

Gesamtverband **Stahl- und NE-Metall-Recycling**

Presseinformation

Sperrfrist 22. Januar 2009, 17:00 Uhr

15 Jahre Euregio-Treffen der Stahl- und NE-Metallhändler

Hohe Beteiligung beim Aachener Treff

In diesem Jahr werden sich über 600 Stahl- und NE-Metallhändler am 22. Januar 2009 zu ihrem inzwischen schon traditionellen Euregio-Meeting im Aachener Kongresszentrum einfinden. Die von den Verbänden

- n Verband Deutscher Metallhändler e.V. (VDM), Berlin, Deutschland,
- n Bundesvereinigung Deutscher Stahlrecycling- und Entsorgungsunternehmen e.V. (BDSV), Düsseldorf/Berlin, Deutschland,
- n Fédération des Entreprises de Récupération des Metaux Ferreux et Non Ferreux, Brüssel, Belgien
- n Metaal Recycling Federatie, Den Haag, Niederlande

gemeinsam durchgeführte Veranstaltung wird damit, so die Initiatoren der Veranstaltung, Ralf Schmitz (VDM) und Rolf Willeke (BDSV), von ebenso vielen Teilnehmern wie in den letzten Jahren besucht und dies trotz anhaltender Konjunkturschwäche, die auch die Metall- und Stahlschrotthandelsbranche eingeholt hat.

Im Wesentlichen wurde folgendes Thema behandelt und diskutiert:

Fallende Rohstoffpreise gefährden Erfüllung von Lieferverträgen

In einem Workshop am Rande der Tagung wurde die Situation der Lieferverträge von Stahlschrotthändlern mit der abnehmenden Stahlindustrie diskutiert. Hierzu referierte Dr. Markus Pauly, Kanzlei Köhler & Klett, Köln. Hintergrund ist, dass der Preisverfall auf den Rohstoffmärkten die Unternehmen nicht nur wirtschaftlich trifft. In manchen Fällen führt dies auch dazu, dass die rechtlichen Hintergründe von Preisvereinbarungen an Relevanz gewinnen. Dadurch, dass vereinbarte Preise derzeit für Abnehmer äußerst verlustträchtig sind, müssen Lieferanten heute oftmals darunter leiden, dass die Abnehmer sich von bestehenden Vereinbarungen lösen wollen. Hierzu sagte der Experte Dr. Markus Pauly: „Selbst bei automatischer Vertragsverlängerung oder auch einer Preisvereinbarung, die sich in einer Anlage zum abgeschlossenen Vertrag befindet, sind beide Parteien bis zum Ende der Vertragslaufzeit an die ursprüngliche Vereinbarung gebunden.“ Deshalb könne der Lieferant nach wie vor die Abnahme der vereinbarten Mengen und die Vergütung in der vereinbarten Höhe verlangen. Enthalte ein solches Vertragswerk keine zusätzlichen Regelungen über eine Anpassung der Preise, könne sich der Abnehmer, der die vereinbarte Vergütung nicht länger entrichten kann oder will, nur noch auf das Recht des Wegfalls der Geschäftsgrundlage berufen (-§ 313 BGB), soweit die Voraussetzungen erfüllt seien. Insgesamt gä-

be es nach Ansicht von Dr. Markus Pauly folgende Möglichkeit für den Lieferanten, wenn der Abnehmer vertragsbrüchig würde:

1. Lieferant muss eine Nachfrist setzen, es sei denn, der Abnehmer verweigert ausdrücklich und nachweisbar.
2. Nach Ablauf der Frist hat der Lieferant zusätzlich zum Anspruch auf Erfüllung Anspruch auf Schadenersatz.
3. Dieser Schadenersatz verläuft finanziell so, als wäre der Vertrag erfüllt worden, inklusive Folge- und Verzugsschäden.

Ein ausführlicher Beitrag wurde von Dr. Markus Pauly als Titelstory im ~~Dow-Dow-Jones-Jones-NE-Metalle-Metalle~~-Monitor am 05.12.2008 veröffentlicht.

Ansprechpartner für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:

Dr. Beate Kummer
- Umweltkommunikation -
BDSV – Bundesvereinigung Deutscher Stahlrecycling- und Entsorgungsunternehmen e.V.,
Düsseldorf
Berliner Allee 48
Mobil: 0151-19381186
Mail: buero@beate-kummer.de

Ralf Schmitz
- Geschäftsführer -
VDM – Verband Deutscher Metallhändler e.V.
Berlin
Hedemannstr. 13
Tel.: 030-259373813
Mail: schmitz@metallhandel-online.com