

Käufers aus dem Kaufrecht ergeben, ohne dass es auf die dogmatische Einordnung des Vertrages als Kauf- oder Werkvertrag oder als gemischter Vertrag ankäme. Maßgeblich allein ist, dass der Verkäufer die Montage nach dem Inhalt des Kaufvertrages schuldet.

Nun kommt es im Kaufrecht allerdings darauf an, dass der Verkäufer dem Käufer die Sache zu übergeben und das Eigentum an der Sache zu übertragen hat, also eine Eigentumsübertragung nach § 929 BGB erfolgt. Fehlt eine solche Eigentumsübertragung mit Einigung und Übergabe, liegt kein Kaufvertrag, sondern ein Werkvertrag vor. Kaufverträge mit Montageverpflichtung sind Verträge, bei denen z. B. serienmäßig hergestellte Sachen – gewissermaßen „Sachen von der Stange“ – geliefert und eingebaut werden.

Der Werkvertrag

Bei einem Werkvertrag handelt es sich um einen gegenseitigen Vertrag, in dem sich der Unternehmer (z. B. ein Fensterbaubetrieb) zur Herstellung des versprochenen Werks (z. B. Errichtung eines Wintergartens) und der Besteller (z. B. der Häuslebauer) zur Abnahme und Zahlung der vereinbarten Vergütung verpflichtet (§§ 631 ff. BGB).

§ 631

Vertragstypische Pflichten beim Werkvertrag

(1) Durch den Werkvertrag wird der Unternehmer zur Herstellung des versprochenen Werkes, der Besteller zur Entrichtung der vereinbarten Vergütung verpflichtet.

(2) Gegenstand des Werkvertrags kann sowohl die Herstellung oder Veränderung einer Sache als auch ein anderer durch Arbeit oder Dienstleistung herbeizuführender Erfolg sein.

Dabei kann der Werkvertrag zum sowohl die Herstellung oder Veränderung einer Sache (z. B. Errichtung eines Wintergartens für ein Einfamilienhaus oder Fenstersanierung

eines Altbaus) als auch ein anderer durch Arbeit oder Dienstleistung herbeizuführender Erfolg sein (z. B. Wartungsarbeiten an einer Türanlage).

Seit der Schuldrechtsreform, also seit dem 1.1.2002, ist eindeutig klargestellt, dass ein Kostenvoranschlag oder das Angebot an sich und die damit verbundene Arbeit, im Zweifel nicht zu vergüten sind. Das bedeutet allerdings nicht, dass der Unternehmer nicht den Versuch unternehmen kann und auch sollte, eine Vergütung für umfangreiche Projektierungs- oder Planungsleistungen zu

erlangen, indem er dazu eine ausdrückliche Vereinbarung mit dem Besteller/Kunden/Auftraggeber schließt. Das wird sicherlich nicht regelmäßig erreicht werden können, allerdings sollte der Unternehmer zumindest den Versuch unternehmen, diese – hier auch tatsächlich – erbrachten Leistungen vergütet zu bekommen.

In der dritten und letzten Folge der **glaswelt**-Rechtsreihe geht es um die Unzulässigkeit von Vereinbarungen über die Verjährung sowie um die Bauverträge in Form von „großem oder kleinem Werkvertrag“. ■

Leasing von Betriebsausstattungen:

Für „kühle“ Rechner

Dr. Dieter Maass

Nicht nur, wenn es um die Anschaffung von Fahrzeugen geht, auch für eine neue EDV-Anlage, die Einrichtung von Büros mit Mobiliar oder die Ausstattung der Mitarbeiter mit Berufskleidung – Leasing wird mehr und mehr zu einem selbstverständlichen Hilfsmittel, wenn Investitionen zu tätigen sind. Im folgenden Artikel wird an ausgewählten Beispielen ein kurzer Überblick gegeben. Auf das bekannte Leasing von Kfz wird an dieser Stelle nicht eingegangen.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (www.bmwi.de, Wahl: Existenzgründung, Finanzierung, Leasing) stellt seine Hinweise und Anmerkungen zum Thema Leasing unter das Motto „Mieten statt kaufen“. Hier erhält der Glasermeister eine kurze, fundierte Einführung, die Themen wie Leasingverträge, Steuerersparnis durch Leasing oder Vor- und Nachteile (etwa die längerfristige Bindung an eine Leasinggesellschaft) des Leasings behandelt.

Die PDF-Broschüre „Leasing – Chancen und Risiken für Existenzgründer“ (und nicht nur für diese) steht zum Download bereit. Sehr informativ ist ihr Abschnitt „Was spricht für oder gegen Leasing?“ Er zählt für sechs zentrale Fragestellungen (u. a. Kosten, Liquidität, Service

bzw. Sicherheiten) Pro und Contra auf. Bei Focus Online findet der Glasermeister ebenfalls unter der Überschrift: „Mieten statt kaufen“ (www.focus.de/D/DB/DBY/DBY09/dby09.htm, Groß- und Kleinschreibung beachten) einführende Unterlagen zu einer Vielzahl von Themen (etwa Leasingvertrag: Gefährliche Vertragsklauseln oder Kosten: Leasingraten, Abschlußzahlungen). Immer wieder nützlich: Checklisten, die Hinweise darauf geben, was bei Angeboten ge-

Die Autoren:

Dr. jur. Michael Dimanski ist Gesellschafter der Rechtsanwaltssozietät Dr. Dimanski & Partner. RA Falk Kalkbrenner ist Partner und Gesellschafter der selben Kanzlei.

Tel. (03 91) 6 26 96 57
ra.dimanski@t-online.de
kalkbrennerRA@gmx.net
www.ra-dp.de



„Mieten statt kaufen“ – Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit informiert

prüft werden sollte. So denkt sicherlich nicht jeder Kunde beim Abschluss eines Vertrages daran, welche Kosten nach seinem Ablauf (wie Schlusszahlung, Transport- oder Abbauskosten) noch entstehen können. Kosten, die beim Vergleich verschiedener Angebote zu berücksichtigen sind.

Ebenso ist eine Datenbank vorhanden, in der mehr als zweihundertfünfzig Gesellschaften gelistet sind. Postleitzahlbereich anklicken, danach den gewünschten Namen auswählen. Angezeigt werden u.a. Anschrift und Geschäftsschwerpunkte (etwa Datenverarbeitung). Schrittweise beginnt auch die Einbindung von Links (E-Mail- bzw. Internetadressen) der Anbieter. Bei der Auswahl sollte der Glasermeister tunlichst auf solche Gesellschaften achten, die Mitglieder im BDL Bundesverband Deutscher Leasinggesellschaften sind.

Der BDL (www.bdl-leasing-verband.de) hat in seinem Internetauftritt unter „Mitglieder“ einen hilfreichen Service zusammengestellt. Hier kann nach Leasinggesellschaften (etwa per Anfangsbuchstabe) gesucht werden. Links zu Internetauftritten sind eingebunden. Unter „Details“ wird auf die Schwerpunkte der Gesellschaften hingewiesen. Natürlich sind beim Verband auch fundierte einführende Informationen (z. B. „Leasing – Eine Kurzdarstellung“) vorhanden, die sich mit verschiedenen Aspekten von Leasingverträgen (etwa hinsichtlich der steuerrechtlichen Behandlung) befassen.

Geht es um Leasinggesellschaften, so sind, vereinfacht formuliert, zwei Gruppen zu unterscheiden. Die einen sind mit einem Produzenten verbunden (häufig Tochtergesellschaften von Großunternehmen) und konzentrieren sich zumeist auf einen Produktbereich, die anderen sind unabhängig, arbeiten mit mehreren Herstellern zusammen und bieten Leasing für viele Produkte an.

Zwei Hersteller unabhängiger Leasinggesellschaften seien an dieser Stelle exemplarisch kurz vorgestellt. Die Gründe: Hinter ihnen stehen potente Unternehmen aus dem Bereich Banken und Sparkassen, und die Gesell-

schaften bieten für eine große Bandbreite von Objekten sowie eine Vielzahl von verschiedenen Branchen Leasingmöglichkeiten an.

Gesellschafter der Deutschen Leasing AG (www.deutsche-leasing.de) sind Landesbanken und Sparkassen. Schwerpunkte liegen u.a. in Bereichen wie Informations- und Kommunikationstechnik oder der Unterstützung von Investitionsvorhaben. Konkret: DL:COM ist der Name eines Leistungspaketes für die EDV-Ausstattung. Eine seiner Komponenten ist das sogenannte Change-Lease. Hiermit wird dem Leasingnehmer die Möglichkeit eingeräumt, ab dem zwölften Monat Alt- gegen Neuhardware auszutauschen. Nützlich: Detaillierte Produktinformationen über die verschiedenen Leasingangebote liegen als downloadbare PDF-Broschüren vor.

Die GEFA Leasing (www.gefa.de, Wahl: Produkte und Services, Investoren) gehört seit 2001 zur Société Générale S.A., einer der bedeutenden europäischen Banken. Zu ihren Zielgruppen zählen u. a. mittelständische Unternehmen, die für Investitionsvorhaben in Nutzfahrzeuge, Maschinen, Computer oder Geräte günstige Angebote suchen. Für bestimmte Objekte, z. B. Maschinen, bietet das Unternehmen ein Full-Service-Leasing. Es schließt sämtliche Leistungen – „wie Finanzierung, Wartung, Reparatur und Versicherungen“ – in die Leasingrate mit ein.

Leasing von EDV und Software

Geht es um EDV-Anlagen und Software findet der Glasermeister entsprechende Angebote bei fast allen bekannten Herstellern von EDV-Anlagen, Personalcomputern, Peripheriegeräten oder Druckern. Einige Beispiele:

Der Hewlett Packard Finanz-Service (www.hewlett-packard.de/finance, Wahl: Finanzierungslösungen für Firmenkunden) ist Teil der HP Service Organisation. Spezialisiert auf den EDV-Bereich bietet er für Unternehmen verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten an, die speziell auf schnell-lebige EDV-Produkte zugeschnitten sind. Möglichkeiten? Z. B. Leasing mit Austauschoption, d. h. zu einem beliebigen, vom Kunden bestimmten Zeitpunkt wird ein Geräteaustausch vorgenommen. Software Leasing gibt dem Anwender die Möglichkeit, immer neue, also leistungsstärkere Softwareprodukte einsetzen zu können.

„Spielraum für zusätzliche Investitionen gewinnen“, lautet ein Motto unter dem Siemens Finance & Leasing (www.sfl.de, Wahl: Produkte & Lösungen, Innovative Modelle) am Markt antritt. Eines der Siemens Mo-

Boco-Berufskleidung:

Adrett zum Kunden



Ab Juli erhältlich: die neue Boco-Kollektion für das Glaserhandwerk. Modern der Look in den Farben petrol und kilt, funktional die Details wie Reißverschlüsse, Reflexstreifen und vielseitige Taschen

delle trägt den Titel „Software-Leasing und Mietkauf“. Konkret: Anschaffungskosten von Geräten und Software ebenso wie für deren Implementation, aber auch Dienstleistungskosten (beispielsweise Aufwendungen für Consulting), lassen sich in die Rate integrieren. Vorteil? Die Anschaffungskosten werden in eine einfache kalkulierbare Rate überführt. Ferner erhält der Anwender immer aktuelle Versionen einer bestimmten Software.

Natürlich ist an dieser Stelle ebenso auf die in Eschborn bei Frankfurt ansässige BFL Leasing (www.bfl.de) zu verweisen. Sie wurde vor 30 Jahren von Firmen der deutschen Bürowirtschaft gegründet und gehört zur VR Leasing-Gruppe. Mehr als 150 Handels- und Systemhäuser sind Gesellschafter. Schwerpunkte liegen u. a. bei der Büro-, Informations- und Kommunikationstechnik. Zu den Lösungen gehört etwa das Software Leasing, bei dem die Software während der gesamten Laufzeit immer auf den neuesten Stand der Entwicklung gebracht und somit den Anforderungen der Glaserei angepasst werden kann.

Leasing von Büromöbeln

Mittlerweile beginnen auch Hersteller von Büromöbeln und Produkten, für die Werkstatt- bzw. Betriebseinrichtung mit Leasinggesellschaften zusammenzuarbeiten und halten für den Firmeninhaber interes-



Focus Online – Informationen zum Leasing