

**Jubiläum:
30 Jahre Haidkoppel
Zaunsysteme e. K.**



von Wibke Grauerholz,
angehende Pferde-
wirtschaftsmeisterin

30 Jahre sicher eingezäunt

Das Sicherheits-Elektroband der Firma Haidkoppel, erhältlich in zwei, vier und sechs Zentimeter Breite, zeichnet sich durch bis zu 18 Niroleitern mit je 0,3 Millimeter Durchmesser in Verbindung mit UV-beständigem PP-Kunststoff aus. Hierdurch ist das Elektroband nicht nur langlebig und formstabil, sondern hat auch eine 120 Prozent höhere Stromdurchlässigkeit als Standardelektrobänder.



Das patentierte Raster-Elektroband macht eine Stromunterbrechung unmöglich. Selbst bei einem Drahtbruch erfolgt durch die rasterartige Anordnung der Stromleiter eine Überbrückung der Bruchstelle.

Der Isolator aus Polyäthylen lässt sich an allen Pfosten (Holz, Metall, Beton) befestigen. Im Gegensatz zu einem Holzzaun minimieren die Breitbänder das Verletzungsrisiko ungemein. Das Holz kann morsch werden und zerbrechen, wenn ein Pferd dagegentritt und im schlimmsten Fall können Holzsplitter ins Pferdebein gelangen.

Das ist bei den Elektrosicherheitsbändern nicht der Fall. Es sind Sollbruchstellen eingearbeitet, die das Band zum Reißen bringen, bevor ein Pferd im Zaun hängenbleiben kann. Trotzdem sind die Bänder so stabil, dass sie nicht bei jeder Belastung gleich zerstört werden. www.haidkoppel.de

Pferderecht

Rückzahlung von 1,6 Mio € Kaufpreis, davon 560.000 € Provision:



Foto: fotolia by Gabriele Arndt

Was war geschehen?

Der heute 19-jährige Trakehner-Hengst Insterburg war vor acht Jahren für 1,6 Millionen Euro nach Schweden verkauft worden. Bei dem Kauf waren die schwedischen Käufer von dem Reitlehrer ihrer Tochter beraten worden. Außerdem hatten sich ein deutscher Grand Prix-Trainer und ein weiterer Trainer als Vermittler für den Verkäufer eingeschaltet. Der Eigentümer erhielt von dem Kaufpreis „nur“ 1,04 Millionen Euro. Der schwedische Reitlehrer bekam 310.000 Euro, der deutsche Trainer 120.000 Euro und der vom Verkäufer beauftragte Vermittler 130.000 Euro.

Über die Provisionszahlungen hatte der Verkäufer die Käufer zu keinem Zeitpunkt ins Bild gesetzt, obwohl der Verkäufer nach Ansicht der OLG-Richter eine Informationspflicht über die ganz erheblichen Provisionszahlungen hatte. Diese Pflicht zur ungefragten (!) Aufklärung besteht bereits vor Abschluss des Kaufvertrages, da der Käufer vor Vertragsschluss bei seinen Beratern klar wissen muss, ob diese wirklich in seinem Interesse unabhängig beraten oder nur hinter einer lukrativen Provision her sind. Allein so kann sichergestellt werden, dass der Verkäufer eine auf Fakten beruhende, unbeeinflusste Entscheidung trifft und nicht ohne sein Wissen in ein für ihn vielleicht ungünstiges Geschäft gedrängt wird.

Käufer war über Provisionszahlungen an eigenen Reitlehrer und zwei Vermittler nicht informiert worden



von Dr. Christine Conrad,
Rechtsanwältin

Provisionszahlungen von über 20 % des Kaufpreises, über die nur der Verkäufer Bescheid weiß, können eine arglistige Täuschung des Käufers bedeuten, urteilte jüngst das Oberlandesgericht (OLG) Celle in einer noch nicht veröffentlichten Entscheidung (Aktenzeichen 20 U 53/16). Wird der Käufer weder über die Höhe der Provisionen noch über die jeweiligen Provisionsempfänger informiert, kann er den Kaufvertrag anfechten und die Rückzahlung des Kaufpreises inklusive der Provisionen von dem Verkäufer und den Vermittlern als Gesamtschuldner verlangen.

Völlig überraschend war für die Käufer, dass der eigene Reitlehrer, der ihnen nahestand und dem sie vollständig vertrauten, von dem Verkäufer allein rund 30 % Provision auf den eigentlichen Kaufpreis von 1,04 Mio Euro erhalten hatte. Die Richter zogen zur Begründung ihrer Entscheidung das aus dem Banken- und Kapitalmarktrecht stammende Konstrukt der „verdeckten Innenprovision“ heran, das volle Transparenz über sämtliche Zahlungen im Rahmen eines Geschäfts verlangt.

Die rechtlichen Folgen sind enorm: Grundsätzlich können Gewährleistungsansprüche aus einem Kaufvertrag nur zwei Jahre bzw. unter besonderen Voraussetzungen drei Jahre geltend gemacht werden. Bei einer verdeckten Innenprovision hat der Käufer 10 Jahre Zeit, sein Anfechtungsrecht wegen arglistiger Täuschung auszuüben. Er kann dann nicht nur den Kaufpreis inklusive Provisionen, sondern auch sämtliche Versorgungskosten für das Pferd zuzüglich Zinsen verlangen. Die strafrechtlichen Konsequenzen für den Verkäufer und die Vermittler hinsichtlich eines Betruges dürften zudem nicht unerheblich sein.

Die weit verbreiteten verdeckten Provisionszahlungen im Pferdehandel könnten somit nun mehr zum Bumerang für Verkäufer und Vermittler werden.

