

Aktuell. Detailliert. Fundiert.

# Wirtschaft Konkret Nr. 100



EULER HERMES  
Kreditversicherung

## Liefern unter Vorbehalt

Wie Unternehmen auch in schwierigen Situationen  
ihre Eigentumsrechte durchsetzen können

# Inhalt

## 100 Liefern unter Vorbehalt

|   |                                            |    |                                                       |    |                                                      |
|---|--------------------------------------------|----|-------------------------------------------------------|----|------------------------------------------------------|
| 3 | Editorial                                  | 7  | Der Umkehrwechsel                                     | 11 | Bei Abwehrklauseln nicht schutzlos                   |
| 4 | Der einfache Eigentumsvorbehalt            | 7  | Der „umgedrehte“ Wechsel wird immer beliebter         | 11 | Der Lieferant bleibt Eigentümer der Ware             |
| 4 | Kaufvertrag und Eigentumsübertragung       | 7  | Eine schriftliche Vereinbarung ist wichtig            | 11 | Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen kritisch prüfen |
| 4 | Kein gesetzlicher Eigentumsvorbehalt       | 8  | Eigentumsvorbehalte bei kurzlebigen Wirtschaftsgütern | 12 | Was tun bei Zahlungsunfähigkeit?                     |
| 5 | Erweiterte Eigentumsvorbehalte             | 8  | Auf die Klausel kommt es an                           | 12 | Eingeschränkt handlungsfähig bei Insolvenz           |
| 5 | Klauseln schützen vor Verlust              | 8  | Der Schutz bei kurzlebigen Gütern                     | 13 | Die Chancen für einen außergerichtlichen Vergleich   |
| 5 | Abtretung von Forderungen                  | 9  | Die Vorteile von Eigentumsvorbehalten                 | 13 | Branchenlösungen                                     |
| 6 | Die Rechte im Ernstfall durchsetzen        | 9  | Vorsorge für alle Eventualitäten                      | 14 | Weiterführende Links                                 |
| 6 | Was bei einer Insolvenz zu tun ist         | 9  | Ausfälle vermeiden                                    | 14 | Checkliste                                           |
| 6 | Eigentumsrechte müssen nachgewiesen werden | 9  | Konflikte sicher bestehen                             | 15 | Anhang                                               |
| 6 | Vorbehalt unmissverständlich formulieren   | 10 | Kollidierende AGB                                     |    |                                                      |
|   |                                            | 10 | Rechtsprechung eindeutig                              |    |                                                      |
|   |                                            | 10 | Es kommt auf die Vereinbarung an                      |    |                                                      |

### Impressum

„Wirtschaft Konkret“ ist eine Veröffentlichung der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG, Friedensallee 254, 22763 Hamburg.

**Verantwortlich:** Hans Joachim Kasperski, Euler Hermes Kreditversicherungs-AG. **Redaktion:** Rainer Hupe Kommunikation, Hochallee 77, 20149 Hamburg.

**Layout:** Type Art Team Detlef Rögner GmbH, Kieler Straße 1, 25451 Quickborn.

Informationen nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr. Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Stand: Juni 2008

# Editorial



## Für den Ernstfall wappnen

### Der Eigentumsvorbehalt

Die Möglichkeit kann schnell Realität werden: Die Ware ist vertragsgemäß geliefert worden, doch der Kunde zahlt nach Ablauf des Zahlungsziels überraschend nicht. Eigentlich eine klare Sache, denn jedes umsichtige Unternehmen hat in seinen Lieferbedingungen auch einen Eigentumsvorbehalt verankert. Grundsätzlich reicht dafür ein einfacher Satz aus: „Die gelieferte Ware bleibt bis zu ihrer Bezahlung Eigentum des Verkäufers“.

Doch Vorsicht! So einfach ist es meistens nicht – und deshalb häufig Thema für unerquickliche Auseinandersetzungen. Die Rechtsprechung ist sowieso verwirrend, von einheitlichem und klarem Recht keine Spur. Und was ist, wenn die Ware bereits verarbeitet und vielleicht auch nur teilweise weiter verkauft wurde? Wo bleibt der Eigentumsvorbehalt bei schnell verderblichen Gütern? Welche Bedeutung hat eine Abwehrklausel des Käufers, was passiert bei der Finanzierung mit einem Umkehrwechsel und wie muss der Lieferant schließlich im schlimmsten Fall reagieren, nämlich wenn sein Kunde Insolvenz anmeldet?

Gegen alle diese Fälle kann man sich wappnen. Mit einem erweiterten Eigentumsvorbehalt, speziellen Klauseln in Vertrag und Unterlagen, die eine genaue Identifizierung der Ware auch nach Wochen noch möglich machen. Selbst bei Zahlungsunfähigkeit des Kunden lassen sich so noch die schlimmsten Verluste vermeiden.

Die vorliegende Broschüre will dabei helfen, sie beschreibt, welche Möglichkeiten Lieferanten haben, um sich optimal vor Ausfällen zu schützen. Gerade heute wird das immer wichtiger, denn die Risiken steigen gerade für kleinere und mittlere Unternehmen, wenn sie wachsen und sich auf internationalen Märkten etablieren wollen. Glück im Unglück gehabt könnte dann das Fazit lauten, wenn ein Kunde plötzlich und überraschend seine Rechnung nicht mehr bezahlt.

*Rainer Hupe  
Chefredakteur*



## Der einfache Eigentumsvorbehalt

### Kaufvertrag und Eigentumsübertragung

Jedem Lieferanten ist der Eigentumsvorbehalt als übliches und wichtiges Mittel zur Sicherung seiner Rechte bekannt. Doch längst nicht alle – auch bedeutende Firmen – haben einen umfassenden Eigentumsvorbehalt (EV) in ihren Allgemeinen Geschäfts- und Lieferbedingungen. Noch immer wird nicht selten überhaupt kein Eigentumsvorbehalt vereinbart. Vermeidbare Verluste sind dann bei Insolvenzen die Folge.

Weil auch die Rechtsprechung zu diesem Thema umfangreich und fast unübersehbar geworden ist, sollten insbesondere Unternehmen ohne großen juristischen Stab zumindest die Grundzüge des Eigentumsvorbehaltes kennen. Um den praktischen Nutzen dieser Broschüre zu erhöhen, werden nicht nur die wichtigsten EV-Klauseln dargestellt, sondern auch häufig auftretende Schwierigkeiten bei der Durchsetzung von Eigentumsrechten erörtert.

### Kein gesetzlicher Eigentumsvorbehalt

Juristisch sind der Kaufvertrag und die Übertragung des Eigentums an der verkauften Sache zwei verschiedene Dinge. Der Kaufvertrag dokumentiert nur den Anspruch auf die Übertragung des Eigentums, Voraussetzung für den Übergang ist jedoch, dass die Ware tatsächlich vom Verkäufer an den Käufer übergeben wird und sich beide einig sind, dass der Käufer der Eigentümer ist.

Doch anders als beim Kauf „Zug um Zug“ (Ware gegen Geld) erhält der Käufer beim Kreditkauf die Ware, ohne sofort zu bezahlen. Um bis zur endgültigen Bezahlung noch den Zugriff zu haben, kann sich der Verkäufer „das Eigentum vorbehalten“. Dafür muss er allerdings im Kaufvertrag die Bedingungen festlegen, zu denen der Übergang des Eigentums stattfinden soll. Dies geschieht in der Regel in den zum Vertrag gehörenden „Allgemeinen Lieferungs- und Zahlungsbedingungen“.

Grundsätzlich reicht für die Sicherung der Eigentumsrechte schon ein einziger Satz: „Die gelieferte Ware bleibt bis zu ihrer Bezahlung Eigentum des Verkäufers.“ Aber dieser so genannte einfache Eigentumsvorbehalt sichert dem Verkäufer die Ware nur im ursprünglichen Lieferungs Zustand. Wird sie verarbeitet, mit anderen Produkten vermischt oder vermengt, kann das Recht des Verkäufers erlöschen (§ 946 ff BGB).

Häufig wird bei dieser einfachen Version auch vom „gesetzlichen Eigentumsvorbehalt“ gesprochen und auf Paragraph 449 BGB verwiesen. Doch einen gesetzlichen Eigentumsvorbehalt gibt es nicht, es bedarf immer einer Vereinbarung zwischen Verkäufer und Käufer.

# Erweiterte Eigentumsvorbehalte

## Klauseln schützen vor Verlust

Der Verkäufer kann sich das Eigentum auch an bereits bezahlter Ware bis zur Bezahlung aller von ihm gelieferten Waren vorbehalten. Dann sichert die bereits bezahlte Lieferung die noch unbezahlte. Diese Form wird als „Saldo- oder Kontokorrent-Eigentumsvorbehalt“ bezeichnet.

Um die Gefahr auszuschließen, dass sein Eigentum durch Verarbeitung erlischt, kann der Verkäufer zudem Klauseln vereinbaren, die seinen Eigentumsvorbehalt erweitern oder aber auch die Rückübertragung der schon beim Käufer entstandenen Eigentumsrechte ermöglichen. In diesem Fall spricht man von einem „erweiterten Eigentumsvorbehalt“. Lässt sich der Verkäufer im Voraus sogar Forderungen abtreten, die der Käufer durch den Weiterverkauf der verarbeiteten Ware erwirbt, liegt ein so genannter „verlängerter Eigentumsvorbehalt“ vor.

Beide Formen sind aber keine Eigentumsvorbehalte im eigentlichen Sinne, denn das Eigentum des Verkäufers ist erloschen. Die verlorene Sicherung wird durch die Übertragung neuer Rechte ersetzt.

## Abtretung von Forderungen

Die wichtigsten und typischen Klauseln des Eigentumsvorbehalts sind:

### Saldo- oder Kontokorrentklausel

„Bis zur Bezahlung aller Ansprüche aus der Geschäftsverbindung einschließlich etwaiger Refinanzierungs- oder Umkehrwechsel behält sich der Verkäufer das Eigentum vor an seinen Warenlieferungen, die nur im ordnungsgemäßen Geschäftsverkehr veräußert werden dürfen.“

### Hersteller- und Verarbeitungsklausel

„Durch Verarbeitung dieser Waren erwirbt der Käufer kein Eigentum an den ganz oder teilweise hergestellten Sachen; die Verarbeitung erfolgt unentgeltlich ausschließlich für den Verkäufer. Sollte dennoch der Eigentumsvorbehalt durch irgendwelche Umstände erlöschen, so sind sich Verkäufer und Käufer schon jetzt darüber einig, dass das Eigentum an den Sachen mit der Verarbeitung auf den Verkäufer übergeht, der die Übereignung annimmt. Der Käufer bleibt deren unentgeltlicher Verwahrer.“

### Verarbeitungs- und Vermischungsklausel

„Bei der Verarbeitung mit noch in Fremdeigentum stehenden Waren erwirbt der Verkäufer Miteigentum an den neuen Sachen. Der Umfang dieses Miteigentums ergibt sich aus dem Verhältnis des Rechnungswertes der vom Verkäufer gelieferten Ware zum Rechnungswert der übrigen Ware.“

### Vorausabtretung

„Der Käufer tritt hiermit die Forderung aus einem Weiterverkauf der Vorbehaltsware an den Verkäufer ab, und zwar auch insoweit, als die Ware verarbeitet ist.

Enthält das Verarbeitungsprodukt neben der Vorbehaltsware des Verkäufers nur solche Gegenstände, die ent-

weder dem Käufer gehören oder aber nur unter dem so genannten einfachen Eigentumsvorbehalt geliefert worden sind, so tritt der Käufer die gesamte Kaufpreisforderung an den Verkäufer ab. Im anderen Falle, d. h. beim Zusammenreffen der Vorauszession an mehrere Lieferanten, steht dem Verkäufer ein Bruchteil der Forderung zu, entsprechend dem Verhältnis des Rechnungswertes seiner Vorbehaltsware zum Rechnungswert der anderen verarbeiteten Gegenstände.“

### Freigabeklausel

„Der Verkäufer verpflichtet sich, auf Verlangen des Käufers die ihm nach den vorstehenden Bedingungen zustehenden Sicherheiten nach seiner Wahl freizugeben, soweit der realisierbare Wert der Sicherheiten die zu sichernden Forderungen um mehr als zehn Prozent übersteigt.“

### Einziehungsermächtigung

„Der Käufer kann, solange er seinen Zahlungsverpflichtungen dem Verkäufer gegenüber nachkommt, bis zum Widerruf die Außenstände für sich einziehen. Mit einer Zahlungseinstellung, der Beantragung oder Eröffnung eines gerichtlichen Insolvenzverfahrens oder eines außergerichtlichen Vergleichsverfahrens, einem Scheck- oder Wechselprotest oder einer erfolgten Pfändung erlischt das Recht zum Weiterverkauf oder zur Verarbeitung der Waren und zum Einzug der Außenstände. Danach eingehende abgetretene Außenstände sind sofort auf einem Sonderkonto anzusammeln.“

### Kein Rücktritt vom Vertrag

„Eine etwaige Warenrücknahme erfolgt immer nur sicherheitshalber; es liegt darin, auch wenn nachträglich Teilzahlungen gestattet wurden, kein Rücktritt vom Vertrag.“

# Die Rechte im Ernstfall durchsetzen

## Was bei einer Insolvenz zu tun ist

Die eigentliche Bewährungsprobe für den Eigentumsvorbehalt ist die Insolvenz eines Käufers. Wenn der Verkäufer seinen – einfachen – Eigentumsvorbehalt nachweisen kann, gehört die entsprechende Ware nicht zum Vermögen des Käufers und damit auch nicht zur Insolvenzmasse (Aussonderung, § 47 ff Insolvenzordnung). Liegt sogar ein erweiterter oder verlängerter Eigentumsvorbehalt vor, kommt es zu einer bevorzugten Befriedigung aus der zur Insolvenzmasse gehörenden Ware (Absonderung, § 49 ff Insolvenzordnung). Anders als bei der Aussonderung muss der „nur“ durch eine Absonderung Gesicherte die Erlöse in der Insolvenzmasse lassen, die seine Forderung nebst Zinsen und Kosten übersteigen.

Die Verwertung eines verlängerten Eigentumsvorbehalts liegt vorrangig in den Händen des Insolvenzverwalters (§ 166 Insolvenzordnung), der immer vom Erlös pauschal vier Prozent Feststellungskosten und fünf Prozent Verwertungskosten zugunsten der Insolvenzmasse abzieht. Grundsätzlich ist er jedoch verpflichtet, Aus- und Absonderungsansprüche von Gläubigern erst einmal abzuwehren. Häufig werden auch, insbesondere von Banken, konkurrierende Ansprüche geltend gemacht. Deshalb treten bei der Durchsetzung von Eigentumsvorbehalten nicht selten Schwierigkeiten auf, zumal der Verkäufer seine Rechte nachweisen und ferner die mit Vorbehalten belegten Waren und Forderungen genau bezeichnen muss.

## Eigentumsrechte müssen nachgewiesen werden

Weil auf den Eigentumsvorbehalt jedoch häufig erst im Lieferschein oder in der Rechnung hingewiesen wird, kann durchaus zweifelhaft sein, ob der Käufer diese Bedingung überhaupt akzeptiert hat. In jedem Fall erfolgt dies nicht automatisch mit der Annahme der Ware. Bei der nachträglichen Prüfung der Lieferbedingungen ist deshalb meistens eine Vielzahl von Umständen zu berücksichtigen, zum Beispiel, ob die Geschäftsbedingungen bereits aus früheren Lieferungen bekannt waren. Da auch die Gerichte gleiche oder fast gleiche Sachverhalte in der Vergangenheit unterschiedlich beurteilt haben, empfiehlt es sich in jedem Fall, die Beweisbarkeit der Bedingungen durch eine schriftliche Bestätigung sicher zu stellen.

Allerdings lassen sich marktstarke Unternehmen als Käufer häufig nicht auf erweiterte Eigentumsvorbehalte ein, sondern diktieren dem Verkäufer weniger sichere Bedingungen. Insbesondere in Krisenzeiten kann der Käufer so zusätzlichen Kredit gegen Sicherungsübereignung des Warenlagers und Abtretung der Außenstände erlangen. Daraus resultiert dann die häufig anzutreffende Doppelfinanzierung des Umlaufvermögens.

Vielfach kommt es zu einer Kollision zwischen den Rechten der Lieferanten aus ihrem Eigentumsvorbehalt und den Sicherungsrechten der Geldkreditgeber (Sicherungsübereignung und Globalzession). Theoretisch ist die Position des Lieferanten mit einem Eigentums-

vorbehalt günstiger. Der wirksam vereinbarte Eigentumsvorbehalt rangiert vor der Sicherungsübereignung. Der verlängerte Eigentumsvorbehalt geht einer Globalzession vor, auch wenn diese früher vereinbart wurde. Der Prioritätsgrundsatz gilt insoweit nicht.

Die Schwierigkeiten in der Praxis resultieren fast immer aus dem Eigentumsnachweis. Er ist möglich, wenn die Ware noch unterscheidbar vorhanden ist oder sich konkret in die Außenstände verfolgen lässt. Ganz anders stellt sich die Situation dar, wenn die Lieferung verarbeitet wurde. Dann kann es unverhältnismäßig aufwendig oder sogar unmöglich sein, sie dem einzelnen Lieferanten exakt zuzuordnen. Er kann seinen Anteil an Halbfertig-, Fertigwaren oder Außenständen nicht mehr konkret nachweisen, so dass daran die Durchsetzung eines Eigentumsvorbehalts scheitert. Waren und Forderungen fallen dann anderen Sicherungsnehmern oder der Masse zu.

## Vorbehalt unmissverständlich formulieren

In jeder Branche achten Käufer und Verkäufer selbstverständlich peinlich genau darauf, dass der Preis klar vereinbart wird und dies auch nachgewiesen werden kann. An die Vereinbarung des Eigentumsvorbehalts sollte der Verkäufer aus den beschriebenen Gründen die gleichen Anforderungen stellen. Der Käufer muss also nachweisbar erklären, dass er mit Inhalt und Umfang des verlangten Eigentumsvorbehalts einverstanden ist.





## Der Umkehrwechsel

### Der „umgedrehte“ Wechsel wird immer beliebter

Seit längerem erfreut sich eine Finanzierungsart besonderer Beliebtheit, die so oder mit ähnlichen Worten angekündigt wird: „Beigefügt finden Sie zum Ausgleich Ihrer Rechnung vom 1.2.2004, unter Abzug von 3% Skonto, einen Scheck über 72.340 €. Gleichzeitig bitten wir Sie, das beigefügte gleich lautende Akzept mit Ihrer Ausstellerunterschrift versehen wieder an uns zurückzusenden ...“

Der „umgekehrte“ oder „umgedrehte“ Wechsel als besondere Form des Finanzierungswechsels hat inzwischen in fast allen Branchen und – anders als in den Anfangsjahren – bei Schuldnern unterschiedlichster Bonität Eingang gefunden. Dennoch wird er von den Lieferanten selten abgelehnt.

Selbst dem Skontoabzug mögen sie sich nicht verschließen, denn schließlich wird ja per Scheck zunächst einmal bar gezahlt. Und warum sollte man dem Kunden nicht helfen, seinen eigenen Wechseldiskontrahten – vielleicht noch zu besonders günstigen Bedingungen – zu nutzen? Vom Verdacht der Wechselreiterei jedenfalls ist der an ein Warengeschäft geknüpfte Umkehrwechsel durch BGH-Urteil längst befreit. Die Wechselhaftung schließlich ist eine Begleiterscheinung, die auch zum normalen Warenwechsel gehört. Hier droht dem Wechselaussteller jedoch ein sehr handfester Nachteil, nämlich der Verlust von Sicherungsrechten an der gelieferten Ware. Durch die Zahlung per Scheck erlischt der Eigentumsvorbehalt, wenn nicht besondere Vorsorge getroffen wurde.

### Eine schriftliche Vereinbarung ist wichtig

Eine Salden- oder Kontokorrentklausel in den eigenen Liefer- und Geschäftsbedingungen hilft auch nicht weiter, wenn im Ernstfall allein das Obligo aus dem Umkehrwechsel offen bleibt. Um den Eigentumsvorbehalt zu sichern, muss er für den speziellen Fall des Umkehrwechsels unmissverständlich geregelt sein, bevor erstmals – oder erneut – diese Zahlungsart akzeptiert wird.

Wenn der Lieferant keine entsprechende Regelung in seine Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufnehmen will, etwa weil er nicht durch bloße Erwähnung der Finanzierungsart zu solchen Geschäften einladen möchte, sollte doch auf jeden Fall eine anderweitige schriftliche Vereinbarung getroffen werden, bevor der Wechsel ausgestellt und zurückgesandt sowie der Scheck zur Einlösung eingereicht wird.

Diese Regelung könnte etwa wie folgt lauten: „Zahlungen, die gegen Übersendung eines von uns ausgestellten und von Ihnen akzeptierten Wechsels erfolgen, gelten erst dann als geleistet, wenn der Wechsel von Ihnen eingelöst ist und wir somit aus der Wechselhaftung befreit sind, so dass der vereinbarte Eigentumsvorbehalt sowie die sonstigen Vorbehaltsrechte zumindest bis zur Einlösung des Wechsels zu unseren Gunsten bestehen bleiben. Wir bitten um Bestätigung dieser Vereinbarung.“



## Eigentumsvorbehalte bei kurzlebigen Wirtschaftsgütern

### Auf die Klausel kommt es an

Lieferanten kurzlebiger Wirtschaftsgüter haben oft Zweifel, dass sich die Vereinbarung erweiterter Formen des Eigentumsvorbehaltes für sie lohnt. Angesichts der Tatsache, dass die von ihnen gelieferten Waren üblicherweise entweder schnell verbraucht werden (Brennstoffe) oder verderblich sind und schnell verbraucht werden müssen (Lebensmittel), neigen sie zu der Annahme, dass im Insolvenzfall nichts mehr da ist, das abzuholen sich lohnt.

Dabei wird aber oft übersehen, dass die Erweiterungsform des Eigentumsvorbehalts eben nicht nur die dingliche Rücknahme noch vorhandener Waren ermöglicht. Die Erweiterungsformen versetzen den Lieferanten vielmehr in die Lage, auch auf verarbeitete und vermischte Waren sowie auf die Forderungen des Schuldners zuzugreifen. Sie sind deshalb gerade für Lieferanten wichtig, die es oft selbst nicht vermuten.

### Der Schutz bei kurzlebigen Wirtschaftsgütern

Dabei kommen insbesondere wieder einige der bereits erwähnten Klauseln ins Spiel:

#### Saldo- oder Kontokorrentklausel

Dadurch erhält der Lieferant das Recht, auf jegliche von ihm stammenden und noch vorhandenen Waren

zuzugreifen, solange noch irgendeine Forderung offen ist. Diese Vereinbarung muss dem Lieferanten kurzlebiger Wirtschaftsgüter zunächst sinnlos erscheinen, stellt sie doch wieder nur auf die dingliche Präsenz der Waren ab.

Diese Betrachtungsweise wäre jedoch zu vordergründig, denn zum einen ist denkbar, dass ein Lebensmittellieferant sowohl leicht verderbliche als auch haltbare Produkte liefert. In diesem Fall bietet die Vereinbarung der Saldo- oder Kontokorrentklausel die Möglichkeit, auf noch vorhandene haltbare Waren aus früheren Lieferungen zuzugreifen, auch wenn die entsprechenden Rechnungen schon bezahlt sind. Ausnahme: Wenn der Saldo einmal auf null gestanden hat, geht das Eigentum über. Rechte leben dann nicht wieder auf.

Zum anderen gewinnt die Saldo- oder Kontokorrentklausel zusätzlich Bedeutung im Zusammenspiel mit den anderen Erweiterungsformen des Eigentumsvorbehalts.

#### Verarbeitungs- und Vermischungsklausel

Damit kann der Lieferant nach der Weiterverarbeitung seiner Waren am Erlös partizipieren. Das kann bedeutsam sein; denn oft ist mit der Weiterverarbeitung verderblicher Waren auch eine Haltbarmachung verbunden. Beispielsweise kann in der Konservenherstellung, bei der Herstellung von Dauer-

backwaren, bei Milchprodukten, aber auch im Bereich der chemischen oder pharmazeutischen Industrie das Endprodukt durchaus eine längere Haltbarkeit haben als einzelne Bestandteile zum Zeitpunkt ihrer Lieferung hatten. Dann kann der Lieferant auf den Erlös von Waren Ansprüche erheben, zu denen er Vorprodukte geliefert hat. Dieser Nachweis lässt sich anhand der Bücher des Schuldners meistens schnell führen.

#### Vorausabtretung

##### („verlängerter Eigentumsvorbehalt“)

Schon aus seiner eigenen Praxis weiß heute jeder Lieferant kurzlebiger Wirtschaftsgüter, dass die Forderungen an den Kunden fast immer die Haltbarkeit der gelieferten Waren überdauern. Unterstellt man jedoch, dass der Kunde ein Wiederverkäufer ist, so gelten dort mit großer Wahrscheinlichkeit die gleichen (Branchen-)Gesetze. Das heißt, dass auch der Weiterverkäufer vermutlich noch Forderungen hat, wenn die Ware schon längst verbraucht oder verdorben ist.

Wichtig ist auch hier wieder die Verbindung mit der Verarbeitungsklausel und die gleichzeitige Vereinbarung der Kontokorrentklausel.



## Die Vorteile von Eigentumsvorbehalten



### Vorsorge für alle Eventualitäten

Sicherlich gibt es Konstellationen, bei denen die Vereinbarung erweiterter EV-Rechte keinen Sinn hat. Vorstellbar ist dies vor allem, wenn Endverbraucher beliefert werden. Hier könnte allenfalls sehr kurzfristig auf noch vorhandene Restbestände zugegriffen werden, was kaum zu einem Erlös führt, weil deren Verwertung vor Ablauf der Haltbarkeit oft praktisch nicht durchführbar sein dürfte.

Bei zwar haltbaren, aber üblicherweise schnell verbrauchten Gütern wie Brennstoffen sieht das schon anders aus. Hier können durchaus noch nennenswerte Lagerbestände vorhanden sein. Um auf diese zurückgreifen zu können, sollte man schon die Kontokorrentklausel vereinbart haben, denn ein Nachweis, welche Güter nun aus den bereits bezahlten und welche aus den noch nicht bezahlten Lieferungen stammen, dürfte bei Massengütern nicht einfach zu führen sein. Deshalb sollten auch Betriebe, die ausschließlich Endverbraucher beliefern, mindestens die Kontokorrentklausel vereinbaren.

Man sollte aber auch berücksichtigen, dass die Tätigkeit vieler Betriebe einem ständigen Wandel unterworfen ist. Harter Wettbewerb, Innovationen und weiteres Vordringen ausländischer Anbieter führen dazu, dass nicht nur das Lieferprogramm, sondern auch die Kundenstruktur vieler Unternehmen Änderungen unterliegt. Und für diesen Fall wäre es sicherlich sinnvoll, die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen darauf eingestellt zu haben. Treten Änderungen in der Produktpalette oder Kundenstruktur ein, hat man in der Regel so viel zu tun, dass niemand an die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen denkt. Und Endabnehmern tun die Erweiterungsformen des Eigentumsvorbehalts nicht weh, denn was nicht da ist, kann nicht abgetreten oder übereignet werden.

### Ausfälle vermeiden

Alle Unternehmen, die nicht nur Endabnehmer, sondern auch weiterverkaufende Betriebe beliefern, sollten mindestens die Kontokorrentklausel und die Vorausabtretungsklausel vereinbaren.

Doch auch hier gilt: Woher wissen Sie heute, was Ihr Kunde morgen macht? Könnte es nicht sein, dass auch der seit Jahrzehnten als reiner Handelsbetrieb bekannte Abnehmer plötzlich doch anfängt zu produzieren? Da wäre es besser, von vornherein alle Erweiterungsformen des Eigentumsvorbehalts vereinbart zu haben. Wer möchte schon gern tagesaktuell überwachen, was seine Kunden tun und dann geänderte Lieferungs- und Zahlungsbedingungen nachschieben?

### Konflikte sicher bestehen

Wer schließlich sowohl Wiederverkäufer als auch Verarbeiter beliefert, kommt um die Vereinbarung aller Erweiterungsformen nicht herum. Er würde sich sonst materiell um bedeutsame und durchaus durchsetzbare Rechtspositionen bringen.

Zu berücksichtigen ist jedoch, dass bei der Vereinbarung der Erweiterungsformen eine so genannte Freigabeklausel aufgenommen werden muss, die eine unangemessene Übersicherung wirksam ausschließt.



## Kollidierende AGB

### Rechtsprechung eindeutig

Unter Kaufleuten ist die Anwendung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) übliche Praxis. Verläuft die Geschäftsbeziehung zwischen Lieferanten und Käufern zur beiderseitigen Zufriedenheit, ist das kein Problem. Wie aber wird der Konflikt – vor allem um den Eigentumsvorbehalt – bei Auseinandersetzungen gelöst?

Der Rechtsprechung ist es zu verdanken, dass man heute von einem zumindest vorläufigen Schlusspunkt der Diskussion sprechen kann. Ihre grundsätzlichen Argumente sollen hier an einem typischen Kollisionsfall erläutert werden. Der Käufer gibt seine Bestellung mit einem Formular auf, dessen Vorderseite folgende Bemerkung enthält: „Für diese Bestellung gelten unsere umseitigen Einkaufsbedingungen“. Dort heißt es dann weiter: „Für alle Bestellungen gelten die nachfolgenden Bedingungen. Entgegenstehende Bedingungen des Lieferanten werden nur dann gültig, wenn sie von uns anerkannt oder schriftlich bestätigt wurden. Stillschweigen gilt nicht als Einverständnis.“ Sodann wird häufig ausdrücklich vermerkt: „Das Eigentum an der Ware wird auf uns mit der Übergabe übertragen“; und dies meistens ohne Bezug zum Eigentumsvorbehalt des Lieferanten.

Der Lieferant nimmt die Bestellung an, indem er dem Käufer seine „Auftragsbestätigung“ sendet, in der es zunächst heißt: „Wir danken für Ihren Auftrag, den wir zu unseren umstehend abgedruckten Verkaufs- und Lieferbedingungen bestätigen.“ Diese enthalten dann Regelungen über den Eigentumsvorbehalt.

Das Beispiel macht deutlich, dass sich die Geschäftsbedingungen in einem zentralen Punkt widersprechen. Die Einkaufsbedingungen des Käufers haben nämlich eine so genannte Abwehrklausel, nach der die Bedingungen des Lieferanten ausdrücklich anerkannt werden müssen, möglichst schriftlich, Stillschweigen dafür jedenfalls nicht reicht. Damit sollen die Verkaufsbedingungen des Lieferanten außer Kraft gesetzt werden.

### Es kommt auf die Vereinbarung an

Immer häufiger haben Abnehmer in den vergangenen Jahren Abwehrklauseln in ihre Geschäftsbedingungen eingebaut. Der Grund dafür war nicht zuletzt eine inzwischen überholte Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH). Der BGH hatte in früheren Entscheidungen versucht, das Problem durch Regelungen des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) zu lösen. Nach Paragraph 150 Absatz 2 BGB gilt die modifizierte Annahme eines

Angebotes als Ablehnung, verbunden mit einem neuen Angebot. Widerspruch der Käufer also nicht der abweichenden Auftragsbestätigung des Lieferanten, sollten die Bedingungen des Verkäufers gelten („Theorie des letzten Wortes“). Folgerichtig brachten die Abnehmer danach ihren Widerspruch explizit zum Ausdruck; der Weg für formularmäßige Abwehrklauseln war geebnet.

In der Folgezeit suchte der BGH andere Lösungsansätze. Dabei stand die Überlegung im Vordergrund, dass nur übereinstimmende Vertragsbedingungen zu einem Konsens zwischen den Vertragsparteien führen können. Die Punkte, in denen das nicht der Fall ist, sollten nicht Vertragsbestandteil sein, ohne den ganzen Vertrag unwirksam zu machen. („Dissenstheorie“).

An die Stelle widersprechender Klauseln müssten in diesem Fall gesetzliche Vorschriften treten. Aber welche gesetzlichen Vorschriften regeln den Eigentumsvorbehalt? Wie bereits erläutert, lautet die Antwort schlicht: Einen gesetzlichen Eigentumsvorbehalt gibt es nicht. Haben die Vertragsparteien nicht ausdrücklich etwas vereinbart, hat der Lieferant keine Sicherheiten. Für den Käufer zahlte sich die Verwendung von Abwehrklauseln also auch nach der geänderten Rechtsprechung aus; der Lieferant verliert sein Eigentumsrecht.

Die Wirkung von Abwehrklauseln wurde durch spätere Entscheidungen noch gesteigert, indem der BGH auch Vorausabtretungs- und Verarbeitungsvereinbarungen zu Fall brachte. Durch die Abwehrklausel, so die BGH-Argumentation, bringe der Käufer nämlich zum Ausdruck, dass er mit der Abtretung seiner Forderung aus dem Weiterverkauf an den Lieferanten nicht einverstanden sei, und die Verarbeitung des Produkts nicht für den Lieferanten vornehmen wolle.

Damit bleibt festzuhalten: Der in Einkaufsbedingungen formularmäßig erklärte Ausschluss des Eigentumsvorbehalts ist zulässig. Er erfasst auch Vorausabtretungs- und Verarbeitungs-klauseln.

## Bei Abwehrklauseln nicht schutzlos

### Einfacher Eigentumsvorbehalt: Der Lieferant bleibt Eigentümer der Ware

Die bisherige Darstellung könnte Lieferanten zu dem Schluss verleiten, sie könnten Eigentumsvorbehalte ganz aus ihren Verkaufsbedingungen streichen, weil sie durch die Abwehrklausel des Käufers sowieso unwirksam sind. Doch das Gegenteil ist richtig! Das ergibt sich aus der Dogmatik des Bürgerlichen Rechts. Nach dem so genannten Abstraktionsprinzip spielt sich ein „Geschäft“ quasi auf zwei voneinander unabhängigen Ebenen ab, der schuldrechtlichen Verpflichtungs- und der sachenrechtlichen Verfügungsebene. Die Frage, ob und zu welchen Leistungen sich die Vertragsparteien verpflichtet haben, hat nichts damit zu tun, ob über das Eigentum am Kaufgegenstand oder an den Zahlungsmitteln wirksam verfügt worden ist.

Um das Eigentum an einer Sache übergehen zu lassen, ist – neben der Übergabe der Sache – eine Einigung zwischen den Parteien notwendig. Diese setzt voraus, dass zwei übereinstimmende Willenserklärungen abgegeben wurden, das (Übereignungs-)Angebot des Lieferanten und die (Übereignungs-)Annahme des Abnehmers. Die Erklärungen müssen nicht ausdrücklich erfolgen, es reicht ein schlüssiges Verhalten aus. So kann in der Regel ein Angebot zur Übereignung in der Übergabe der Ware gesehen werden.

Dies ist der Hintergrund für eine inzwischen gefestigte Rechtsprechung, die den Lieferanten als Eigentümer der Kaufsache betrachtet. Für den BGH ist es unerheblich, ob die Parteien eine wirksame Vereinbarung über die Geltung von Eigentumsvorbehalten getroffen

haben (schuldrechtliche Verpflichtungsebene). Dem Übereignungsangebot des Verkäufers fehle ein wesentliches Element: der Wille des Eigentümers zur unbedingten Übereignung (die Bedingung besteht darin, dass der Käufer erst bei vollständiger Bezahlung das Eigentum erwerben soll). Der Abnehmer kann somit keine (Übereignungs-)Annahme erklären, weil das hierfür „passende“ Angebot gar nicht abgegeben wurde. Der Lieferant bleibt also Eigentümer der Ware.

### Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen kritisch prüfen

Der Lieferant muss allerdings eine wesentliche Voraussetzung beachten. Er hat dafür zu sorgen, dass der Käufer den in den Verkaufsbedingungen enthaltenen Eigentumsvorbehalt kennt oder dass diesem eine Kenntnisnahme zumutbar gewesen ist. In laufenden Geschäftsbeziehungen dürfte dies kein Problem darstellen. Bei Neukunden dagegen kann es ratsam sein, vorab die Verkaufsbedingungen rechtsverbindlich unterzeichnen zu lassen.

Für den einfachen EV haben Abwehrklauseln in Einkaufsbedingungen also ihren Schrecken verloren. Das gilt nicht für die Erweiterungs- und Verlängerungsformen. Deshalb sollten Lieferanten nicht darauf verzichten, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) ihrer Geschäftspartner sorgfältig zu prüfen. Häufig wollen Käufer auch nur andere unerwünschte Verkaufsbedingungen vermeiden (Verzugsfolgen, Gewährleistungsrechte). Dem Wunsch des Lieferanten nach Absicherung stehen sie in Anbetracht der Handelsüblichkeit von Eigentumsvorbehalten aufgeschlossen gegenüber.



## Was tun bei Zahlungsunfähigkeit?

### Eingeschränkt handlungsfähig bei Insolvenz

Überraschung, Betroffenheit und am Ende Hilflosigkeit – das sind in der Regel die Reaktionen des Lieferanten, ist ein Kunde tatsächlich zahlungsunfähig. Ist der Schreck erst einmal überwunden, werden viele Unternehmen zunächst versuchen, über das übliche Mahnwesen ihre ausstehenden Forderungen einzutreiben. Doch was ist zu tun, wenn dieser Weg nicht zum Erfolg führt? Gibt es neben dem gängigen Mahnverfahren auch noch andere Möglichkeiten, an sein Geld zu kommen?

Entscheidend für alle weiteren Schritte ist zunächst die Art der Zahlungsunfähigkeit. Denn auch die Zahlungsstockung (das ist die vorüber-

gehende Unfähigkeit zu zahlen), ein Wechselprotest und sogar die beharrliche Zahlungsunwilligkeit können Maßnahmen eines Gläubigers zur Beitreibung erforderlich machen.

Die wichtigsten Verfahren sind das gerichtliche Mahnverfahren, der außergerichtliche Vergleich und das Insolvenzverfahren.

Die Erwirkung eines Mahnbescheides (früher Zahlungsbefehl) und die anschließende Vollstreckung durch einen Gerichtsvollzieher ist eine kostengünstige Möglichkeit, Forderungen einzutreiben. Der Gläubiger kann sie selbst ohne Einschaltung eines Rechtsanwaltes durchführen. Für das (bei einigen Gerichten bereits automatisierte) Verfahren wird ein besonderer (EDV-)Vordruck

benötigt, den es im Schreibwarenhandel gibt. Zuständig für das Mahnverfahren ist das Amtsgericht des Gläubigers.

Zahlt der Schuldner auch dann nicht, kann der Gläubiger nach Zustellung des Vollstreckungsbescheids Zwangsvollstreckungsmaßnahmen einleiten. Zeigt auch der Pfändungsversuch nicht den gewünschten Erfolg, kann der Gläubiger den Schuldner zur Abgabe einer eidesstattlichen Versicherung (früher: Offenbarungseid) zwingen. Ziel dieser Versicherung ist es, alle verdeckten Vermögenswerte wie Immobilien, Wertpapiere und Sparbücher aufzudecken. Gibt der Schuldner darüber keine oder unrechtmäßig Auskunft, macht er sich strafbar.

## Die Chancen für einen außergerichtlichen Vergleich

Oftmals versuchen Schuldner, durch einen außergerichtlichen Vergleich den Forderungen des Gläubigers teilweise zu entkommen, um so ihre Überschuldung und/oder Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen. Für die Abwicklung wird meist ein Treuhänder (Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer) eingesetzt, der dem Gläubiger Angebote für einen Teilverzicht oder eine Stundung anbietet. Der Treuhänder überwacht auch die Durchführung des außergerichtlichen Vergleiches.

Der Gläubiger sollte in jedem Fall prüfen, ob der Vergleich angemessen und erfüllbar erscheint. Dazu sollte er den aktuellen Vergleichsstatus oder entsprechende Bilanzzahlen verlangen, die ausreichend Aufschluss über Vorrechte, **Aus- und Absonderungsrechte** geben – sowohl bei Betriebsfortführung als auch im Falle einer Liquidation. Anhand von Zahlungsplänen sollte er außerdem prüfen, ob sich die Termine auch erfüllen lassen. Vorsicht ist geboten, wenn der Schuldner versucht, die Sicherungsrechte (Eigentumsvorbehalt etc.) auszuhehlen.

Für den Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens sind folgende drei Gründe Voraussetzung: Zahlungsunfähigkeit (§ 17 Insolvenzordnung (InsO)), drohende Zahlungsunfähigkeit (§ 18 InsO) oder Überschuldung (§ 19 InsO).

Bei einer Insolvenz ist die Eigeninitiative des Gläubigers allerdings eingeschränkt. In den meisten Fällen ist es empfehlenswert, einen Insolvenzfachmann zu Rate zu ziehen, denn Gläubiger kennen selten alle juristischen Feinheiten. So wissen beispielsweise viele Gläubiger nicht, dass die **Abholung von Eigentumsvorbehaltswaren** gegen den Willen des Schuldners selbst dann unzulässig ist, wenn dieser sich vertraglich zur Herausgabe verpflichtet hat. In einem solchen Falle ist eine gerichtliche Maßnahme (etwa eine einstweilige Verfügung) zu empfehlen.

Der Rat eines **Insolvenzfachmanns** ist gerade bei größeren Fällen auch deshalb wichtig, weil eine überzogene Reaktion die Gefahr birgt, dass konstruktive Lösungen vereitelt werden und sich daher der Gläubiger eher selbst schadet. Fachmännischer Rat empfiehlt sich auch bei der Prüfung der Frage, ob und

wann die Bündelung von Sicherungsrechten zahlreicher Gläubiger sinnvoll ist, um gegenüber dem Schuldner, dem Insolvenzverwalter oder auch gegenüber Banken Sicherungsrechte optimal durchsetzen zu können.



## Branchenlösungen

- Viele Wirtschaftsverbände haben für ihre Mitgliedsfirmen Geschäftsbedingungen entwickelt, um ein einheitliches Auftreten der Branche zu gewährleisten. Die Empfehlungen wurden beim Bundeskartellamt angemeldet und damit legalisiert. So sehen die „Allgemeinen Bedingungen für die Lieferung von Maschinen für Inlandsgeschäfte“ vom Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA) einen einfachen Eigentumsvorbehalt vor. Die Empfehlung geht davon aus, dass die Mitgliedsfirmen überwiegend fertige Produkte an Endabnehmer liefern und damit spezielle Klauseln nicht nötig sind.
- Die vom Zentralverband Elektrotechnik- und Elektroindustrie e.V. (ZVEI) empfohlenen Allgemeinen Lieferbedingungen beinhalten standardmäßig die Kontokorrentklausel, die den einfachen Eigentumsvorbehalt mit einschließt. Zusätzlich gibt es Ergänzungsklauseln wie die Verarbeitungs-/Verbindungsklausel, die Vorausabtretungsklausel sowie die Freigabeklausel.
- Die Einheitsbedingungen von Gesamttextil eV, dem Gesamtverband der Textilindustrie, sehen schon seit längerer Zeit sehr umfangreiche Regelungen zum Eigentumsvorbehalt vor. Neben der Kontokorrentklausel, der Verarbeitungs-/Verbindungsklausel, der Vorausabtretungsklausel sowie der Freigabeklausel gibt es noch Spezialregelungen für Scheck- und Wechselgeschäfte. Außerdem wird für den Fall vorgesorgt, dass der Käufer seine Forderungen aus dem Weiterverkauf der Waren im Rahmen des echten Factoring an einen Factor verkauft. Zusätzlich gibt es Bedingungen für den Fall, dass in die Abwicklung zwischen Verkäufer und Käufer eine zentral regulierende Stelle eingeschaltet ist, die das Delcredere übernimmt.



## Checkliste:

1. Sind Ihre Abnehmer Produktionsbetriebe?  
Wenn ja, dann sollten Sie den einfachen Eigentumsvorbehalt, die Kontokorrentklausel, die Verarbeitungs-/Verbindungsklausel sowie die Vorausabtretungsklausel vorsehen.
2. Sind Ihre Abnehmer Großhändler?  
Wenn ja, dann sollten Sie den einfachen Eigentumsvorbehalt, die Kontokorrentklausel und die Vorausabtretungsklausel vorsehen, weil auch die Großhändler ihrerseits vermutlich auf Ziel verkaufen.
3. Sind Ihre Abnehmer Einzelhändler?  
Wenn ja, dann sollten Sie den einfachen Eigentumsvorbehalt und die Kontokorrentklausel vereinbaren (eventuell auch die Vorausabtretungsklausel).

## Weiterführende Links\*

[www.vdma.org](http://www.vdma.org)  
Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA)  
Lyoner Str. 18, 60528 Frankfurt/Main  
Tel.: +49 (0) 69/6 60 30

[www.zvei.de](http://www.zvei.de)  
Zentralverband Elektrotechnik- und Elektroindustrie e.V. (ZVEI)  
Stresemannallee 19  
60596 Frankfurt/Main  
Tel.: +49 (0) 69/6 30 20

[www.textil-online.de](http://www.textil-online.de)  
Gesamttextil eV,  
Gesamtverband der Textilindustrie  
Frankfurter Str. 10-14, 65760 Eschborn  
Tel.: +49 (0) 61 96/96 60

\*Für den Inhalt der Seiten ist die Euler Hermes Kreditversicherungs-AG nicht verantwortlich.

**Bei weiteren Fragen hilft Ihnen gern:**  
Hinrich Lünzmann  
Euler Hermes Kreditversicherungs-AG  
Tel. +49 (0) 40/88 34-32 36  
Fax +49 (0) 40/88 34-36 66  
E-Mail: [hinrich.luenzmann@eulerhermes.com](mailto:hinrich.luenzmann@eulerhermes.com)

# Anhang

In der Reihe „Wirtschaft Konkret“ sind außerdem erschienen:

## Schutz vor Forderungsausfall

- |                 |                                                                                      |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Nr. 103*</b> | Vertrauen durch Transparenz – Internationale Standards der Rechnungslegung           |
| <b>Nr. 104*</b> | Im sicheren Hafen – Die richtige Finanzierung für hohe Risiken im Auslandsgeschäft   |
| <b>Nr. 105</b>  | Auf der sicheren Seite – Der richtige Schutz vor Forderungsausfall und seinen Folgen |

## Avale

- |                |                                                                                        |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Nr. 201</b> | Sicherheiten im Baugeschäft – Wie sich Auftraggeber gegen Ausfälle und Mängel schützen |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------|

## Schutz vor Veruntreuung

- |                 |                                                                                                  |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Nr. 301*</b> | Ein sicheres Netz – Computerrisiken sind Chefsache                                               |
| <b>Nr. 302</b>  | Gewappnet für den Ernstfall – Rechtzeitige Vorsorge ist ein guter Schutz gegen Vertrauensschäden |

## Allgemeine Themen

- |                 |                                                                                                     |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Nr. 401</b>  | Zensuren für die Firma – Rating setzt sich auch in Deutschland durch                                |
| <b>Nr. 404*</b> | Erfolgreich neue Märkte erobern – Worauf es bei der Expansion ins Ausland wirklich ankommt          |
| <b>Nr. 412*</b> | Wissen richtig managen – Das Know-how der Mitarbeiter ist das Kapital für künftigen Erfolg          |
| <b>Nr. 414</b>  | Ursachen von Insolvenzen – Gründe für Unternehmensinsolvenzen aus der Sicht von Insolvenzverwaltern |
| <b>Nr. 416</b>  | Fair Trade und Umwelt – Handel(n) ohne Grenzen                                                      |
| <b>Nr. 417</b>  | Die Zukunft Deutschlands – Bildung und Demografie im Wandel                                         |
| <b>Nr. 418</b>  | Rettung aus der Insolvenz – Chancen, Barrieren und die besondere Rolle von Private Equity           |
| <b>Nr. 419</b>  | Der Charakter der Wissensgesellschaft – Möglichkeiten, Herausforderungen, Grenzen                   |
| <b>Nr. 420</b>  | Leben versus Arbeiten? – Arbeitsmodelle der Zukunft                                                 |

\* Nur im Internet abrufbar.

Diese Broschüren liegen als Druckstücke nur unter Vorbehalt vor. Zu beziehen über Euler Hermes Kreditversicherungs-AG, Hamburg. Alle Ausgaben sind auch im Internet verfügbar unter [www.wirtschaftskonkret.de](http://www.wirtschaftskonkret.de)

Euler Hermes  
Kreditversicherungs-AG  
Friedensallee 254  
22746 Hamburg  
Tel. + 49 (0) 40/88 34-0  
Fax + 49 (0) 40/88 34-77 44  
info.de@eulerhermes.com  
www.eulerhermes.de

## Sie finden uns ganz in Ihrer Nähe

### Hauptverwaltung

22763 Hamburg  
Friedensallee 254  
Postanschrift  
22746 Hamburg  
Tel. +49 (0) 40/88 34-0  
Fax +49 (0) 40/88 34-77 44  
info.de@eulerhermes.com

### Niederlassungen und Geschäftsstellen

12435 Berlin  
An den Treptowers 1  
Tel. +49 (0) 30/20 28 43-00  
Fax +49 (0) 30/20 28 43-01  
nl.berlin@eulerhermes.com

33602 Bielefeld  
Zimmerstraße 8  
Tel. +49 (0) 5 21/9 64 56-0  
Fax +49 (0) 5 21/9 64 56-50  
gs.bielefeld@eulerhermes.com

28195 Bremen  
Martinistraße 34  
Tel. +49 (0) 4 21/1 65 97-0  
Fax +49 (0) 4 21/1 65 97-49  
gs.bremen@eulerhermes.com

44137 Dortmund  
Westfalen-Center  
Lindemannstraße 79  
Tel. +49 (0) 2 31/1 82 99-0  
Fax +49 (0) 2 31/1 82 99-99  
gs.dortmund@eulerhermes.com

01129 Dresden  
Riesaer Straße 7  
Tel. +49 (0) 3 51/8 53 77-0  
Fax +49 (0) 3 51/8 53 77-10  
gs.dresden@eulerhermes.com

40472 Düsseldorf  
Kanzlerstraße 4  
Tel. +49 (0) 2 11/9 65 76-0  
Fax +49 (0) 2 11/9 65 76-99  
gs.duesseldorf@eulerhermes.com

60311 Frankfurt  
Große Gallusstraße 1–7  
Tel. +49 (0) 69/13 48-0  
Fax +49 (0) 69/13 48-1 70  
nl.frankfurt@eulerhermes.com

79100 Freiburg  
Rehlingstraße 6e  
Tel. +49 (0) 7 61/4 00 79-0  
Fax +49 (0) 7 61/4 00 79-50  
gs.freiburg@eulerhermes.com

20251 Hamburg  
Straßenbahnring 11  
Tel. +49 (0) 40/2 36 36-0  
Fax +49 (0) 40/2 36 36-1 66  
nl.hamburg@eulerhermes.com

30159 Hannover  
Georgstraße 36  
Tel. +49 (0) 5 11/3 64 01-0  
Fax +49 (0) 5 11/3 64 01-70  
nl.hannover@eulerhermes.com

50672 Köln  
Hohenzollernring 31–35  
Tel. +49 (0) 2 21/9 20 60-0  
Fax +49 (0) 2 21/9 20 60-1 59  
nl.koeln@eulerhermes.com

04157 Leipzig  
Landsberger Straße 23  
Tel. +49 (0) 3 41/9 08 23-0  
Fax +49 (0) 3 41/9 08 23-10  
gs.leipzig@eulerhermes.com

68259 Mannheim  
Hauptstraße 161  
Tel. +49 (0) 6 21/1 29 05-0  
Fax +49 (0) 6 21/1 29 05-99  
gs.mannheim@eulerhermes.com

80339 München  
Ridlerstraße 35  
Tel. +49 (0) 89/5 43 09-0  
Fax +49 (0) 89/5 43 09-1 66  
nl.muenchen@eulerhermes.com

90429 Nürnberg  
Spittlertorgaben 3  
Tel. +49 (0) 9 11/2 44 05-0  
Fax +49 (0) 9 11/2 44 05-30  
gs.nuernberg@eulerhermes.com

66111 Saarbrücken  
Bahnhofstraße 80  
Tel. +49 (0) 6 81/3 89 96-0  
Fax +49 (0) 6 81/3 89 96-99  
gs.mannheim@eulerhermes.com

70597 Stuttgart  
Löffelstraße 44  
Tel. +49 (0) 7 11/9 00 49-0  
Fax +49 (0) 7 11/9 00 49-70  
nl.stuttgart@eulerhermes.com

### Exportkreditgarantien des Bundes Büro Berlin

10117 Berlin  
Friedrichstadt-Passagen  
Quartier 205  
Friedrichstraße 69  
Tel. +49 (0) 30/20 94-53 10  
Fax +49 (0) 30/20 94-53 30  
aga-berlin@eulerhermes.com