Urteilsbesprechung

Fälligkeit der Vergütung bei „pay when paid - Klausel“

LG Saarbrücken, Urteil vom 7. 11. 2011 – 3 O 201/11
OLG Düsseldorf Urteil vom 19.7.2011 – I-21 U 76/09

108. Ausgabe, Mai 2012

Die „Reihe Recht“ wird vom Fachverband Gebäude-Klima e.V. in Zusammenarbeit mit der Rechtsanwaltskanzlei Schlawien Naab (www.snp.online.de) herausgegeben. Die Schriften sind exklusiv und ausschließlich für die Mitglieder des Fachverbandes Gebäude-Klima e.V. bestimmt, eine weitere Verwendung kann nur mit Genehmigung der Herausgeber erfolgen. Weitere Informationen können beim jeweiligen Autor der Anwaltskanzlei eingeholt werden. Die „Reihe Recht“ wird in den Internetseiten des Fachverbandes Gebäude-Klima e.V. archiviert.

Fachverband Gebäude-Klima e.V., Danziger Straße 20, 74321 Bietigheim-Bissingen
Telefon: 07142/78 88 99-0, Fax: 78 88 99-19; E-mail: info@fgk.de, Internet: www.fgk.de

Reihe Recht

Urteilsbesprechung

1. Der vereinfachte Sachverhalt

Der Subunternehmer erbrachte für die Generalunternehmerin Leistungen im Bereich Heizung, Lüftung und Sanitär. Die Bestellbedingungen der Generalunternehmerin sahen eine Zahlung innerhalb fünf Werktagen nach Eingang vom Auftraggeber vor. Da die Zahlung des Auftraggebers zunächst ausblieb, erhob der Subunternehmer Klage und berief sich auf die Unwirksamkeit der Zahlungsklausel. Nachträglich wurde gezahlt. Das Landgericht verpflichtete den Generalunternehmer zur Zahlung von Verzugszinsen und Kosten.

2. Entscheidung des Gerichts

Das Landgericht verwarf die vom Auftraggeber verwendete Klausel. Auch unter der Berücksichtigung der besonderen Konstellation von Subunternehmerbeauftragungen sei kein Grund ersichtlich, dem Generalunternehmer zu gestatten, das Risiko eines Ausfalls der Vergütung seitens seines Vertragspartners auf seinen Subunternehmer abzuwälzen. Eine solche unzulässige Abwälzung stellten regelmäßig in Allgemeinen Geschäftsbedingungen verwendete so genannte „Pay-when-paid“ Klauseln dar. Der Zeitpunkt der Fälligkeit sei bei Geltung der Klausel vollkommen ungewiss, da keinerlei Regelungen enthalten seien, wie im Falle einer Überschreitung des vorgegebenen Zahlungsziels verfahren wird. Weder seien Regelungen enthalten, innerhalb welcher Fristen der Generalunternehmer gegen seinen Auftraggeber vorgehen werde, noch dass überhaupt ein solches Vorgehen seitens der Verwenderin erfolgen werde. Mithin würde im Falle der Untätigkeit sowohl der Verwenderin als auch ihres Vertragspartners eine Fälligkeit der Forderung nie eintreten.

3. Hinweis für die Praxis

1. Die Entscheidung schiebt dem beliebten Versuch, die Bezahlung des Subunternehmers unter Hinweis auf ausbleibende Zahlungen des Auftraggebers abzulehnen, einen Riegel vor. Auch der Bundesgerichtshof hatte sich am Rande einer anderen Entscheidung schon entsprechend geäußert. Das Urteil gibt die herrschende Auffassung wieder.
2. Die einfache „Pay when paid“ Klausel kann dem Katalog unwirksamer Klauseln hinzugefügt werden. Wer damit konfrontiert wird, sollte konsequent mahnen und beitreiben.
3. Die Entscheidung gibt zugleich Hinweise, wie sich der Generalunternehmer möglicherweise doch schon vertraglich davor schützen kann, den Subunternehmer aus eigener Tasche bezahlen zu müssen. Denkbar wäre hiernach zunächst ein Zahlungsaufschub, verbunden mit der Selbstverpflichtung zur Forderungsbeitreibung bis hin zur jedenfalls teilweisen Beteiligung des Subunternehmers am Risiko des vollständigen Ausfalls der Forderung.
4. Da derartige Klauseln noch nicht Standard sind, sollten sie individuell ausgehandelt werden.

Rechtsanwalt und Notar
Joachim Garbe-Emden
SNP Schlawien Naab Partnerschaft