

Forderungssicherung in Rundholzkaufverträgen

Wesentliche Instrumente zur Sicherung der Kaufpreisansprüche und Nebenforderungen bewertet aus Verkäufersicht

Von Stephan J. Bultmann*, Berlin

Je nach dem, was die Parteien im Holzkaufvertrag vereinbart haben, können dem Verkäufer neben dem Kaufpreis weitere Zahlungsansprüche zustehen, z. B. Lager- und Transportkosten oder Vertragsstrafen im Fall nicht termingerechter Abfuhr des Holzes. Hinzu kommen Zahlungsverzugsansprüche des Verkäufers, wenn der Käufer den Kaufpreis nicht rechtzeitig bezahlt. Diese Ansprüche umfassen den Verzugszins und ggf. auch darüber hinausgehenden Schadensersatz, wenn der Verkäufer seinerseits in Vorlage treten oder zwischenfinanzieren muss. Im Vordergrund des Sicherungsinteresses steht naturgemäß der Kaufpreis selber, der insbesondere beim Abschluss von Rahmenverträgen in mehrere Raten aufgeteilt sein kann.

Es mehrten sich deutlich die Anzeigen für zunehmende Zahlungsschwierigkeiten der großen, aber auch mittelständischen Rundholzkäufer, so dass bei Rahmenverträgen fällige Teilzahlungen ausbleiben oder nur teilweise beglichen werden. Das hängt zum einen mit der sinkenden Nachfrage nach Holzprodukten im Zuge der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise in den USA zusammen, deren Auswirkungen in Europa spürbar sind, aber auch im Zuge der sinkenden Auftragsengänge im heimischen Bauhauptgewerbe – bis Ende Mai wird ein Minus von 12,9 % gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum gemeldet (vgl. Holz-Zentralblatt Nr. 31 vom 31. Juli, S. 798). Zum anderen ist diese Entwicklung auf die „Kreditklemme“ zurückzuführen, der sich die mittelständische Wirtschaft ausgesetzt sieht (vgl. Holz-Zentralblatt Nr. 21 vom 22. Mai, S. 522).

Rundholzverkäufer, die ihrerseits Holzschlag bzw. Lieferungen an Holzverkäufer vorfinanzieren müssen, z. B. wenn sie Holz im Kleinprivatwald einschlagen lassen und ihrerseits die Waldeigentümer vorzeitig zu bezahlen haben, können durch Zahlungsstockungen oder -ausfälle ihrerseits in wirtschaftliche Bedrängnis geraten. Es kann dann der „Dominoeffekt“ eintreten: Fällt ein Stein, werden weitere mit umgerissen.

Aus Sicht der Rundholzverkäufer ist zunächst eine effektive Sicherung der Forderungen gegen den Käufer notwendig. Dies sollte bereits bei Abschluss des Holzkaufvertrags berücksichtigt werden, wenn nicht – was in der Praxis zunehmend vorkommt – Einzelverträge mit einer überschaubaren Laufzeit von drei bis sechs Monaten abgeschlossen werden. Bei Rahmenverträgen mit einer längeren Laufzeit von mehr als einem Jahr sollte die Sicherung der Kaufpreisansprüche im einzelnen geregelt werden. Auch bei Alt-Verträgen mit längerer Laufzeit können weitere Sicherheiten, insbesondere wenn Leistungsstörungen auf Käuferseite bereits eingetreten sind, erforderlich werden. Entweder ist die Möglichkeit einer Nachsicherung im Kaufvertrag geregelt oder aber der Verkäufer setzt die Gewährung weiterer Sicherheiten durch den Käufer im Rahmen einer zeitlich befristeten Stundungs- und Nachsicherungsvereinbarung gegenüber dem Käufer durch.

Nachfolgend werden einige wesentliche Instrumente zur Sicherung der Kaufpreisansprüche und Nebenforderungen und hinsichtlich ihrer „Effektivität“ für den Verkäufer bewertet. Neben selbstschuldnerischen Bürgschaften werden der verlängerte Eigentumsvorbehalt, die Sicherungsübereignung, das Schuldnerkenntnis (mit Vollstreckungsunterwerfungsklausel und die Auskunfts- und Informationsrechte behandelt).

Die Darstellung der Sicherungsin-

strumente ist einerseits nicht abschließend, namentlich wird z. B. auf „weiche“ und „harte“ Patronatsklärungen (im konzentrischen Zusammenhang) und sonstige Sicherheiten hier nicht näher eingegangen, andererseits können und sollen diese Instrumente auf die Besonderheiten des Einzelfalles zugeschnitten werden, um aus Verkäufersicht größtmögliche Wirksamkeit zu entfalten.

Selbstschuldnerische Bürgschaften

Die Vereinbarung selbstschuldnerischer Bürgschaften von Drittsicherungsgebern, vorzugsweise der deutschen Finanzdienstleistungsaufsicht unterstehenden Banken und Sparkassen, sollte zur „Grundausstattung“ eines jeden Rahmenkaufvertrags gehören. Vorsicht ist geboten, wenn der Geschäftsführer des Holzverkäufers eine auf ihn selber gezogene Bürgschaft zur Sicherung der Kaufpreisschuld anbietet, wenn dessen Bonität nicht überprüft und nachgewiesen ist.

Die Bürgschaft bedarf zur Wirksamkeit der Schriftform (§ 766 BGB), wenn der Bürge kein (Voll-)Kaufmann, sondern Verbraucher ist, so z. B. wenn sich der Geschäftsführer persönlich für Kaufpreisschulden seiner Gesellschaft gegenüber dem Verkäufer verbürgt. Die per Telefax übermittelte und nicht im Original mit eigenhändiger Unterschrift des Bürgen (vgl. § 126 Abs. 1 BGB) versehene Bürgschaftserklärung erfüllt diese Erfordernis nicht (vgl. BGH, ZIP 1997, 536, 538; OLG Düsseldorf, NJW-RR 1995, 93; MünchKomm/Habersack, BGB, 5. Aufl. 2009, § 766 Rdnr. 16 und 25). Ist dagegen die Bürgschaft auf der Seite des Bürgen ein Handelsgeschäft, findet die Formvorschrift des § 766 Satz 1 und Satz 2 BGB keine Anwendung (§ 350 HGB). Daher kann der (Voll-)kaufmännische Bürge die Bürgschaft auch per Telefax oder Telegramm erteilen, denn es genügt die Aushändigung einer Abschrift oder Kopie der Bürgschaftserklärung (vgl. OLG Köln, WM 1992, 138; MünchKomm/Habersack, a.a.O., Rdnr. 20).

Die selbstschuldnerische Bürgschaft sollte so ausgestaltet sein, dass sie ein unbedingtes Zahlungsverprechen angeht: Dies wird dadurch erreicht, dass der wie ein „Selbstschuldner“ haftende Bürge eine unwiderrufliche, unbefristete und unbedingte Bürgschaft gewährt und auf die Einreden der Anfechtbarkeit, Aufrechenbarkeit und Vorauslage (§§ 768, 770 und 771 BGB) verzichtet. Trifft der Zahlungsverzug des Käufers ein, kann der Verkäufer (Gläubiger) den Bürgschaftsfall feststellen und sich unmittelbar an den Bürgen halten, ohne dass dieser – anders als bei einer „einfachen“ Bürgschaft – zunächst auf den Käufer (Hauptschuldner) verweisen kann.

Die Bürgschaft sichert die Kaufpreissicherung des Verkäufers aber nur dann wirkungsvoll, wenn einerseits die Bonität des Bürgen (z. B. der Bank) gegeben ist und andererseits in der Bürgschaftserklärung die gesicherten Ansprüche, also der Sicherungszweck, klar geregelt ist. Es empfiehlt sich die Verwendung einer „weiten“ Sicherungszweckvereinbarung, in der neben bestehenden und künftigen auch bedingte und befristete

Kaufpreisansprüche sowie etwaige Nebenforderungen aus dem Vertragsverhältnis (Vertragsstrafansprüche, Erstattungsansprüche des Verkäufers wegen Lagerkosten usw.) oder – erweitert – aus der Geschäftsbeziehung gesichert werden. Wichtig ist, dass die künftigen Ansprüche hinreichend bestimmbar sind. Rechtlich problematisch sind dagegen solche Gestaltungen, die ohne jede sachliche Begrenzung den Bürgen haftbar machen wollen (vgl. BGH, WM 1990, 969; WM 1987, 924; Graf Lambsdorff/Skora, Handbuch des Bürgerlich-Rechts, 1994, Rdnr. 43).

In der Praxis sind verschiedene Bürgschaftsformen geläufig wie die (zumeist verwendete) Höchstbetragsbürgschaft, die Zeitbürgschaft (§ 777 BGB), bei der die Bürgenhaftung zeitlich befristet ist, die Mitbürgschaft (§ 769 BGB), bei der sich mehrere Bürgen für dieselbe Verbindlichkeit gesamtschuldnerisch verbürgen oder die Bürgschaft auf erstes Anfordern, die als ein der Zahlungsgarantie angehängtes Sicherungsmittel nach der Rechtsprechung seit langem anerkannt ist (vgl. BGH, WM 1989, 1496).

In den Rahmenverträgen großer Rundholzverkäufer, z. B. der Landesforstverwaltungen bzw. Landesforstbetriebe, gehören die Gewährung selbstschuldnerischer Bürgschaften schon zum „Standardprogramm“, teilweise werden die Bürgschaftsmuster unmittelbar als Anlagen in die Holzkaufverträge einbezogen und somit Vertragsbestandteile (z. B. in Niedersachsen). Andere Landesforstbetriebe halten die Instrumente der Forderungssicherung bereit und setzen sie gegebenenfalls situationsgebunden ein (so etwa in Brandenburg). Einige – wenn auch noch längst nicht alle – Forstservice-Gesellschaften verfügen über ein vergleichbares „Arsenal“ an vertraglich implementierten Sicherungsinstrumenten, die ein differenziertes und situationsgerechtes Vorgehen bei Bedarf ermöglichen (z. B. Lafos Dienstleistungs GmbH).

Der Anspruch des Gläubigers (Verkäufer) gegen den Bürgen auf Zahlung der Bürgschaftssumme unterliegt der Regelverjährungsfrist von drei Jahren (§ 195 BGB). Die Verjährungsfrist beginnt mit dem Schluss des Jahres (= Ablauf des 31. Dezember), in dem die gesicherte (Haupt-)Forderung fällig geworden ist; auf eine Zahlungsaufforderung des Gläubigers gegenüber dem Bürgen kommt es für den Eintritt der Fälligkeit der Bürgschaftsforderung nicht an (vgl. BGH, DNotZ 2008, 511; OLG Karlsruhe, WM 2008, 631; OLG Koblenz, NZBau 2008, 718; vgl. auch OLG Frankfurt a.M., WM 2007, 1369).

„Verlängerter“

Eigentumsvorbehalt

Dass das Eigentum am verkauften Holz erst mit vollständiger Bezahlung des Kaufpreises (und aller Nebenkosten) auf den Käufer übergeht, und solange seitens des Verkäufers „vorbehalten“ wird, ist heute als „einfacher“ Eigentumsvorbehalt Gegenstand der meisten Holzkaufverträge und sozusagen eine vertragliche „Binsenweisheit“. Dieser „einfache“ Eigentumsvorbehalt ist jedoch für die Sicherungsbedürfnisse des Verkäufers meist nicht ausreichend.

Effektiv ist der Eigentumsvorbehalt aus Sicht des Verkäufers erst dann, wenn er als sogenannter „verlängerter“ Eigentumsvorbehalt vereinbart wird. Denn beim Verkauf von Rohstoffen, die von vornherein für den Weiterverkauf bzw. für die Weiterverarbeitung bestimmt sind, tritt an die Stelle des Liefergegenstands (Vorbehaltsware) das Surrogat, das der Vorbehaltsverkäufer anstelle der Sachsischerheit in Form des Verkaufserlöses oder der Forderung gegen den Vertragspartner des Vorbehaltskäufers erhält. Der „verlängerte“ Eigentumsvorbehalt gegen Abtretung zukünftiger Forderungen ist in der Rechtsprechung seit langem anerkannt (vgl. BGH, NJW-RR 2005, 1408; so auch schon BGHZ 7, 365,

368). Das bedeutet, dass sich der Eigentumsvorbehalt zum einen auf den anerkannten Saldo erstreckt, der sich aus dem Kontokorrentverhältnis zwischen dem Vorbehaltsverkäufer und dem Abkäufer (Dritten) aus laufender Rechnung ergeben kann (vgl. § 355 HGB, Kontokorrent-Klausel). Gegen die Vereinbarung so genannter Kontokorrent-Klauseln im Zusammenhang mit dem Eigentumsvorbehalt zwischen Vorbehaltsverkäufer und Vorbehaltskäufer bestehen schon seit langem keine rechtlichen Bedenken mehr (vgl. BGH, BB 1978, 222, 223). Allerdings muss die im voraus abzutretende Forderung zumindest bestimmbar sein.

Zum anderen sollte sich der Verkäufer das Eigentum auch bei Verarbeitung, Verbindung oder Vermischung der Kaufsache (Vorbehaltsware) im Zusammenhang mit der Weiterverarbeitung der Rohstoffe zu Zwischen- oder Endprodukten vorbehalten (Verarbeitungsklausel). Auch solche Verarbeitungsklauseln sind nach der Rechtsprechung unbedenklich (vgl. BGH, ZIP 1986, 1052, 1054). Diese Klauseln muss aber detailliert geregelt werden, wenn sie aus Verkäufersicht effektiv sein sollen. Außerdem tut der Verkäufer gut daran, bei vertragswidrigem Verhalten des Käufers, z. B. bei Zahlungsverzug, sich ergänzend Herausgabeansprüche und Rücktrittsrechte vorzubehalten.

Der wirksam vereinbarte „verlängerte“ Eigentumsvorbehalt sichert die Rechte des Verkäufers beim Vollstreckungszugriff von Drittgläubigern des Käufers (Schuldners), indem der Verkäufer im Streitfall sein Eigentum im Wege der Drittwiderspruchsklage (§ 771 ZPO) herausverlangen kann (vgl. BGHZ 54, 214, 218).

Sicherungsübereignung

Zunehmend wird der Verkäuferseite empfohlen, dass in den Holzkaufverträgen als Anlage Regelungen über die Sicherungsübereignung von Maschinen und sonstigem Anlagevermögen getroffen werden sollten, um dem Sicherungsbedürfnis des Rundholzverkäufers besser Rechnung zu tragen. In den meisten Fällen werden Maschinen, Fahrzeuge und sonstige Anlagegüter aber bereits an die finanzierende Bank sicherungsübereignet worden sein, so dass sie als Sicherungsgut für den Rundholzverkäufer nicht mehr zur Verfügung stehen. Ob Rundholz (Holzpellet) auf den Holzlagerplätzen Gegenstand der Sicherungsübereignung werden soll, muss im Einzelfall auf Verkäuferseite geprüft und entschieden werden, bevor hierüber mit dem Käufer, soweit er dazu bereit ist, eine Vereinbarung geschlossen werden kann.

Zu Vertragsbeginn wird es meist noch an der Möglichkeit fehlen, Sicherungsgut in Form von eingeschlagenem Holz zur weiteren Absicherung des Kaufpreises zu vereinbaren, weil es schlicht noch nicht verfügbar ist. Als Sicherungsgut kommt dann anderweitig eingeschlagenes Holz auf Holzlagerplätzen in Betracht. Es bietet sich die Sicherungsübereignung während der Durchführung des Vertrags jedoch an als Zusatzsicherheit oder zur „Nachsicherung“, wenn der Verkäufer innerhalb eines Rahmenvertragsverhältnisses bemerkt, dass nicht gesicherte Forderungen bestehen oder demnächst entstehen können.

Soll die Lieferbeziehung aufrechterhalten oder gar ausgebaut werden, ist eine weitergehende Absicherung der Verkäuferinteressen erforderlich. Zu diesem Zweck kann die Sicherungsübereignung dienen, die aufgrund einer einvernehmlichen Saldenabstimmung im Rahmen einer Nachsicherungs- und Rückzahlungsvereinbarung gesondert getroffen wird. Der Sicherungsübereignungsvertrag wird zu diesem Zwecke als Anlage Bestandteil der Nachsicherungs- und Rückzahlungsvereinbarung und ist in diesem Zusammenhang gewiss keine Vereinbarung „von der Stan-

ge“, sondern ein ziemlich komplexes Regelwerk, zumal dann, wenn – ähnlich wie beim „verlängerten“ Eigentumsvorbehalt – dem Sicherungsgeber (Verkäufer, Be- und Verarbeitungsrechte oder Verfügungsbefugnisse durch den Sicherungsnahmer (Verkäufer) eingeräumt und als Surrogat für das Sicherungsgut Kaufpreissicherungen gegen die Abkäufer abgetreten werden (so genannte Anschlussession).

Wichtig ist aus Verkäufersicht, das Sicherungsgut präzise zu beschreiben und noch wichtiger, den Bestand des Sicherungsgutes fortlaufend zu überwachen. Damit ist aber zugleich die „Schwachstelle“ dieses Sicherungsinstrumentariums angesprochen, denn nichts ist so schwierig, wie den Erhalt des Bestandes des Sicherungsgutes „Holz“ laufend zu kontrollieren. Hierfür ist ein nicht unerheblicher Technik- und Personaleinsatz unerlässlich. Diesen zusätzlichen Kosten kann der Verkäufer eigentlich wirkungsvoll nur dadurch entgegen, dass er den Käufer vertraglich verpflichtet den Bestand des Sicherungsgutes fortlaufend nachzuweisen.

Die Sicherungsübereignung kann grundsätzlich auch in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) vereinbart werden, also für vorformulierte Vertragsbedingungen des Holzkauf- bzw. Rahmenvertrags selber oder als Anlage dazu, z. B. als Teil der Allgemeinen Vertrags- und Zahlungsbedingungen (AVZB).

Unwirksam wäre eine solche Regelung in AGB bzw. AVZB nur dann, wenn der Freigabeanspruch des Sicherungsgebers (Käufers) gegenüber dem Sicherungsnahmer (Verkäufer) eingeschränkt oder ausgeschlossen wäre (vgl. BGH, NJW 1998, 671). Nach der obli-gatorischen Freigabeklausel muss der Verkäufer auf Verlangen des Käufers die ihm zustehenden Sicherheiten frei geben, wenn sie zur Sicherung seiner Forderungen nicht nur vorübergehend nicht mehr benötigt werden, insbesondere wenn ihr Wert die zu sichernde und noch nicht getilgte Forderung um mehr als 10 % übersteigt (vgl. BGH a.a.O.).

Schuldnerkenntnis

Im Rahmen von Nachsicherungsvereinbarungen mit dem Schuldner können auch Schuldnerkenntnisse (außer Verkäufersicht am besten in notariell beurkundeter Form mit Vollstreckungsunterwerfungsklausel) vereinbart werden, die dem Verkäufer bei Fälligkeit – im Zweifel sofort – einen Vollstreckungstitel geben. Denn in diesem Fall muss der Gläubiger nicht erst „durch die Instanzen“ klagen, sondern kann gegenüber dem Schuldner sofort voll strecken. Auch dafür muss ein Saldenabstimmungsvorgang mit der Summe, über die das Schuldnerkenntnis abgegeben werden soll, klar bezeugt werden. Aus Sicht des Verkäufers sollte das Schuldnerkenntnis „schrägelos“, also ohne „Wenn und Aber“ abgegeben werden, damit es der Vollstreckungszugriff tatsächlich auslastet.

Problematisch ist es etwa, wenn Fälligkeit voraussetzungen formuliert werden, denn wie soll der Gerichtsvollzieher den Eintritt solcher Bedingungen überprüfen? Wenn das Schuldnerkenntnis bestimmte Prämissen formuliert, nach deren Eintritt die Schuld erfüllt werden soll, ist Streit mit dem Schuldner vorprogrammiert. Das Schuldnerkenntnis ist dann aus Gläubigersicht sehr ineffektiv.

Auskunfts- und Informationsrechte

Nicht zuletzt von möglichst umfassenden Informationen hängt es ab, ob der Verkäufer zu seinem Geld kommt. Den Vorteil umfassender Auskunftsrechte haben schon sehr früh Banken und Sparkassen erkannt, die sich entsprechend in Darlehensverträ-

* Rechtsanwalt Stephan J. Bultmann ist Partner der Sozietät SNP Schlawien Naab Partnerschaft, Berlin, und auf Immobilien- und Forstwirtschaftsrecht spezialisiert. Er berät und vertritt Landesforstverwaltungen, Forstwirtschaftsunternehmen sowie forstwirtschaftliche Sachverständige und Dienstleister.

Forderungssicherung in Rundholzkaufverträgen

Fortsetzung von Seite 876

gen und Allgemeinen Geschäftsbedingungen umfangreiche Informations- und Auskunftsansprüche vorbehalten. Das Kreditwesengesetz (KWG) bietet den Kreditinstituten in den §§ 18 ff. KWG zu diesem Zweck aber auch besondere gesetzliche Möglichkeiten, um Kreditausfälle zu vermeiden, also Rechte, die dem Rundholzverkäufer nicht zur Verfügung stehen.

Es dürfte deshalb notwendig sein, einen Auskunfts- und Informationsanspruch des Holzverkäufers gegen den Holzkäufer an die Bedingung vertragswidrigen Verhaltens zu knüpfen, z. B. Zahlungsverzug des Schuldners, um vom Käufer Auskunft über dessen aktuelle Vermögenslage richtig und vollständig verlangen zu können (vgl. BGH, WM 1982, 1322, 1323 = NJW 1983, 676).

Dagegen dürfte die Aufnahme einer Verpflichtung des Käufers in Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB), allgemein und ohne jede Einschränkung die wirtschaftlichen Verhältnisse gegenüber dem Verkäufer offenlegen zu müssen, aufgrund einseitiger Durchsetzung von Verkäuferinteressen den Käufer im Sinne von § 307 BGB unangemessen benachteiligen und somit unwirksam sein (vgl. BGH, NJW 2000, 1110). Erfahrungsgemäß ist die Bereitschaft des Schuldners, seine wirtschaftlichen Verhältnisse dem Gläubiger gegenüber offenzulegen, nach dem Eintritt von Leistungsstörungen gemindert, so dass es aus Verkäufer- bzw. Gläubigersicht umso mehr darauf ankommt, für einen solchen Fall klare und eindeutige Rechte im Vertrag mit dem Käufer bzw.

Schuldner festzuschreiben und diese auch durchzusetzen. Der denkbare Einwand, dass Auskunftsrechte doch bloße „Papiertiger“ seien, legt einerseits mangelnde Erfahrung in der vertragsrechtlichen Gestaltung und Durchsetzung solcher Ansprüche offen, und macht andererseits deutlich, dass die Effizienz der branchenüblichen Auskunfts- und Informationsrechte von Banken und Sparkassen offenkundig unterschätzt wird.

Grundlage für die Geltendmachung von Auskunfts- und Informationsansprüchen ist eine entsprechende vertragliche Vereinbarung. Die Auskunft sollte sich beziehen auf die Vorlage betriebswirtschaftlicher Auswertungen, die nicht älter als drei Monate sein sollten, Steuererklärungen (über ESt, KSt usw.), Jahresabschlüsse (Bilanzen, GuV, Einnahmen-/Überschussrechnung), Lageberichte, Testate, Vermögensaufstellungen. Will der Geschäftsführer des Käufers selber für Kaufpreisforderungen des Verkäufers bürgen, sind weitere Unterlagen erforderlich, um dessen Bonität prüfen zu können.

Es kann auch sinnvoll sein, sich Bank- und Steuerberater-Auskunfts-vollmachten des Käufers erteilen zu lassen, so dass der Verkäufer dort – meist schneller und sorgfältiger – seine Auskunftsrechte geltend machen kann. Die Verkäuferseite sollte dem Käufer ein entsprechendes Muster für betriebswirtschaftliche und steuerliche Auskünfte vorgeben, sonst könnten die Auskünfte eher dürftig ausfallen. Damit wäre dem Verkäufer jedoch nicht wirklich gedient.