

Diplomprüfung am 24.11.2011

Der Unternehmer **Jan** ist im Immobiliengeschäft und in der Transportbranche tätig. Er erwirbt von **Gustav** ein idyllisches, ruhiges Grundstück am Rande Wiens um 200.000 € (Wert: 450.000 €). **Jan** hatte **Gustav** bewogen, das Grundstück zu verkaufen, indem er fälschlicherweise behauptet hatte, dass auf dem Nachbargrundstück in wenigen Monaten ein Möbelhaus mit hohem Verkehrsaufkommen errichtet werde. **Jan** weiß aber aus sicherer Quelle, dass diese Pläne bereits fallen gelassen worden sind. Die Eigentumsübertragung wird im Juli 2011 ordnungsgemäß grundbücherlich durchgeführt. **Jan** verkauft in der Folge das Grundstück um 500.000 € an **Hemma**, die im September 2011 im Grundbuch als Eigentümerin einverleibt wird. Als die Errichtung des Möbelhauses nicht stattfindet, bereut **Gustav** den Verkauf.

Für Möbeltransporte erwirbt **Jan** im Februar 2011 zwei Lieferwägen (einen blauen und einen roten) von der **Cubus GmbH**. Aufgrund des Verkaufs an **Jan** weist die **Cubus GmbH** andere Interessenten für beide Lieferwägen ab. Bezüglich des roten Lieferwagens einigen sich die Parteien wegen des Rostbefalls auf einen Kaufpreis von 5.000 € (Fälligkeit: 1.10.2011) und vereinbaren, dass das Eigentum bis zur Bezahlung des Kaufpreises bei der **Cubus GmbH** verbleibt.

Für den blauen Lieferwagen wird ein Kaufpreis in Höhe von 10.000 € festgelegt, der sofort nach Rechnungserhalt fällig sein soll. Als **Jan** die Rechnung über den blauen Lieferwagen erhält, stellt er verwundert fest, dass diese auf 12.000 € (10.000 € + 20 % Umsatzsteuer) lautet. Tatsächlich ist im unternehmerischen Verkehr die Vereinbarung von Nettopreisen üblich. Weil **Jan** bei Abschluss des Kaufvertrages – anders als die **Cubus GmbH** – davon ausging, dass der Preis von 10.000 € bereits die Umsatzsteuer umfasst, überweist er nur 10.000 € auf das Konto der **Cubus GmbH**. Den blauen Lieferwagen hatte die **Cubus GmbH** kurz davor um 7.000 € von dem Leasingunternehmen **Leonoro GmbH** erworben. Die **Leonoro GmbH** hatte sich das Eigentum an dem Wagen vorbehalten, aber der **Cubus GmbH** die Veräußerung unter der Bedingung gestattet, dass die Forderung aus dem Weiterverkauf des Wagens an sie abgetreten wird. Als die **Cubus GmbH** die Forderung der **Leonoro GmbH** nicht begleicht, verlangt die **Leonoro GmbH** von **Jan** unter Berufung auf die Abtretung die Zahlung des Kaufpreises in Höhe von 12.000 €; andernfalls müsse **Jan** den blauen Lieferwagen herausgeben. Auch die **Factoring Bank AG** wendet sich an **Jan** und verlangt 12.000 €, weil die **Cubus GmbH** ihr im Rahmen eines Factoringvertrags schon vor Jahren alle Forderungen aus dem Geschäftsbetrieb abgetreten hat.

Um die Rostschäden des roten Lieferwagens ausbessern zu lassen, gibt **Jan** den Wagen in die Werkstätte der **Flott GmbH**, die für diese Reparatur im Oktober 2011 einen Kostenvoranschlag in Höhe von 1.900 € gelegt hat. Da **Jan** den Kaufpreis trotz Nachfristsetzung nicht an die **Cubus GmbH** leistet, verlangt die **Cubus GmbH** von der **Flott GmbH** im November 2011 die Herausgabe des Autos. Die **Flott GmbH** ist nur bereit, den Wagen gegen Zahlung der Summe von 2.100 € herauszugeben; sie bringt vor, dass ihr dieser Betrag zustehe, weil die Einkaufspreise für den benötigten Lack schon vor mehreren Monaten stark gestiegen sind und daher die im Kostenvoranschlag für den Lack genannte Summe nicht ausreichend sei.

Wie ist die Rechtslage?