

AGB schaffen Sicherheit und Transparenz

Eigene Geschäftsbedingungen vereinfachen Abläufe im Geschäftsalltag – Absicherung für Unternehmer

Von Bernd Drumann*, Bremen

Allgemeine Geschäftsbedingungen, kurz AGB genannt, kennt wohl jeder, hat man doch gerade heutzutage bei Onlinekäufen z. B. vor Abschluss des Kaufvertrages bzw. der Bestellung zu bestätigen, sie zur Kenntnis genommen zu haben (und nicht selten dabei gemogelt).

So manchen graust es vor dem „Kleingedruckten“, wie die AGB auch gern genannt werden, denn die drei Buchstaben stehen bei der Allgemeinheit für viel Text, juristischen „Fachkram“ und endlos viele Paragraphen. Und gerade auch mit Transparenz würden wohl die wenigsten die AGB in Verbindung bringen, dabei dienen die dort getroffenen Regelungen genau diesem Zweck. Sie sollen beiden Vertragspartnern Sicherheit darüber geben, zu welchen Bedingungen, für beide Seiten gleichermaßen bindend, sie einen Vertrag miteinander eingehen.

Es erscheint unverständlich, dass es immer noch Unternehmer gibt, die auf solch ein solides „Vertragsfundament“ verzichten, zumal eigene (individuelle) AGB in der Regel nur einmal formuliert werden müssen und dann immer wieder Anwendung finden.

AGB – Regeln, die regeln

Nicht jeder mag Regeln, Bedingungen oder Vorschriften, weil sie vielleicht etnegen oder zu bevormunden scheinen. Im gesellschaftlichen Miteinander, im Straßenverkehr oder auch im Geschäftsleben geht es aber nicht ohne Vereinbarungen, an die sich alle zu halten haben, damit möglichst niemand zu Schaden kommt. Regelungen, die in den AGB getroffen werden, sind ebenfalls dazu da, die Geschäftspartner vor Schaden zu schützen und Geschäftsabschlüsse zu vereinfachen. Sind die Bedingungen eines Geschäftsabschlusses für beide Seiten klar und eindeutig definiert und auch gleichermaßen für beide Seiten bindend, weiß jeder, worauf er sich ggf. mit seiner Unterschrift einlässt. AGB vereinfachen und regeln darüber hinaus immer wiederkehrende Abläufe im unternehmerischen Alltag, damit diese nicht bei jedem Geschäftsabschluss aufs Neue ver-

handelt und schriftlich festgehalten werden müssen. Der Unternehmer kann im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen mit den eigenen AGB festlegen, wie er die Geschäftsabwicklung gerne hätte und was etwa für die Zahlungsmodalitäten, die Lieferzeit, die Versicherung oder den Leistungsumfang bei z. B. der Verpackung oder dem Transport gelten soll.

Klare „Ansagen“

Auf die Vorgabe solcher klarer „Ansagen“ sollte kein Unternehmer verzichten, nicht nur seinen Kunden sondern auch sich selbst zuliebe. Klarheit schafft Sicherheit auf beiden Seiten. Das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) regelt in den §§ 305 ff. das Recht der AGB.

Die AGB sollte man dabei sorgfältig formulieren, oder am besten noch formulieren lassen. Heutzutage wird für alle möglichen Fragen das Internet bemüht. Dort gibt es auch unzählige AGB, die man sich herunterladen könnte. Davon ist aber dringend abzuraten, denn kaum ein Geschäft

gleichet dem anderen. Eine Schreinerei z. B. hat mit Sicherheit andere Geschäftsabläufe als eine Holzhandlung oder gar ein Zahnlabor. Auch von freundlich gemeinten Angeboten der Unternehmerkollegen, doch deren AGB einfach zu übernehmen, sollte man (selbst abgesehen von möglichen Urheberrechtsverletzungen) Abstand nehmen. Wohl jeder Unternehmer ist stolz auf ein Alleinstellungsmerkmal seines Unternehmens am Markt, und dem sollte durch eigene individuelle AGB Rechnung getragen werden.

Das eigene Unternehmen sollte es einem wert sein, sich einmalig von einem Anwalt speziell auf das eigene Unternehmen zugeschnittene AGB formulieren zu lassen. Die Kosten dafür können im Vorfeld erfragt werden, bewegen sich aber in der Regel noch im dreistelligen Euro-Bereich (netto). Für die von ihm erstellten Klauseln haftet ein Anwalt zudem in Bezug auf Wirksamkeit und Abmahnungssicherheit. Hat man bereits eigene individuelle AGB, kann eine ge-

legentliche Überprüfung im Hinblick auf eine eventuell nötige Aktualisierung nicht schaden. Noch immer gibt es Betriebe, die zwar über eigene AGB verfügen, bei denen sie aber im Geschäftsalltag nicht wirklich eine Rolle spielen und auch keiner weiß, wo sie sind und/oder was darin steht.

AGB müssen präsent sein

Gut ist es, wenn alle Mitarbeiter (und die Geschäftsleitung) die Geschäftsbedingungen kennen und auch verstehen und somit erkennen können, auf welcher Basis Verträge im Unternehmen zustande kommen. Geschäftsabschlüsse müssen unter Einbeziehung der eigenen Geschäftsbedingungen getätigt werden. Sind sie nicht klarer Bestandteil der abgeschlossenen Verträge, nützen alle noch so sorgfältigen Formulierungen nichts. Deshalb sollten die AGB als Anlage zu jedem Vertragsangebot, jeder „Auftragsbestätigung“ (also Annahme) und jedem kaufmännischen Bestätigungsschreiben genommen werden (oder gar auf deren Rückseite abgedruckt sein) – einschließlich eines Hinweises auf ihre Geltung im Angebots- oder Bestätigungstext.

Eigene Geschäftsbedingungen vereinfachen die Abläufe im Geschäftsalltag, geben allen Seiten Klarheit über die Bedingungen eines Geschäftsabschlusses und können einen Unternehmer u. U. sogar vor einem Totalverlust seiner Forderungen bewahren, wenn die richtigen und wichtigsten Regelungen enthalten sind. Diese sind u. a. Regelungen zum Eigentumsvorbehalt (bei Warenlieferungen). Der normale Eigentumsvorbehalt sichert einem Unternehmer bis zu deren vollständiger Bezahlung das Eigentum an einer Sache, auch dann, wenn sie sich schon im Besitz des Käufers befindet. Bei einer Insolvenz des Kunden hat der Unternehmer dann, wenn der Insolvenzverwalter nicht bezahlen will, die Möglichkeit, vom Vertrag zurückzutreten und ein so genanntes Aussonderungsrecht geltend zu machen. Das heißt, als Ei-

gentümer der Sache kann er die Herausgabe der Sache vom Insolvenzverwalter verlangen und muss nicht am Insolvenzverfahren teilnehmen.

Die Erweiterung des normalen Eigentumsvorbehalts ist der verlängerte Eigentumsvorbehalt, was bedeutet, der Kunde kann, was ja durchaus üblich ist im Geschäftsleben, die Ware schon verarbeiten oder weiterveräußern, und zwar auch dann, wenn sie noch gar nicht vollständig bezahlt ist. Bis das der Fall ist, erwirbt der Lieferant hier (u. U. anteilig) das Eigentum an der neu hergestellten Sache. Bei einem Weiterverkauf der gelieferten Ware oder der aus dieser Ware hergestellten Sache gibt er zwar das Eigentum daran auf, erwirbt stattdessen aber (u. U. anteilig) die Forderung des Kunden gegen den Käufer. Auf eine solche Absicherung sollte kein Lieferant verzichten.

Auf AGB bauen

Welcher Bauherr würde nicht beim Hausbau gerade dem Fundament ganz besondere Aufmerksamkeit schenken, steht und fällt damit im wahrsten Sinne des Wortes doch gegebenenfalls das ganze Gebäude. Ebenso wäre jedem Unternehmer nur dringend zu raten, auf individuelle, für sein Unternehmen formulierte Geschäftsbedingungen „zu bauen“ und alle Geschäftsabschlüsse auf der Grundlage und unter Einbeziehung eben dieser zu tätigen. Auch wenn eigene Geschäftsbedingungen keinen hundertprozentigen Schutz vor Verlusten darstellen, sind sie doch eine gute Absicherung, um im Falle einer Kundeninsolvenz Forderungen nicht vollständig „in den Wind schreiben zu müssen“.

Laut einer Auswertung des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) aus 2017 hat bei 428 Millionen Policen jeder Deutsche mehr als fünf Versicherungsverträge, was auf ein gewisses Maß an Sicherheitsbedürfnis schließen lässt. Eigene Geschäftsbedingungen sind auch als eine Art Versicherungspolice zu sehen. Unternehmer, die solch eine „Versicherung“ nicht „abschließen“, handeln schon fast grob fahrlässig. Eine Supermarktkette wirbt mit dem Slogan „einmal hin, alles drin“. Dieser Slogan wäre wohl auch auf die Beauftragung eines Anwalts mit der Ausarbeitung individueller AGB anwendbar. Einfacher und sicherer geht es kaum. AGB sind einfach ein „Muss“.



Foto: Bremer Inkasso

„Klarheit schafft Sicherheit auf beiden Seiten.“
Bernd Drumann

*Bernd Drumann ist Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH, Bremen.