

JUR-Life 04/2019

Wie gewonnen, so zerronnen

Leopold F. hat ein Geschäft für Wohnaccessoires. Sein etwas spleeniger, aber netter Innenarchitekt Hugo E. zählt zu seinen besten Kunden.



Hugo E. wiederum hat einen neuen Kunden an Land gezogen – einen Schlossherrn!

Der Schlossherr wünscht, dass Hugo E. die vielen Räume seines Schlosses mit Unmengen an schicken Accessoires wohnlich gestaltet. Gemeinsam stellt der Innenarchitekt mit Leopold F. eine Warenliste zusammen. Am Ende bestellt Leopold F. Waren im Wert von 20.000,- €. Hinzukommen kalkulierte 10.000,- € Gewinn für Leopold F. – das klingt nach einem wunderbaren Geschäft.

Die Waren treffen wie gewünscht ein. Doch dann meldet sich Hugo E. etwas zerknirscht und teilt mit, dass der Schlossherr es sich kurzfristig anders überlegt habe. Er wolle nun alles im antikerem Stil renovieren und könne die modernen Waren nicht brauchen. Leider müsse er vom Vertrag zurücktreten.

Leopold F. will diesen Rücktritt nicht anerkennen. Er kann schließlich nicht 20.000,- € Verlust anstatt 10.000,- € Gewinn machen. Daher mahnt er die vertraglich vereinbarte Kaufsumme in Höhe von 30.000,- € an. Der Schlossherr reagiert darauf aber nicht mehr. Die fällige Zahlung erfolgt nicht.

Leopold F. beauftragt einen Anwalt mit der Durchsetzung seiner Forderung vor Gericht. Nach zähen Verhandlungen einigt man sich schließlich auf einen Vergleich. Der Schlossherr bezahlt 22.000,- €, also den Warenwert in Höhe von 20.000,- € und zusätzlich noch 2.000,- € Entschädigung. Von den gesamten Kosten des Rechtsstreits in Höhe von ca. 6.500,- € muss Leopold F. fast 1.800,- € selbst bezahlen.

Ergebnis ist, dass Herr Leopold F. nicht auf den Waren sitzen geblieben ist und zumindest 2.000,- € verdient hat. Hätte er nicht die Rechtsschutzversicherung bei der AUXILIA, wäre dieser kleine Gewinn für die Zahlung der Anwalts- und Gerichtskosten nahezu verbraucht worden.

Hintergrund

Dieser Fall gehört zur Leistungsart Firmen-Vertrags-Rechtsschutz (FVR). Diese ist in den meisten Gewerbetarifen aufgrund des hohen Schadenpotentials nicht versichert. In einigen unserer Zielgruppenprodukten, wie beispielsweise JURAMED, JURATAXX und für diesen Fall passend JURSHOP, konnten wir die Leistungsart FVR aufnehmen und damit Streitigkeiten um die Kerngeschäfte versichern.



KS/AUXILIA
Rechtsschutz