MELDUNGEN

Nutzfahrzeugmesse Nufam lockt über 23.000 Besucher

Karlsruhe – In ihrer fünften Runde hat die Nutzfahrzeugmesse Nufam noch einmal zugelegt. Nach Auswertung der finalen Zahlen kamen vom 28. September bis zum 1. Oktober 2017 insgesamt 23.006 Fachbesucher und Journalisten zur Messe Karlsruhe. Im Jahr 2015 hatte der Messeveranstalter 22.800 Besucher gezählt. Die Nufam belegte erstmals das ganze Messegelände. 370 Aussteller aus 17 Ländern zeigten das gesamte Leistungsspektrum der Nutzfahrzeugbranche.

Nach Sondereffekten acht Prozent weniger Aufträge

DBU/Berlin – Die deutschen Hersteller von Baustoffanlagen verzeichnen in diesem Jahr ein geringeres Volumen neu eingehender Aufträge. Laut dem Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) liegt der Auftragseingang der Branche in den ersten acht Monaten dieses Jahres acht Prozent unter Vorjahresniveau. „Was schlecht klingt, ist eher positiv zu sehen", sagte Johann Sailer, Vorsitzender des VDMA Fachverbandes Bau- und Baustoffmaschinen Ende Oktober in Düsseldorf. „Wir vergleichen uns mit 2016, wo es im Frühjahr den Sondereffekt gab, dass Einzelaufträge die Branche massiv gepusht hatten. Anders gesagt: Dass es nur acht Prozent sind, zeigt, dass es der Branche in der Breite bessergeht" so Sailer. „Die Hersteller gehen davon aus, dass im Jahr 2018 die Marktentwicklung einmal deutlich besser sein wird." Die Vereinigten Staaten sind laut VDMA der derzeit größte Absatzmarkt für Baustoffanlagen aus Deutschland. Dahinter folgen die Märkte China und Russland. **HM**

Regierung hinken dem digitalen Wandel hinterher

Berlin/Paris – Die digitale Infrastruktur wächst und immer mehr Menschen nutzen das Internet für die verschiedensten Aktivitäten. Doch nicht alle Teile der Gesellschaft profitieren in gleichem Maße. Ein universeller Zugang zu den digitalen Möglichkeiten und Hilfe für diejenigen, die sich mit der neuen Technik schwertun, würde die Vorteile der digitalen Transformation für Wirtschaft und Gesellschaft weiter erhöhen.

Zu diesem Schluss kommt der OECD Digital Economy Outlook 2017. Der Studie zufolge hält die Politik nicht Schritt mit den durch die digitale Transformation bedingten Veränderungen für Wirtschaft und Gesellschaft, die weitgehend von großen Technologieunternehmen vorangetrieben wird.

Staaten sollten deshalb mehr in Bildung investieren und moderne Technologien wie Big Data Analyse gezielt in kleinen und mittelgroßen Unternehmen fördern, um so die digitale Transformation produktiver und inklusiver zu gestalten.

MEDIADATEN 2018
www.der-bau-unternehmer.de

In eigener Sache

Der BauUnternehmer steht für ausgewählte und aufwendig bearbeitete Inhalte für die Unternehmer und Fachleute der Bauwirtschaft. Wir möchten Ihnen gern auch in Zukunft die gewohnte Qualität der Fachzeitung Der BauUnternehmer liefern. Um dies zu gewährleisten, bitten wir unsere Leser um Verständnis, dass wir den Abonnementpreis anpassen müssen. Das Inlands-Abonnement kostet jetzt 107,25 Euro inkl. MwSt. und Versand (Auslands-Abonnement 129,25 Euro).

AGB – Außerordentlich gute Basis

Bremer Inkasso: Kein Unternehmer sollte auf eigene Geschäftsbedingungen verzichten

***Bremen** – Geschäftsbedingungen regeln und beinhalten die Bedingungen, die bei einem Geschäftsabschluss die eine Vertragspartei an die andere stellt. Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) werden formuliert, damit im unternehmerischen Alltag bei Geschäftsabschlüssen immer wiederkehrende Abläufe beziehungsweise Vertragsinhalte grundsätzlich geregelt sind und man sie nicht jedes Mal neu schriftlich niederlegen und verhandeln muss. Die Inhalte der Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind für beide Vertragspartner bindend, wenn das Geschäft unter Einbeziehung der AGB geschlossen wurde. Sie gelten also nur für die am Vertragsabschluss Beteiligten und nicht für jedermann. In den §§ 305 ff. Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) wird das Recht der AGB geregelt.*

Foto: Juergen Jotzo / pixelio.de

Vertragsabschluss ohne AGBs. Rechtsexperten raten davon ab.

AGB – große Chance für den Unternehmer

„Durch die Regelungen, die ein Unternehmer in den Geschäftsbedingungen zum Beispiel zu den Zahlungsmodalitäten, dem genauen Leistungsumfang (wie zum Beispiel der Verpackung, dem Transport, der Versicherung), der Lieferzeit usw. vorgibt, wird für beide Vertragsparteien Sicherheit geschaffen", erklärte Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH. „Der Unternehmer kann also (im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen) festlegen, wie er ‚die Geschäftsabwicklung gerne hätte' und der Kunde kann anhand der Vorgaben abwägen, ob er zu diesen Bedingungen das Geschäft abschließen möchte oder nicht. Klarheit für beide Seiten."

Auf die Formulierung kommt es an

„Die AGB werden im Volksmund gern als ‚das Kleingedruckte' bezeichnet, was nach viel Text und nach ‚wohl nicht so wichtig' klingt. Das Gegenteil aber ist der Fall, zumindest was die Bedeutung angeht", so Drumann. „Das, was in den AGB geregelt wird – oder eben nicht – ist sogar so wichtig, dass es unter Umständen einen Unternehmer vor dem Totalverlust seiner Forderungen bewahren kann. Ich kann daher jedem Unternehmer nur raten, auf gar keinen Fall auf Geschäftsbedingungen zu verzichten, sondern unter Umständen sogar ‚etwas Geld in die Hand zu nehmen', um sich von einem Anwalt individuell auf das eigne Unternehmen zugeschnittene AGB formulieren zu lassen. Ein Anwalt haftet für die Rechts- und Abmahnsicherheit der von ihm erstellten Klauseln. Die Kosten für diese Rechtsdienstleistung liegen vielfach noch im dreistelligen Eurobereich (netto). Genaueres sollte man aber im Vorfeld beim jeweiligen Anwalt erfragen. Richtige Formulierungen sind ggf. bares Geld wert. Kein Unternehmen gleicht dem anderen. KFZ-Werkstatt ist zum Beispiel nicht gleich KFZ-Werkstatt, und KFZ-Werkstatt schon gar nicht gleich Juwelier oder Tischlerei. Man sollte daher also lieber auch nicht einfach etwas vom ‚Kollegen' abschreiben (selbst abgesehen von möglichen Urheberrechtsverletzungen) oder ohne Überarbeitung Standardtexte aus dem Internet übernehmen. Unterstützung bekommt man (als deren Mitglied) zum Beispiel in vielen Fällen auch bei Verbänden, Innungen und Kammern."

Die wohl wichtigste Regelung in den AGB: Der Eigentumsvorbehalt

„Wenn ich auf Grund meiner jahrelangen Erfahrung einem Unternehmer einen Rat in Bezug auf die Führung, Strukturierung und die Geschäftsabwicklung seines Unternehmens geben sollte, so fällt mir sofort dieser Rat ein: Unbedingt alle Geschäfte unter Einbeziehung der eigenen Geschäftsbedingungen tätigen, in denen eine Regelung zum normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt auf keinen Fall fehlen darf", so Bremer-Inkasso-Geschäftsführer Drumann.

Der (a) normale Eigentumsvorbehalt

„Diese Regelung kann im Falle einer Kundeninsolvenz wirklich bares Geld wert sein", betont Drumann noch einmal. „Der normale Eigentumsvorbehalt besagt vereinfacht ausgedrückt, dass der Unternehmer so lange Eigentum an einer Sache behält, bis diese vollständig bezahlt ist. Das gilt selbst dann, wenn sich die Sache schon im Besitz des Käufers befindet.

Gerät der Kunde in die Insolvenz, so hat der Unternehmer als Noch-Eigentümer an der Sache ein Aussonderungsrecht. Mit diesem Aussonderungsrecht kann er geltend machen, dass die betreffende Sache, obwohl im Besitz des Insolvenzschuldners befindlich, dennoch nicht zur Insolvenzmasse gehört. Der Unternehmer ist somit kein Insolvenzgläubiger und nimmt nicht am Insolvenzverfahren teil. Er hat stattdessen gegenüber dem Insolvenzverwalter einen Anspruch auf Herausgabe der Sache oder auf den vollen vereinbarten Preis (und nicht nur die Insolvenzquote), sollte der Insolvenzverwalter die Sache verwerten wollen."

Der (b) verlängerte Eigentumsvorbehalt

„Beim verlängerten Eigentumsvorbehalt handelt es sich um eine Erweiterung des normalen Eigentumsvorbehalts. Der verlängerte Eigentumsvorbehalt trägt den üblichen Geschäftsgebaren und -abläufen noch mehr Rechnung als der normale. Er besagt, dass ein Kunde zum Beispiel das Holz, das er gekauft hat, bereits weiter zum Beispiel zu einem Schrank verarbeiten und diesen dann auch verkaufen darf, noch bevor das Holz vollständig bezahlt ist, der Lieferant aber dennoch weitestgehend abgesichert bleibt. Die Ansprüche, die der Holzkäufer dann nämlich wiederum gegen seinen Schrankkunden hat, gehen zur Sicherung der Forderung des Unternehmers (ganz oder teilweise) auf diesen über. Durch die Weiterverarbeitung des Holzes zu einem Schrank und durch dessen Veräußerung gibt also der Unternehmer zwar das Eigentum daran auf, erwirbt dafür aber als Sicherheit die Ansprüche des Holzkäufers gegen dessen Schrankkunden."

„Hat man sich den verlängerten Eigentumsvorbehalt gesichert und es kommt bei einem Kunden zur Insolvenz, so hat man als Gläubiger noch ganz gute Karten", so Drumann. „Auch wenn der Insolvenzverwalter die verarbeitete Ware bzw. die Forderung aus dem Weiterverkauf (Sicherungsgut) durch Veräußerung oder Einziehung verwertet, ist man als pfiffiger Gläubiger mit verlängertem Eigentumsvorbehalt vor den anderen Gläubigern aus dem Erlös zu befriedigen. Zuvor darf der Insolvenzverwalter allerdings noch eine Feststellungspauschale von vier Prozent vom Erlös sowie Kosten für die Verwertung in Höhe von etwa fünf Prozent geltend machen."

Zusammenfassung

„Wer als Unternehmer seine Geschäfte nicht unter Einbeziehung seiner Geschäftsbedingungen abwickelt, handelt meines Erachtens fahrlässig", so Drumann. „Von grober Fahrlässigkeit kann man schon fast sprechen, wenn ein Unternehmer gar keine eigenen Geschäftsbedingungen hat. Wie beim Hausbau muss auch bei Geschäften ein besonderes Augenmerk dem ‚Fundament' gelten. Die AGB sind eine außerordentlich gute Basis, die allen Geschäftsabläufen zu Grunde liegen sollte. Man sollte seine Geschäftsbedingungen kennen und ihren Inhalt auch verstehen. Eigene Geschäftsbedingungen sind keine hundertprozentige Garantie gegen Verluste, aber wenn sie eine Regelung zum normalen und zum verlängerten Eigentumsvorbehalt beinhalten, sind sie nach meinem Dafürhalten", so Drumann, „eine gute Absicherung für einen Unternehmer, Forderungen bei Kundeninsolvenz nicht komplett abschreiben zu müssen."

Die Bremer Inkasso GmbH bietet kompetente Beratung und juristische Unterstützung im Bereich des Forderungseinzugs. Das 1984 von Bernd Drumann gegründete Unternehmen ist seit 1996 unter dem Namen Bremer Inkasso GmbH tätig und beschäftigt rund 20 Mitarbeiter.

Mediation und Konfliktmanagement in der Bau- und Immobilienwirtschaft etabliert

Verband der Bau- und Immobilienmediatoren feiert zehnjähriges Bestehen

Berlin – Am 27. und 28. Oktober 2017 hat der Verband der Bau- und Immobilienmediatoren e.V. (VBIM) sein zehnjähriges Bestehen im Schloss und Gut Liebenberg im brandenburgischen Landkreis Oberhaven gefeiert. Haupt-Akt im Rahmen der Feierlichkeit war einer der erfolgreichsten US-amerikanischen Mediatoren für die Bau- und Immobilienwirtschaft: Bruce Edwards.

Der VBIM hat seit 2007 dazu beigetragen, Streitigkeiten in der Bau- und Immobilienwirtschaft in vertraulicher, effizienter und konstruktiver Weise zu bearbeiten. Mittel der Wahl war dabei stets die Mediation, die nicht nur langatmige Baurechtsprozesse verhindert, sondern eine weitere Zusammenarbeit der Parteien in der Folge möglich macht.

Im intensiven Dialog mit der Bau- und Immobilienwirtschaft hat der Verband ein neues Verständnis für den Umgang der Projektbeteiligten entwickelt. Ergebnis dieses Dialoges sind neben der Gestaltung von vertraglichen Regelungen auch Angebote, die die interessenorientierte, kooperative Haltung der Akteure und den Projekterfolg im Fokus haben, wie zum Beispiel baubegleitendes Konfliktmanagement.

Der Verband der Bau- und Immobilienmediatoren, der aktuell an die 100 Mitglieder zählt, ist aktiv. Er veranstaltet Fachtagungen mit Mitgliedern und interessierten Gästen der Bau- und Immobilienbranche und nutzt die Ergebnisse der Tagungen, um präventive und kurative Methoden der Mediation für die Bau- und Immobilienwirtschaft fortzuentwickeln. Zudem engagiert sich der Verband aktiv im Bereich Qualitätsmanagement, und stellt sicher, dass die durch Verbandsmitglieder durchgeführten Mediationen eine hohe Qualität aufweisen – zum Beispiel durch hohe fachliche Anforderungen an die Aufnahme in den Mediatorenpool des Verbands.

Seit 2014 richtet der Verband den Kongress „Konfliktmanagement in der Bau- und Immobilienwirtschaft" aus. Hier beleuchten Entscheidungsträger und Projektverantwortliche der Bau- und Immobilienbranche Entwicklungen im Bereich des Konfliktmanagements.

Die Initiativen des Verbandes haben grenzüberschreitende Ausstrahlung. Das führt dazu, dass die Mitglieder des Verbandes den Einsatz mediativer Kompetenzen im Bau- und Immobilienbereich auch international präsentieren.

„Das Interesse an alternativen Konfliktlösungsmodellen in der Bau- und Immobilienwirtschaft nimmt zu. Das ist zeitgemäß, und wir freuen uns, dass wir mit unserer Arbeit etwas dazu beitragen können, die Streitkultur zu verbessern und Streitlösung effizienter und nachhaltiger zu gestalten", so Prof. Dr. Shervin Haghsheno, Vorstandsvorsitzender des Verbandes.

IMPRESSUM

Verlag:
Emminger & Partner GmbH
Am Borsigturm 68
13507 Berlin
Tel.: +49 (0)30/40 30 43-30
Fax: +49 (0)30/40 30 43-40
E-Mail: info@der-bau-unternehmer.de
Internet: www.der-bau-unternehmer.de

Mitglied im VDZ Verband Deutscher Zeitschriftenverleger e.V.

Herausgeber: Ralf Emminger (V.i.S.d.P.)

Redaktion:
Dietmar Puttins (dp)
Tel.: +49 (0)30/40 30 43-30
E-Mail: puttins@der-bau-unternehmer.de

Heiko Metzger (hm)
Tel.: +49 (0)30/40 30 43-32
E-Mail: metzger@der-bau-unternehmer.de

Anzeigenabteilung:
Günter Starck (Leitung)
Tel.: +49 (0)30/40 30 43-37
E-Mail: starck@der-bau-unternehmer.de

Alexander Heilmann
Tel.: +49 (0)30/40 30 43-41
E-Mail: heilmann@der-bau-unternehmer.de

Nicole Hanetzok
Tel.: +49 (0)30/40 30 43-41
E-Mail: hanetzok@der-bau-unternehmer.de

Leser- & Abo-Service
Tel.: +49 (0)30/40 30 43-30
E-Mail: heilmann@der-bau-unternehmer.de

Satz, Repro & Grafik:
Emminger & Partner GmbH, Berlin
Druck: BVZ Berliner Zeitungsdruck, Berlin
Erscheinungsort: Berlin

Druckauflage (IVW): 28.500 (2/17)
Angeschlossen der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

Meldungen und Nachrichten nach bestem Wissen, ohne Gewähr. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt. Für unverlangt eingehende Sendungen wird keine Haftung übernommen. Beiträge, die mit den Namen der Autoren gekennzeichnet sind, drücken nicht in jedem Falle die Meinung der Redaktion aus.

Nachdruck und/oder Vervielfältigung nur mit Quellenangabe und bedürfen der ausdrücklichen schriftlichen Genehmigung durch die Redaktion.

Der Bezug der Zeitung Der BauUnternehmer ist für die Mitglieder der Fachgemeinschaft Bau Berlin und Brandenburg e. V. sowie für die Mitglieder der Bundesvereinigung Mittelständischer Bauunternehmen e. V. (BVMB) im Mitgliedsbeitrag enthalten.

Copyright © by Emminger & Partner GmbH

Es gilt Anzeigenpreisliste 12/17.

Der BauUnternehmer ist ausschließlich im Abonnement zu beziehen.
Jahresabonnement: 107,25 Euro
übriges Ausland: 129,25 Euro

12. Jahrgang, 118. Ausgabe

ISSN 1862-3506