

# RECHTSSICHER VERKAUFEN

*Vertragsgestaltung* — Wer eine Photovoltaikanlage veräußern will, muss einiges beachten. Dieses Geschäft ist nicht so einfach wie der Handel mit Obst oder Autos. Rechtsanwalt **Thomas Binder** erläutert die Fallstricke und gibt hilfreiche Tipps. *Ein Praxisreport*

Dieser Solarpark bei Markt Küps in Oberfranken wurde von IBC Solar errichtet. Er leistet 3,5 Megawatt und liegt unmittelbar an der Bahnstrecke von Lichtenfels nach Kronach. Die Inbetriebnahme erfolgte im Herbst 2017.



**W**er Photovoltaikanlagen verkauft, denkt sicherlich nicht zuerst an den Wortlaut des Vertrags, den er mit seinem Kunden abschließen will. Andere Dinge und Fragen sind wichtiger: Welche Produkte will ich anbieten? Wie komme ich an die Kunden? Wie überzeuge ich die Kunden?

Und nicht zuletzt: Wie mache ich den Kunden zu einem zufriedenen Multiplikator meiner Leistung?

Und doch spielen Verträge in diesem ganzen Prozess eine Rolle. Schlechte Verträge können Kunden abschrecken oder solche Kunden einladen, die man lieber nicht hätte. Schlechte Verträge bieten keine Rechtssicherheit und sorgen für Streit, wo sie helfen sollten, Meinungsverschiedenheiten produktiv zu lösen. Vor allem aber: Schlechte Verträge binden Zeit und Geld, das genutzt werden könnte, um das Unternehmen voranzubringen.

Es lohnt sich also, sich einmal grundsätzlich mit den Verträgen auseinanderzusetzen, die zwischen dem Solarbetrieb und seinen Kunden geschlossen werden. Mit einigen Kniffen lassen sich teure Fehler vermeiden.

### Unternehmer oder Verbraucher?

Die Frage ist nicht nur akademischer Natur, sondern kann erhebliche rechtliche Konsequenzen haben. Das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) unterscheidet Unternehmen und Verbraucher. Verbraucher genießen einen höheren gesetzlichen Schutz, weil der Gesetzgeber Gefahr wittert, dass sie von windigen Geschäftemachern über den Tisch gezogen werden.

Verbreitet ist der Irrtum, dass Betreiber von Photovoltaikanlagen keine Verbraucher sein können, weil sie regelmäßig steuerlich als Unternehmer gelten. Für das zivilrechtliche BGB hat das keine Auswirkungen. Vielmehr ist davon auszugehen, dass eine Privatperson, die eine Photovoltaikanlage erwirbt, im Regelfall als Verbraucher gilt.

### Widerruf in 14 Tagen

Dies kann erhebliche Konsequenzen haben. Ein wichtiger Punkt hierbei ist das Widerrufsrecht. In bestimmten Situationen hat der Gesetzgeber dem Verbraucher ein gesetzliches Widerrufsrecht eingeräumt. In der Praxis am wichtigsten ist das Widerrufsrecht bei Verträgen, die außerhalb von Geschäftsräumen des Unternehmens geschlossen werden, und das Widerrufsrecht bei Fernabsatzgeschäften. Fernabsatzgeschäfte sind alle Geschäfte, die mit Fernkommunikationsmitteln (E-Mail, Fax, Brief, Telefon) geschlossen werden.

In diesen Fällen steht dem Verbraucher ein 14-tägiges Widerrufsrecht zu, über das der Verbraucher bei Vertragsabschluss aufgeklärt werden muss. Ohne entsprechende Aufklärung erlischt das Widerrufsrecht erst nach einem Jahr und 14 Tagen.

### DER AUTOR



Foto: phinat

#### Dr. Thomas Binder

ist Rechtsanwalt. Seine Kanzlei in Freiburg im Breisgau ist auf das EEG und Solarenergie spezialisiert. Seit 2004 berät er seine Klienten deutschlandweit zu allen Rechtsfragen rund um die Photovoltaik. Er kennt die

technischen und betriebswirtschaftlichen Hintergründe einer Solarinvestition ebenso wie die Geschäftspraxis zwischen Netzbetreibern, Anlagenbetreibern und Photovoltaikfachfirmen.

➔ [www.pv-recht.de](http://www.pv-recht.de)



Ein Widerrufsrecht kann den Kunden folglich – wenn die Aufklärung unterblieb – noch nach mehr als einem Jahr zur Rückabwicklung des Geschäfts berechtigen, auch wenn die Anlage fehlerfrei läuft. Vermieden werden kann dies, wenn Verträge immer in den Betriebsräumen des Solarbetriebs verhandelt und unterzeichnet werden oder wenn eine Widerrufsbelehrung in den Vertragstext aufgenommen wird.

### Kurz oder ausführlich?

Viele Praktiker scheuen sich vor der Verwendung langer Verträge mit seitenweise kleingedruckten Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Und sie haben erst einmal ein gutes Argument auf ihrer Seite. Denn auch der Kunde scheut sich in der Regel vor langen AGB.

Kommt dabei doch immer der Verdacht auf, dass sich in den unverständlichen Schachtelsätzen irgendwelche nachteiligen Regelungen verbergen. Aus rein juristischer Sicht sind AGB in aller Regel vorteilhaft, weil bestimmte Streitfälle standardisiert und vorteilhaft für den Verwender geregelt werden können.

Aber die Wirkung von AGB darf nicht überschätzt werden. Die Grenzen sind von Gesetzgeber und Rechtsprechung eng gesteckt. Ein Haftungsausschluss oder endlose Lieferzeiten in den AGB sind unwirksam – ganz besonders wenn das Gegenüber ein Verbraucher ist. Die Frage, ob AGB beim Verkauf von Photovoltaik eingesetzt werden sollen, bleibt deswegen eine Abwägung, die jeder Betrieb selbst treffen muss. Ein eindeutiges Richtig oder Falsch gibt es nicht.

### Keine Bauleistung

Manch ein Betrieb will das Problem umschiffen, indem vertraglich die VOB/B (Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen) einbezogen wird. Dabei handelt es sich um standardisierte Geschäftsbedingungen, die für Bauverträge entwickelt wurden und die von der Rechtsprechung als angemessen akzeptiert werden.

Hier liegt aber auch das Problem. Verträge über Photovoltaikanlagen sind keine klassischen Bauverträge. Im Mittelpunkt steht hier nicht der



Foto: Heiko Schwarzbürger

Ein wichtiger Punkt im Vertrag: Wie werden die Garantien der Hersteller für die Komponenten übergeben?

Bau eines Gebäudes, sondern die Lieferung und Montage einer Stromerzeugungsanlage. Deswegen passen manche Regeln aus der VOB/B nicht so richtig auf Photovoltaikanlagen. Wird aber im Vertrag von der ein oder anderen VOB/B-Regelung abgewichen, so verlieren die einbezogenen VOB/B-Regelungen das Privileg, von den Gerichten als Ganzes gebilligt zu werden. Eine Einbeziehung der VOB/B Regelungen kann sich dann als Bumerang erweisen: Das Ergebnis ist nicht mehr, sondern weniger Rechtssicherheit.

Immer wieder tauchen in Solarverträgen einzelne Vertragsbestimmungen auf, die ungeschickt sind, im schlechtesten Fall sogar zu einer Haftungsfalle werden können. Hierzu gehören

zum Beispiel unsaubere Formulierungen des Leistungsgegenstandes. So werden zahlreiche Bestandteile von Photovoltaikanlagen oder dazugehörige technische Komponenten wie zum Beispiel Speicher oder Wechselrichter herstellereits mit einer Garantie ausgeliefert.

### Ungeschickte Bestimmungen

Problematisch ist es, wenn derartige Garantien bei der Aufzählung der Anlagenbestandteile zum Beispiel in folgender Form übernommen werden: XYZ-Wechselrichter, Produktgarantie: zehn Jahre. In diesem Fall kann ein Kunde, im Zweifel auch ein Gericht den Vertrag so lesen, dass der Verkäufer der Anlage zum Garantiegeber wird.

### Inserentenverzeichnis photovoltaik 04/2019

ABB Solar GmbH	17	Enwitec electronic GmbH & Co. KG	25
Alfons W. Gentner Verlag GmbH & Co. KG	U2, U3, 23	FWTM Freiburg Wirtschaft Touristik	3
Axsun Solar GmbH & Co.KG	13	My-PV GmbH	7
BayWa r.e. renewable energy GmbH	11	Schletter Solar GmbH	5
Benning	31	Senec GmbH	U4
Conexio GmbH	19	Solarmax Sales and Service GmbH	27
Dachziegelwerke Nelskamp GmbH	9	Zimmermann PV-Stahlbau GmbH & Co. KG	29
Dafi GmbH	15		





Foto: Heiko Schwarzbürger

Weiterer Fallstrick: Eventuelle Abnutzung und Mängel der Anlage.

Werden daher Garantien im Vertrag benannt, so empfiehlt es sich, klarzustellen, dass es sich um eine Garantie des Herstellers handelt und dessen Garantiebedingungen den Umfang der Garantie bestimmen.

Zu empfehlen ist auch, im Vertrag großen Wert darauf zu legen, die Leistungen des Solarbetriebs von den Leistungen abzugrenzen, die vom Kunden selbst oder im Auftrag des Kunden von einem anderen Unternehmen erledigt werden müssen. Wird zum Beispiel vonseiten des Solarunternehmens davon ausgegangen, dass die Dachstatik geprüft wurde, so sollte dies auch vertraglich festgehalten werden. Genauso kann klargestellt werden, dass es Sache des Kunden ist, die Höhe der Stromvergütung zu prüfen.

### Beratung des Kunden

Nicht alles, was zwischen Kunde und Solarbetrieb besprochen wird, findet Eingang in den Vertrag. Das wäre auch gar nicht möglich. Dennoch empfiehlt es sich, wichtige Besprechungsergebnisse und Beratungen schriftlich zu dokumentieren und dem Kunden im Nachhinein zum Beispiel per E-Mail zur Verfügung zu stellen. Nichts ist ärgerlicher als ein Streit mit dem Kunden, bei

dem es darum geht, welche Seite vor dem Vertragsabschluss welche Tatsachen behauptet hat. Besonders zu empfehlen ist die Dokumentation im Hinblick auf die Beratung, soweit sie die Wirtschaftlichkeit der Anlage betrifft. Eine Wirtschaftlichkeitsprognose macht es zum Beispiel erforderlich, darauf hinzuweisen, wenn bestimmte Daten vom Kunden zur Verfügung gestellt und nicht gegengeprüft wurden.

### Gebrauchte Anlagen

Genauso sollte klargestellt werden, warum die Wirtschaftlichkeitsprognose letztendlich nur eine Prognose ist und von der späteren Realität abweichen kann.

Inzwischen gibt es einen großen Markt auch für gebrauchte Photovoltaikanlagen. Keineswegs können Beschwerden des Käufers von Second-Hand-Anlagen generell damit zurückgewiesen werden, dass der Verkäufer auf die Vornutzung der Anlage verweist.

Zwar muss der Käufer damit rechnen, dass die Komponenten der Photovoltaikanlage entsprechend ihrer Gebrauchszeit Abnutzungerscheinungen aufweisen. Ist die Anlage jedoch in einem schlechteren Zustand, als nach ihrer

Laufzeit zu erwarten ist, so kommen auch hier Mangelrechte des Käufers in Betracht. Das Haftungsrisiko wird noch dadurch verschärft, dass der Europäische Gerichtshof in einem Urteil vom 13. Juli 2017 die Begrenzung der Mangelgewährleistung auf ein Jahr für rechtswidrig erklärte. Diese Möglichkeit der Haftungsbeschränkung war in Deutschland bisher im gewerblichen Handel von Gebrauchsgütern zulässig und verbreitet.

Haftungsrisiken des Verkäufers gebrauchter Anlagen werden dadurch reduziert, dass der Käufer der gebrauchten Anlage über deren Zustand umfassend informiert wird. Alle Eigenschaften der Photovoltaikanlage, die der Käufer bei Abschluss des Kaufvertrags schon kennt, kann er im Nachhinein nicht mehr als Mangel geltend machen.

### Alle Informationen einbinden

Am besten ist es, alle wichtigen Informationen zur Anlage in den Kaufvertrag aufzunehmen. Hierzu gehören zum Beispiel die Ertragsabrechnungen der vergangenen Kalenderjahre, vorgenommene Reparaturen oder sämtliche für den Anlagenbetrieb erforderliche Verträge wie Pacht- oder Netzanschlussvereinbarungen. ●