

# Aussonderungsrecht des Factors beim abgeleiteten Eigentumsvorbehalt

BGH-Urteil IX ZR 128/12 vom 8. Mai 2014

DR. STEFAN KRÜGER

Das Urteil vom 8. Mai dieses Jahres darf von der Factoring-Branche begrüßt werden, denn der Bundesgerichtshof (BGH) hat beim echten Factoring das Aussonderungsrecht des Factors im Hinblick auf das vom Lieferanten abgeleitete einfache Eigentumsvorbehaltsrecht anerkannt. Ferner ist die ausdrückliche Klarstellung des BGH erfreulich, dass es sich um einen Kaufvertrag über Rechte und keinen Darlehensvertrag handelt. Beides dürfte Factoring-Gesellschaften im Streitfall weiterhelfen.

Die Klägerin – ein Factor – schloss mit einem Lieferanten im Jahre 2002 einen Factoring-Vertrag ab. In diesem war die Verpflichtung der Klägerin zum Ankauf aller bestehenden und künftigen Forderungen der Lieferantin aus Kaufverträgen gegenüber den mit ihr vertraglich verbundenen Händlern enthalten. Als Kaufpreis war der jeweilige Bruttobetrag abzüglich einer Verwaltungsgebühr vereinbart.

Der Factor trug das Delkreder-Risiko. Die Lieferantin garantierte, dass die zum Kauf angebotene Forderung einschließlich aller Nebenrechte abtretbar, frei von Rechten Dritter

DER AUTOR:

Rechtsanwalt  
Dr. Stefan Krüger,  
Düsseldorf,

ist Partner bei der Mütze Korsch Rechtsanwälts-gesellschaft mbH. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die Sanierungsberatung, Insolvenz-, Gesellschafts- und Finanzierungsrecht, insbesondere Factoring und Leasing.

E-Mail: [krueger@mkrgr.com](mailto:krueger@mkrgr.com)



und nicht mit Einreden oder Einwendungen behaftet war und nicht nachträglich durch Einreden, Einwendungen oder Zurückbehaltungsrechte in ihrem Bestand verändert wurde. Schließlich übertrug die Lieferantin dem Factor durch Abtretung der Herausgabeansprüche gegen die Händler jegliches gegenwärtiges und künftiges Eigentum an den Fahrzeugen.

Die Lieferantin ihrerseits vereinbarte mit den Händlern jeweils einen „Händlervertrag Pkw“ einschließlich einer Vereinbarung über Lieferungs- und Zahlungsbedingungen. Danach behielt sich die Lieferantin das Eigentum an den ausgelieferten Fahrzeugen bis zur vollständigen Kaufpreiszahlung vor. Bei Zahlungsverzug, Zahlungsunfähigkeit oder Eröffnung des Insolvenzverfahrens sollten der Händlervertrag beendet und die Lieferantin oder „das Finanzierungsinstitut“ berechtigt sein, die Vertragsware herauszuverlangen.

Am 2. Februar 2009 wurde das Insolvenzverfahren über das Vermögen eines der Händler eröffnet und die Beklagte zur Insolvenzverwalterin bestellt. Bereits am 7. Januar 2009 war der Factor gegenüber der Beklagten als vorläufiger Insolvenzverwalterin

vom Kaufvertrag zurückgetreten und verlangte die Herausgabe von zehn Neu- und Vorführwagen. Die Parteien vereinbarten, dass der Factor die Fahrzeuge veräußern und der Beklagten vom Verwertungserlös vier Prozent Feststellungskosten und 2,5 Prozent Verwertungskosten und 19 Prozent Umsatzsteuer zahlen sollte. Zugleich vereinbarten sie die gerichtliche Klärung des Aussonderungsrechts. Die Klägerin verwertete sodann die Fahrzeuge und zahlte an die Beklagte ohne Anerkennung einer Rechtspflicht 33 078,44 Euro.

Mit der Klage machte die Klägerin die Rückzahlung dieses Betrages geltend. Das Landgericht Erfurt und das Oberlandesgericht Jena haben der Klage stattgegeben. Die hiergegen gerichtete Revision der Beklagten führte nicht zum Erfolg.

## Rechtliche Würdigung

Der BGH hat dem Factor einen (Rück-)Zahlungsanspruch aus Bereicherungsrecht (§ 812 Abs. 1 S. 1 Alt. 1 BGB) zugesprochen. Die Zahlung der 33 078,44 Euro sei ohne Rechtsgrund erfolgt. Der Factor war Vorbehalts-eigentümer der zehn Neu- und Vorführwagen.

Zunächst sei die Lieferantin Eigentümerin gewesen und die Lieferung unter Eigentumsvorbehalt erfolgt. Die Bedingung der vollständigen Kaufpreiszahlung sei nicht eingetreten. Auch sei die Kaufpreiszahlung des Factors an den Lieferanten bezüglich Forderungsverkaufes vom Lieferanten an den Factor keine Kaufpreiszahlung von Vertragshändler an den Lieferanten. Der Factor habe gemäß § 267

Abs. 1 S. 1 InsO nicht auf eine fremde Forderung (also die des Lieferanten gegen den Vertragshändler) gezahlt, sondern auf seine eigene Kaufpreisforderung.<sup>1)</sup>

Dieses Vorbehaltseigentum habe die Lieferantin gemäß §§ 929 S. 1, 931 BGB durch dingliche Einigung und Abtretung des Herausgabeanspruchs, der gemäß § 346 BGB aufgrund eines nach § 449 Abs. 2 BGB ausgeübten Rücktrittsrechts entstehe,<sup>2)</sup> auf den Factor übertragen. Dieser abgeleitete Eigentumsvorbehalt begründe ein Aussonderungsrecht nach § 47 InsO und nicht lediglich ein Absonderungsrecht entsprechend § 51 Nr. 1 InsO. Der einfache Eigentumsvorbehalt des Lieferanten begründe – im Gegensatz zum (bloßen) Absonderungsrecht beim verlängerten und erweiterten Eigentumsvorbehalt – ein Aussonderungsrecht.<sup>3)</sup>

Der übergeleitete Eigentumsvorbehalt auf einen Geldkreditgeber sei nicht mehr als Aussonderungsrecht einzuordnen, da grundsätzlich allein der Warenkreditgeber für den Fall des Rücktritts vom Kaufvertrag geschützt werden solle.<sup>4)</sup> Der übergeleitete Eigentumsvorbehalt sei dann einem Sicherungseigentum gleichgestellt. Der Sicherungszweck entfalle ab Eigentumsübertragung vom Lieferanten auf den Darlehensgeber. Letzterer trete grundsätzlich nicht in den Kaufvertrag ein und könne nicht vom Kaufvertrag zurücktreten.<sup>5)</sup> Dies sei erst im Sicherungsfall im Verhältnis von Lieferant und Geldkreditgeber möglich.<sup>6)</sup>

Das sei beim (echten) Factoring aber anders zu beurteilen. Dort stehe dem Factor hinsichtlich des einfachen Eigentumsvorbehalts ein Aussonderungsrecht zu. Der einfache Eigentumsvorbehalt sichere auch nach seiner Übertragung auf den Factor den Rückgewähranspruch an der Kaufsache und damit einen Warenkredit. Beim Factoring handele es sich um keinen Darlehensvertrag, sondern einen Kaufvertrag über Rechte im Sinne von § 453 BGB.<sup>7)</sup>

Vorliegend seien die Kaufpreisforderungen vom Lieferanten auf den Factor übergegangen. Aufgrund der Vertragsauslegung durch das Vordergericht, an die der Senat hier gebunden sei, sei hier das gesetzliche Rücktrittsrecht abgetreten worden. Daher sei wie beim Lieferanten der Zweck erfüllt, einen durch den Rücktritt vom Kaufvertrag aufschiebend bedingten Herausgabeanspruch nach § 449 Abs. 2 BGB zu sichern. Dementsprechend werde die ursprüngliche Funktion beibehalten.

### Praktische Konsequenzen

Das vorliegende Urteil ist in mehrfacher Hinsicht zu begrüßen: Zunächst erfreut es, dass der BGH – jedenfalls beim echten Factoring – das Aussonderungsrecht des Factors im Hinblick auf das vom Lieferanten abgeleitete einfache Eigentumsvorbehaltsrecht anerkannt hat. Nicht zuletzt deshalb empfiehlt es sich, bei der Verwendung von Factoring-Verträgen eine Verpflichtung des Factoring-Kunden vorzusehen, wonach nur Forderungen abzutreten und zu verkaufen sind, bei denen der einfache Eigentumsvorbehalt vereinbart wurde (jedenfalls bei Warenlieferungen); auch muss der Factoring-Kunde dies im Verhältnis zu seinem Kunden vereinbaren. Gleiches gilt selbstverständlich für den verlängerten und erweiterten Eigentumsvorbehalt, selbst wenn Letztere insolvenzrechtlich als Absonderungsrecht einzuordnen sind (siehe oben). Zudem ist im Factoring-Vertrag die Abtretung der hiermit korrespondierenden Ansprüche von Factoring-Kunden an den Factor zu vereinbaren. Dabei sollte das Rücktrittsrecht ausdrücklich abgetreten werden. All dies ist so üblich.<sup>8)</sup>

Das Vorstehende gilt nicht nur im Verhältnis zwischen Factor und Insolvenzverwalter des Factoring-Kunden, sondern ebenso im Verhältnis zwischen Factor und dem diesen absichernden Kreditversicherer. Denn die entsprechenden Kreditversicherungsverträge enthalten regelmäßig eine

entsprechende Verpflichtung zur Abtretung von Rechten aus einfachem, verlängertem und erweitertem Eigentumsvorbehalt. Dies führt unter anderem dazu, dass Factoring-Gesellschaften aufgrund des Kreditversicherungsvertrages in der Praxis häufig gehalten sind, im Insolvenzfall des Debitors Lieferantenpools im Hinblick auf den verlängerten und erweiterten Eigentumsvorbehalt beizutreten.

Schließlich sollte man in der Praxis dafür Sorge tragen, dass beim Forderungsankauf der Factor von seinem Kunden Forderungen ankauft, bei denen Eigentumsvorbehaltsrechte im Verhältnis zwischen Factoring-Kunde und dessen Vertragspartner auch tatsächlich wirksam vereinbart werden. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf „Klumpenrisiken“ durch Großkunden, bei denen sich eine explizite schriftliche Anerkennung von Eigentumsvorbehaltsrechten empfiehlt (ähnlich wie bei Vereinbarungen über die Anerkennung von Eigentumsvorbehaltsrechten von Gesellschaften gegenüber Kreditversicherern und/oder Lieferanten). Denn in der Praxis kann es hier zu leidigen Diskussionen kommen. Im „Normalfall“ wird dies im Verhältnis zwischen Factor und Factoring-Kunde über die entsprechende Garantie und Schadensersatzverpflichtung des Factoring-Kunden wirtschaftlich gelöst.

Indes ist dieser schuldrechtliche Anspruch im Insolvenzfall des Factoring-Kunden, aber teils bereits im Krisenfall, kaum werthaltig und kann – vorausgesetzt, der Factor verfügt über keine anderweitigen Sicherheiten, wie

1) BGHZ 42, 53, 56; Roth, KTS 2008, 526, 528.

2) BGHZ 176, 86.

3) BGHZ 176, 86.

4) BGHZ 176, 86.

5) BGHZ 176, 86, MünchKomm-InsO/Ganter, 3. Aufl., § 47 Rn. 96b m.w.N.; Staudinger/Beckmann, BGB, 2014 § 449 Rn. 113; Roth, KTS 2008, 526, 527.

6) BGHZ 176, 86.

7) BGHZ 69, 254, 257, BGHZ 100, 353, 358.

8) Vgl. nur Feick, in: Hoffmann-Becking, Beck'sches Formularbuch Bürgerliches, Handels- und Wirtschaftsrecht, 11. Auflage, 2013, Factoringvertrag, dort II. § 9, V. § 25; Philipp, Factoringvertrag, S. 50 ff. §§ 9 und 12 des ehemaligen Factoring-Mustervertrages des Deutschen Factoring Verbandes e.V.

zum Beispiel eine Bürgschaft/Garantie des Geschäftsführers des Factoring-Kunden – zu einer Beschränkung auf die Insolvenzquote führen, so es diese gibt.

Dies hilft – gerade bei Kriminalinsolvenzen – kaum weiter, wenn die Vorbehaltsware ebenso wie Erlöse hierfür „verschwunden“ sind. Insofern empfehlen sich grundsätzlich ein gutes Risikomanagement im Vorwege sowie gegebenenfalls kurzfristiges Handeln durch den Factor. Dies können beispielsweise sein: die rechtzeitige (vertragsgemäße) Kündigung des Factoring-Vertrages (auch außerordentlich) oder Limitänderungen, frühzeitiger Debitoreneinzug durch den Factor und die Geltendmachung von Sicherungsrechten, so auch von Eigentumsvorbehaltsrechten.

Ferner ist die ausdrückliche Klarstellung des BGH zu begrüßen, dass es sich – jedenfalls beim echten Factoring – um einen Kaufvertrag über Rechte und keinen Darlehensvertrag handelt.

Dies sollte eigentlich eine Selbstverständlichkeit sein, denn der Gesetzgeber differenziert zivilrechtlich zwischen Darlehens- und Kaufvertrag.

### Abgrenzung vom Darlehensvertrag

Bei Ersterem verpflichtet sich der Darlehensgeber, dem Darlehensnehmer einen Geldbetrag in der vereinbarten Höhe zur Verfügung zu stellen, und der Darlehensnehmer, einen geschuldeten Zins zu zahlen und bei Fälligkeit das zur Verfügung gestellte Darlehen zurückzuzahlen (§ 488 Abs. 1 BGB). Demgegenüber geht es beim Kaufvertrag um „Kaufpreis gegen Kaufsache“ (§§ 433 Abs. 1 und 2 BGB). Letzteres trifft beim Factoring mit Kaufpreis gegen Forderung zu.<sup>9)</sup>

Zudem differenziert der Gesetzgeber diesbezüglich im Aufsichtsrecht, indem er in § 1 Abs. 1 Nr. 2 KWG das Kreditgeschäft als die Gewährung von Gelddarlehen und Akzeptkrediten de-

finiert und Factoring in § 1 Abs. 1 a Nr. 11 KWG als den laufenden Ankauf von Forderungen auf der Grundlage von Rahmenverträgen mit oder ohne Rückgriff.

Indes gibt es in der Praxis gelegentlich überflüssige Diskussionen. Vereinzelt wollen Factoring-Kunden und Insolvenzverwalter den Factor – jedenfalls zu ihren Gunsten – wie einen Kreditgeber behandeln und auf der Einhaltung des Factoring-Rahmens trotz vertragsgemäßer Reduktion oder Aufhebung sowie damit einhergehender Zahlung bestehen. Dies betrifft namentlich Veritätsschäden, bei denen dann entgegen der im Factoring-Vertrag gegebenen Veritätsgarantie des Factoring-Kunden versucht wird, das Ausfallrisiko auf den Factor abzuwälzen. Insofern ist die Klarstellung durch den BGH zu begrüßen, die Factoring-Gesellschaften im Streitfall weiterhelfen sollte. ◀

9) Vgl. nur Achsnick/Krüger, Factoring in Krise und Insolvenz, 2. Auflage, 2011, Rz. 209 ff.

## KURZ INFORMIERT

### Studie Mobilitätsfinanzierung

Wie eine aktuelle Studie der Nürnberger Marktforschung Puls bei 1000 privaten deutschen Autokäufern zeigt, wissen davon 44 Prozent nicht den Unterschied zwischen Finanzierung und Leasing. Dazu passend geben über 40 Prozent an, dass sie sich nicht ausreichend zum Thema Finanzierung beziehungsweise Leasing informiert fühlen. Anscheinend gibt es bei dieser Kundengruppe großen Informationsbedarf hierzu. Dies gilt vor allem für jüngere Autointeressenten unter 30 Jahren, von denen sogar 49 Prozent angeben, den Unterschied zwischen Finanzierung und Leasing nicht zu kennen. ▶ [www.puls-marktforschung.de](http://www.puls-marktforschung.de)

### Big Data

Die Hälfte aller deutschen Verbraucher würde ihre privaten Vorlieben aktiv an Unternehmen weitergeben, damit ihnen individuelle Angebote gemacht werden können. Das hat Steria Mummert Consulting in einer Studie zu Big-Data-Analytics festgestellt. Jeden Dritten stört es nicht einmal, wenn

Firmen die eigene Facebook-Timeline oder den Twitter-Kanal auswerten. 27 Prozent lehnen die Weitergabe privater Informationen zum Zweck der individuellen Kundenansprache ab. Die Unternehmensberatung hat untersucht, wie die Deutschen über das Thema Big Data denken und welche Anwendungsfelder aus Kundensicht besonders nützlich sind. „Durch die Digitalisierung von Geschäftsprozessen können Unternehmen in Echtzeit auf veränderte Kundenanforderungen reagieren und neue Ideen schnell und unkompliziert testen. Das Sammeln und Auswerten von Nutzerdaten aus sozialen Netzwerken ist ein wesentlicher Mehrwert“, erläutert Dr. Carsten Dittmar, Senior Manager im Bereich Enterprise Information Management. „Eine vorausschauende Analyse von Daten mithilfe von Big-Data-Tools ermöglicht es Unternehmen, Kundennachfragen besser vorherzusagen und die eigenen Prozesse daraufhin zu optimieren.“ Die hohe Bereitschaft, Informationen freiwillig weiterzugeben, hängt auch mit dem Vertrauen in die Unternehmen zusammen. Denn mehr als die Hälfte der Verbraucher geht davon aus, dass Unternehmen Vorschläge und Hinweise sammeln und analysieren, um Produkte zu verbessern. Ein Drittel glaubt das hingegen nicht. ▶ [www.steria-mummert.de](http://www.steria-mummert.de)