 2099 = CISG-online Nr. 144

Fall Nr. 52 – Gefrorener Käse

V mit Sitz in Italien verkaufte mehrere Tonnen gefrorenen Käse an K mit Sitz in den Niederlanden. K lagerte den Käse zunächst mehrere Wochen in gefrorenem Zustand. Dann wurde der Käse aufgetaut und für den Weiterverkauf fertig gemacht. Dabei stellte K fest, dass der Käse vollständig von Maden befallen war. Dies rügt er bei V und verlangt Ersatzlieferung. Steht K ein Ersatzlieferungsanspruch zu?

Rechtsprechungshinweis: Rechtbank Roermond, Entscheidung vom 19. 12. 1991, CISG-online Nr. 29

Fall Nr. 53 – Stahlbleche

Der in Deutschland niedergelassene Käufer K hatte bei dem österreichischen Verkäufer V Stahlbleche bestellt. Als Kaufpreis waren € 30.000 vereinbart. Der übliche Marktpreis für solche Bleche lag bei € 25.000. Die Lieferung sollte nach Rostock erfolgen, wobei K den V darüber informiert hatte, dass er die Bleche direkt an einen Abnehmer in Portugal weiter versenden würde. Dabei untersuchte K die für den Transport aufgerollten Stahlbleche nicht schon in Rostock, weil mit dem Ab- und Wiederaurollen der Bleche erhebliche Mehrkosten verbunden gewesen wären. Deshalb fiel K erst auf, dass die Bleche schwere, unbehebbar Mängel aufwiesen, als er sie in Portugal an seinen Abnehmer übergab und dieser dieselben sofort untersuchte. Die gelieferten Bleche hatten aufgrund der Mängel nur einen Wert von € 5.000. K wies den V umgehend auf die Mangelhaftigkeit hin. V beruft sich aber darauf, dass K die Ware schon in Rostock hätte untersuchen müssen. Die Mängelrüge sei somit verspätet. Deshalb verlangt V von K den vereinbarten Kaufpreis von € 30.000, wobei er hinzufügt, dass er keinesfalls bereit sei, für die mangelhaften Bleche Ersatz zu liefern. K hingegen will nur € 5.000 bezahlen und teilt dies V auch mit. Steht dem V der Kaufpreiszahlungsanspruch in voller Höhe von € 30.000 zu?

Rechtsprechungshinweis: Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft in Österreich, Schiedssprüche vom 15. 6. 1994, RIW 1995, 590, 591 = CISG-online Nr. 120

Fall Nr. 54 – Verspätetes Akkreditiv

K aus Deutschland und V aus Österreich schlossen einen Kaufvertrag über Flüssiggas. Das Geschäft sollte mit einem Akkreditiv abgewickelt werden. Dementsprechend bat K den V darum, ihm die für die Ausstellung des Akkreditivs notwendigen Daten mitzuteilen. Aufgrund von weitreichenden Umstrukturierungsmaßnahmen im Betrieb des V, die mit zahlreichen Entlassungen und anderen weitreichenden betrieblichen Änderungen verbunden waren, unterblieb die Mitteilung jedoch. K konnte deshalb das Akkreditiv nicht ausstellen lassen. Auch auf mehrmaliges Nachfragen im Unternehmen des V wurden dem K die Daten nicht übermittelt. V lieferte zum vereinbarten Termin nicht. Daraufhin schaltet K den Rechtsanwalt R ein und dieser

konnte das Geschäft schließlich zur Abwicklung bringen. Die durch die Einschaltung des R entstandenen, ihrer Höhe nach angemessenen Anwaltskosten will K von V ersetzt verlangen. Steht ihm ein entsprechender Anspruch zu?

Rechtsprechungshinweis: Oberster Gerichtshof (von Österreich), Entscheidung vom 6. 2. 1996, CISG-online Nr. 224

Fall Nr. 55 – Kobaltsulfat I

K mit Sitz in Deutschland kaufte von V mit Sitz in den Niederlanden Kobaltsulfat, das K zur Herstellung von Glasuren benötigte. Die gelieferte Ware entsprach nicht den Beschaffenheitsvereinbarungen, die K und V in den Vertrag aufgenommen hatten, und war deshalb zur Glasurherstellung nicht zu gebrauchen. K könnte die Ware zwar ohne größeren Aufwand am Markt verkaufen, allerdings würde er dabei einen Preis erzielen, der weit unter dem mit V vereinbarten Kaufpreis liegt. Deshalb verlangt K von V Nachlieferung. Zu Recht?

Rechtsprechungshinweis: BGHZ 132,290 = CISG-online Nr. 135 (fortgeführt durch BGHZ 202,258 = CISG-online Nr. 2545)

Fall Nr. 56 – Kobaltsulfat II

Wie in Fall Nr. 55, nur dass K diesmal nicht Nachlieferung, sondern die Rückzahlung des Kaufpreises Zug um Zug gegen die Rückgabe des gelieferten Sulfats begehrt. Zu Recht?

Fall Nr. 57 – Kobaltsulfat III

Könnte K im Fall Nr. 56 die Rückzahlung des Kaufpreises Zug um Zug gegen die Rückgabe des gelieferten Sulfats verlangen, wenn der Vertrag die folgende Klausel enthielte: „Dieser Vertrag unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland. Das UN-Kaufrecht (CISG) ist ausgeschlossen.“?

Fall Nr. 58 – Schuhe

K, ein Schuhgroßhandel mit Sitz in Polen, kauft von V mit Sitz in China 20.000 Paar Schuhe. Aufgrund von Produktionsproblemen beim Hersteller kann V nur 4.000 Paar liefern, wobei er K wissen lässt, dass die fehlenden 16.000 Paare auch später nicht geliefert werden können. Da K die fehlenden 16.000 Paar nicht anderweitig beschaffen kann und aufgrund der Größe seiner Schuhhandelskette keine Möglichkeit sieht, die gelieferte Teilmenge in all seinen Filialen anzubieten (wie es seiner Geschäftspolitik und seinem Marketingkonzept entsprechen würde), möchte er das Geschäft rückabwickeln, also den von ihm an V gezahlten Kaufpreis zurückgezahlt bekommen und im Gegenzug die gelieferten Schuhe an V zurückgeben. Kann K von V die Rückzahlung des Kaufpreises Zug um Zug gegen die Rückgabe der Schuhe verlangen?

Literaturhinweis: Schlechtriem/Schwenzer/Müller-Chen, Art. 51 Rn. 9 ff.

Fall Nr. 59 – Fassadenelemente

K ist Bauunternehmer in Belgien. Er bestellte bei V mit Sitz in Rumänien Elemente zur Fassadenverkleidung, die – wie V bekannt war – für ein großes Einkaufszentrum bestimmt waren, das K im Auftrag einer Kaufhauskette zu errichten hatte. Die Lieferung der Elemente sollte in drei Teillieferungen erfolgen. Während die erste Lieferung pünktlich erfolgte, blieb die zweite Lieferung aus. Auf Nachfrage des K erklärte V, er werde die zweite Teilmenge nicht liefern können. Ob er die dritte Teilmenge liefern könne, könne er noch nicht mit Bestimmtheit sagen. Voraussichtlich sei ihm die Lieferung aber auch insofern nicht möglich. K möchte sich von dem gesamten Geschäft lösen, weil er die fehlenden Fassadenelemente nicht anderweitig beschaffen kann und deshalb eine andere Fassadenverkleidung für das Einkaufszentrum gewählt werden muss. Kann K von V die Rückzahlung des bereits bezahlten Kaufpreises für die erste Teillieferung Zug

um Zug gegen die Rückgabe der gelieferten Fassadenelemente verlangen? Kann er sich hinsichtlich der zweiten und der dritten Teillieferung vom Vertrag lossagen?

Literaturhinweis: Schlechtriem/Schwenzer/*Fountoulakis*, Art. 73 Rn. 7 ff.

Fall Nr. 60 – Weintrauben

K aus Griechenland kauft von V aus Frankreich dessen Weintraubenernte der kommenden Saison. Die Trauben sind im Vertrag nach Rebsorte, Lage und Weinanbauer exakt bezeichnet. Sie sollen wenige Tage nach der Erntezeit geliefert werden. Zwei Wochen vor der Ernte werden die Rebstöcke des V durch massiven Schädlingsbefall gänzlich zerstört. Kann K, der bereits eine Anzahlung auf die Lieferung geleistet hat, diese schon vor der Erntezeit von V zurückverlangen?

Literaturhinweis: Schlechtriem/Schwenzer/*Fountoulakis*, Art. 72 Rn. 11 ff.

Fall Nr. 61 – Rebwachs

Die deutsche Verkäuferin V hatte an die österreichische Käuferin K Rebwachs verkauft, das bei der Veredelung von Reben deren Austrocknen und Infektionen verhindern sollte. Die Lieferung erfolgte direkt von der Herstellerin des Wachses H, von der V das Wachs gekauft hatte, an K. Aufgrund der Mangelhaftigkeit der Ware verderben bei K große Mengen der mit dem Wachs behandelten Reben. Kann K für die damit verbundenen, voraussehbaren Schäden in Höhe von € 17.900 Ersatz von V verlangen, wenn V vorbringt, die Hälfte dieser Schäden sei dadurch entstanden, dass K das Wachs in Kenntnis seiner Mangelhaftigkeit weiter verwendet habe, K dies bestreitet und V keinen Beweis anbieten kann?

Rechtsprechungshinweis: *BGH NJW* 1999, 2440 = CISG-online Nr. 396