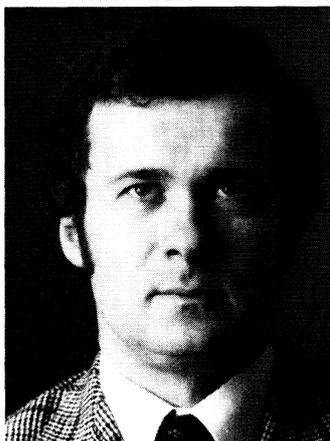


Fußangeln beim Leasingvertrag

Von Dr. Friedrich Graf von Westphalen, Köln



Dr. jur. Friedrich Graf von Westphalen, Rechtsanwalt, Jahrgang 1940. Studium der Rechts- und Staatswissenschaften an den Universitäten Münster, Heidelberg, Köln/Bonn. Autor des Handbuchs „Der Leasingvertrag“ (1979).

Es fällt nicht in meine Kompetenz, darüber zu befinden, ob der Abschluß eines Leasingvertrages aus betriebswirtschaftlicher Sicht zweckmäßiger als ein Kauf ist. Darüber herrscht unter Experten lebhafter Streit, so daß es dem Juristen nur zukommt, sich auf die Leerformel zurückzuziehen: Es kommt jeweils auf die Umstände des Einzelfalles an, ob der Abschluß eines Leasingvertrages für das jeweilige Unternehmen betriebswirtschaftlich günstiger ist als der Abschluß eines Kaufvertrages. Doch soll eines nicht übersehen werden: Wie immer man die Vor- und Nachteile in der Alternative Leasing-Kauf bewertet, man wird an der Erkenntnis nicht vorbeikommen: Die geringe Eigenkapitalquote deutscher Unternehmen – gegenwärtig bei ca. 18,5 Prozent angesiedelt – läßt den Schluß als sicher erscheinen, daß die Leasingbranche weiterhin expandieren wird – in allen Bereichen der Industrie.

Gleichwohl ist anzumerken, daß die juristische Konstruktion von Leasingverträgen, wie sie typischerweise verwendet werden, einige Fußangeln bereithält, auf die der Unternehmer vor Abschluß eines Leasingvertrages achten muß. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit sollen aufgrund der praktischen Erfahrungen folgende Aspekte in den Vordergrund gerückt werden:

1. Der „Teilmortisationsvertrag“

Auf Basis des Teilmortisationserlasses vom 22. 12. 1975 werden in der Branche drei Modelle eines Teilmortisationsvertrages angeboten. Doch gilt es zu sehen – und dieser Gesichtspunkt ist schlechthin entscheidend – es gibt, strenggenommen,

überhaupt keinen Teilmortisations-Vertrag; die auf Basis des Erlasses vom 22. 12. 1975 angebotenen Teilmortisationsmodelle sind in Wirklichkeit alle *Vollmortisationsverträge*.

Zwar bezeichnet die Leasingbranche diese Verträge als „non-full-pay-out“, was den Schluß nahelegt, als sei der Leasingnehmer hier zu einer Teilmortisation der Anschaffungs- und Herstellungskosten des Leasinggebers verpflichtet. Doch dies ist irreführend. In Wirklichkeit ist der Leasingnehmer bei allen Modellen des Teilmortisationserlasses vom 22. 12. 1975 zur Vollmortisation verpflichtet. Wählt der Unternehmer das Vertragsmodell mit Andienungsrecht des Leasinggebers, so bezieht sich die Vollmortisationspflicht des Leasingnehmers zum einen auf die während der unkündbaren Grundmietzeit zu zahlenden Leasingraten, zum anderen auf die Absicherung des „Restwerts“ des Leasingguts. Denn das Andienungsrecht des Leasinggebers zielt darauf ab, den Leasingnehmer zu verpflichten, das Leasinggut zu dem schon bei Abschluß des Leasingvertrages fest vereinbarten „Restwert“ käuflich zu erwerben. Da der Leasinggeber – erlaßkonforme Vertragsgestaltung vorausgesetzt – rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer des Leasingguts ist, wird er nur dann von diesem Andienungsrecht Gebrauch machen, wenn er aufgrund der jeweiligen Marktverhältnisse nicht in der Lage ist, nach Ablauf der Grundmietzeit das Leasinggut zu einem über dem „Restwert“ liegenden Preis zu verwerten. Anders gewendet: Der Leasinggeber wird immer dann den Leasingnehmer zum Kauf des Leasingguts verpflichten, wenn der Marktwert des Leasingguts unterhalb des vom Leasingneh-

mer garantierten „Restwerts“ liegt. Man muß es also klar sehen: Bei dieser Vertragskonstellation wird dem Leasingnehmer ein Leasinggut – nach Ablauf der Grundmietzeit – „aufgedrängt“, weil der Leasingnehmer den schon bei Abschluß des Leasingvertrages fest vereinbarten Preis für den Erwerb des Leasingguts zahlen muß.

Auch beim Teilamortisationsmodell mit Aufteilung des „Mehrerlöses“ handelt es sich in Wirklichkeit um einen Vollamortisationsvertrag. Entscheidend ist nämlich: Die Aufteilung des „Mehrerlöses“ des Leasingguts mit höchstens 75 Prozent zugunsten des Leasingnehmers kommt nur dann zum Zug, wenn die Summe der in der Grundmietzeit entrichteten Leasingraten sowie der Verwertungserlös die gesamten Herstellungs- und Anschaffungskosten des Leasinggebers nicht nur abdeckt, sondern übersteigt. Vergegenwärtigt man sich jedoch den „umgedrehten“ Fall, dann ergibt sich aufgrund typischer Vertragsgestaltung folgendes: Reichen die während der Grundmietzeit entrichteten Leasingraten sowie der Verwertungserlös des Leasingguts nicht aus, die gesamten Herstellungs- und Anschaffungskosten des Leasinggebers abzudecken, so ist der Leasingnehmer – in Höhe der Differenz – verpflichtet, eine Abschlußzahlung zu tätigen. Bei diesem Modell wird – vor allem im Bereich des Kfz-Leasing – häufig eine typische „Restwert-Garantie“ vom Leasingnehmer verlangt. Ob diese „Garantie“ zum Nachteil des Leasingnehmers zum Zuge kommt, hängt entscheidend davon ab, auf welcher Kalkulationsgrundlage der „Restwert“ des Leasingguts – nach Ablauf der Grundmietzeit – ermittelt worden ist. Gerade dann, wenn die Leasingraten niedrig angesetzt sind, spricht vieles dafür, daß der „Restwert“ tendenziell hoch angesetzt ist, und zwar häufig in einer Größenordnung, die es nicht als eben realistisch erscheinen läßt, daß der garantiemäßig vom Leasingnehmer abgesicherte „Restwert“ auch dem „Verkehrswert“ des Leasingguts nach Ablauf der Grundmietzeit entspricht. Zur Konsequenz hat dies dann, daß der Leasingnehmer zwar während der Grundmietzeit – in den niedrig angesetzten Leasingraten – „spart“, daß er aber dann bei Beendigung der Grundmietzeit wegen der von ihm gegebenen Garantie des „Restwerts“ überproportional stark belastet wird. Dabei ist auffallend, daß dieser Sachzusammenhang dem Leasingnehmer – keineswegs nur dem Privatkunden – häufig verborgen bleibt, weil der Grundtatbestand dieses Teilamortisationsmodells bei Abschluß des Leasingvertrages nicht ausreichend aufgeklärt wird, daß

nämlich der Leasingnehmer – in jedem Fall – eine Vollamortisation des Leasinggebers schuldet.

Noch krasser wird der Befund bei dem dritten Modell des Teilamortisationserlasses vom 22. 12. 1975: dem „kündbaren“ Leasingvertrag mit Abschlußzahlung des Leasingnehmers. Man muß es ganz ungeschützt sagen: Der BGH hat in mehreren Entscheidungen dieses Teilamortisationsmodell – wegen der Koppelung von Kündigung und Abschlußzahlung – für rechtswidrig erklärt; gleichwohl wird es in der Leasingbranche weiterhin praktiziert, oh-

*Ein Kaufmann macht
durch allzu großes Rühmen
die Ware, die ihm feil ist,
nur verdächtig.*

(Horaz)

ne daß im Interesse des Leasingnehmers die Vertragsgestaltung adaptiert worden wäre. Worum geht es?

Der „kündbare“ Teilamortisationsvertrag ist bislang dadurch charakterisiert, daß der Leasingnehmer nach Ablauf der unkündbaren Grundmietzeit berechtigt ist, den Leasingvertrag zu kündigen, daß er aber dann verpflichtet ist, eine Abschlußzahlung zu leisten, welche die Differenz zwischen den gesamten Herstellungs- und Anschaffungskosten des Leasinggebers \neq der bis zur Kündigung vom Leasingnehmer entrichteten Leasingraten ausmacht. Darin sah der BGH – völlig zu Recht – eine unangemessene Bereicherung des Leasinggebers. Denn die Verwertung des Leasingguts wurde bei der Abschlußzahlung, die bei der Kündigung fällig war, nicht berücksichtigt – und dies, obwohl der Leasingnehmer nach Kündigung des Leasingvertrages sein Besitz- und Nutzungsrecht des Leasingguts einbüßte. Gerade bei diesem Modell wurde und wird die liquiditätsmäßige Belastung des Leasingnehmers wegen der Vollamortisationspflicht überdeutlich – und dies, obwohl die Leasingbranche immer wieder dieses Modell mit dem Slogan anbot, der Leasingnehmer sei mit Hilfe der Kündigung in der Lage, das von ihm benötigte Leasinggut jeweils in der neuesten Technik einzusetzen. Künftig wird man deshalb darauf achten müssen, daß das Modell des „kündbaren“ Teilamortisationsvertrages insoweit schlicht rechtswidrig ist, als es auf der einen Seite dem Leasingnehmer ein Kündigungsrecht einräumt, auf der anderen Seite eine auf die Vollamortisation des Leasinggebers hinzielende Entgeltspflicht bedingt.

2. Die fehlende Eigenhaftung des Leasinggebers

Es ist in Leasingverträgen üblich, daß der Leasinggeber seine Haftung gegenüber dem Leasingnehmer völlig ausschließt. Dies gilt für alle Aspekte der Vertragsstörung – angefangen vom Lieferverzug über die Gewährleistungsregelungen bis hin zur mietvertraglichen Haftung. Gerechtfertigt wird dies in der Regel mit dem Hinweis, der Leasinggeber erfülle vor allem eine Finanzierungsfunktion gegenüber dem Leasingnehmer, so daß die Nutzungsfunktion dem Risikobereich des Leasingnehmers zugeordnet wird. So berechtigt diese These in der Prämisse ist, sie wird falsch, wenn man sie völlig zu Ende denkt. Deswegen sind folgende Gesichtspunkte im Auge zu behalten, um leasingtypische „Fallstricke“ rechtzeitig zu erkennen: Der Leasingvertrag basiert üblicherweise auf dem „Dreiecks-Verhältnis“ zwischen Leasinggeber – Lieferant – Leasingnehmer. Während sich der Leasinggeber, wie angedeutet, von der ihn treffenden Eigenhaftung gegenüber dem Leasingnehmer vollständig freizeichnet, verweist er den Leasingnehmer auf die Ansprüche, die ihm, dem Leasinggeber, gegenüber dem Lieferanten des Leasingguts zustehen. Rechtlich gewertet: Der Leasinggeber tritt dem Leasingnehmer diese Ansprüche ab oder er ermächtigt den Leasingnehmer, die ihm, dem Leasinggeber, gegenüber dem Lieferanten des Leasingguts zustehenden Ansprüche im eigenen Namen und für eigene Rechnung geltend zu machen. Dies ist – zumindest im kaufmännischen Verkehr – im Grundsatz nicht zu beanstanden.

Schwierigkeiten ergeben sich jedoch dann, wenn der Lieferant des Leasingguts – um ein Beispiel zu wählen – derart in Lieferverzug gerät, daß der Leasingnehmer keine andere Wahl sieht, als gegenüber dem Lieferanten vom Vertrag zurückzutreten oder Schadensersatz wegen Nichterfüllung geltend zu machen. Wählt der Leasingnehmer den Rücktritt, so besteht aufgrund der BGH-Judikatur kein Zweifel daran, daß dann auch dem Leasingvertrag „von vornherein“ die Geschäftsgrundlage fehlte. Denn wenn der Lieferant – trotz des mit dem Leasinggeber abgeschlossenen Erwerbsvertrages – nicht in der Lage ist, das Leasinggut an den Leasingnehmer rechtzeitig zu liefern, dann kann der Leasingvertrag – für sich allein genommen – keinen Bestand haben. Denn der Leasinggeber schuldet keineswegs nur die Finanzierung der vom Leasingnehmer getätigten Investitionsentscheidung, sondern er ist auch verpflichtet, dem Leasingnehmer das

Leasinggut in gebrauchsfähigem/funktionsstüchtigen Zustand zur Nutzung zu überlassen. Scheitert dies, weil der Leasingnehmer gegenüber dem Lieferanten des Leasingguts den Rücktritt erklärt, dann gerät auch der Leasingvertrag in Fortfall. Hinzufügen muß man: In diesen Fällen steht dem Leasinggeber gegenüber dem Leasingnehmer kein wie auch immer gearteter Aufwendungsersatzanspruch zu; Refinanzierungsaufwand, Bereitstellungsprovisionen, Vertriebs- und Verwaltungskosten – all dies ist Geschäftsrisiko des Leasinggebers, der ja auch rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer des Leasingguts ist, also keineswegs nur die Funktion eines Darlehensgebers besitzt. Wählt hingegen der Leasingnehmer – wegen des Lieferverzuges des Lieferanten – den Anspruch auf Schadensersatz wegen Nichterfüllung, so spricht vieles dafür, daß der Leasinggeber insoweit für ein etwaiges Verschulden des Lieferanten des Leasingguts deswegen haftet, weil der Lieferant des Leasingguts grundsätzlich Erfüllungsgehilfe des Leasinggebers ist.

Ähnlich liegen die Dinge im Gewährleistungsbereich. Auch hier wird der Leasingnehmer stets auf etwaige Gewährleistungsansprüche gegenüber dem Lieferanten des Leasingguts verwiesen, während sich der Leasinggeber von der ihn treffenden mietvertraglichen Eigenhaftung freizeichnet. Diese Freizeichnung des Leasinggebers stößt jedoch dann an ihre Grenzen, wenn das Leasinggut gebrauchsuntauglich/funktionsuntüchtig ist, weil nämlich dann der Leasingnehmer nicht in der Lage ist, das Leasinggut – zweckentsprechend – zu nutzen, so daß er sich gezwungen sieht, gegenüber dem Lieferanten des Leasingguts die Wandelung zu erklären. Geschieht dies, so muß auch der Leasingvertrag in Fortfall geraten; denn beide Verträge sind eng miteinander verzahnt, so daß der Leasingvertrag keinen

weiteren Bestand hat, wenn der Vertrag zwischen Leasinggeber – Lieferant des Leasingguts durch den Leasingnehmer (kraft abgetretenen Rechts) gewandelt worden ist. Auch hier erweist sich also: Die Funktion des Leasinggebers ist nicht die eines Darlehensgebers, sondern die eines Vermieters, obwohl die Geschäftsbedingungen in der Leasingbranche diesen Unterschied häufig – zum Nachteil des Leasingnehmers – verwischen. Soweit der Leasingvertrag in Fortfall geraten ist, kann der Leasinggeber gegenüber dem Leasingnehmer keine weiteren Ansprüche geltend machen, insbesondere steht dem Leasinggeber kein Anspruch auf Zahlung weiterer Leasingraten zur Seite. Und der Refinanzierungsaufwand, die Bereitstellungsprovision, die Vertriebs- und Verwaltungskosten sind auch hier Teil des Geschäftsrisikos des Leasinggebers. Er kann sie nicht vom Leasingnehmer erstattet verlangen, weil es nicht im Interesse des Leasingnehmers liegt, ein gebrauchsuntaugliches/funktionsuntüchtiges Leasinggut zu erwerben, das er nicht nutzen kann.

Im Grunde genommen läßt sich also sagen: Der Leasingnehmer hat bei der typischen Gestaltung, wie sie Leasingverträgen eigentümlich ist, letzten Endes die Stellung eines Käufers. Macht er als solcher wegen etwaiger Mängel oder Leistungsstörungen Ansprüche gegenüber dem Lieferanten des Leasingguts (kraft abgetretenen Rechts) geltend, so muß der Leasinggeber – ob er will oder nicht – die dann eintretenden Rechtsfolgen gegen sich gelten lassen und diese als verbindlich hinnehmen. Denn es steht dem Leasinggeber nicht frei, sich zum einen von der ihn treffenden – mietvertraglichen – Eigenhaftung freizuzeichnen und zum anderen den Leasingnehmer an den Lieferanten des Leasingguts zu verweisen, ohne dann die insoweit eintretenden Rechtsfolgen zu akzeptieren. Denn dann würde – wie der BGH zutreffend festgestellt hat – der

Leasingnehmer gegenüber dem Leasinggeber „rechtlos“ gestellt. Wegen Mängeln des Leasingguts könnte er dann allfällige Ansprüche gegenüber dem Lieferanten des Leasingguts durchsetzen, und der Leasinggeber könnte den Leasingnehmer weiter am Leasingvertrag festhalten als wäre nichts geschehen. Dies aber ist nicht hinzunehmen, weil eine solche – durchaus übliche – Vertragsgestaltung dem dispositiven Recht der §§ 535 ff. BGB diametral widerspricht.

3. Risikovorsorge

Leasingverträge sind juristisch komplex; sie sind kompliziert, weil die Rechtsprechung nur schrittweise die besonderen Probleme und Schwierigkeiten des „Dreiecksverhältnisses“ zwischen Leasinggeber – Lieferant des Leasingguts – Leasingnehmer in den Griff bekommt. Es gibt deshalb keinen anderen Rat: Risikovorsorge durch Überprüfung der vom Leasinggeber vorgelegten Vertragsdokumente ist allemal zweckmäßiger als der Versuch, in einem Gerichtsverfahren „Klarheit“ zu erlangen. Dabei muß sich der Leasingnehmer klar darüber sein, im Hinblick auf die technische Funktionstüchtigkeit/Gebrauchstauglichkeit des Leasingguts kommt es entscheidend auf den jeweiligen Lieferanten an, so daß hier der allgemeine Spruch gilt: „Augen auf oder Beutel auf.“ Doch selbst dann, wenn der Unternehmer sich den Lieferanten des Leasingguts mit großer Sorgfalt „ausgesucht“ hat, wird er es hierbei nicht bewenden lassen dürfen, weil damit nur die technischen Aspekte des Leasinggeschäfts zutreffend erfaßt sind, nicht aber die kommerziellen Konsequenzen. Diese sind in den Leasing-AGB verborgen – oft, wie man hinzufügen muß, unter Mißachtung der BGH-Judikatur, was besonders ärgerlich ist. ■