

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) geben Betrieben rechtliche Sicherheit im Geschäftsleben. In vielen Handwerksbetrieben werden sie trotzdem gar nicht oder falsch genutzt. Unser Autor ist Geschäftsführer eines Inkassounternehmens. Er erklärt, worauf Sie rund um das Thema achten müssen und wie Sie z. B. im Insolvenzfall des Kunden mit AGBs Teile Ihres Geldes retten.

Mehr Sicherheit durch richtige AGB



BMI Fotostudio.com, Dan Flaco

■ AGB – der Name ist Programm

Allgemeine Geschäftsbedingungen sollen dazu beitragen, die im unternehmerischen Alltag bei Geschäftsabschlüssen immer wiederkehrenden (allgemeinen) Abläufe bzw. Vertragsinhalte grundsätzlich zu regeln und zu vereinfachen, damit nicht alles Allgemeingültige jedes Mal wieder neu schriftlich niederlegt und verhandelt werden muss. Es ist zwischen Vertragspartnern aber auch möglich, sich der AGB nicht zu bedienen und Vertragsbedingungen im Einzelnen auszuhandeln. Diese Vertragsbedingungen sind dann für die Vertragsparteien bindend. Ebenso wie die Inhalte der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für die jeweiligen Vertragspartner bindend sind, wenn das Geschäft unter Einbeziehung der AGB geschlossen wurde.

■ Sicherheit für beide Seiten

„Sind Bedingungen, zu denen ein Geschäft abgeschlossen wird, klar definiert und unmissverständlich, so weiß jede Vertragspartei bei Geschäftsabschluss, worauf sie sich einlässt, oder eben nicht“, so Drumann weiter. „In den AGB kann ein Unternehmer Regelungen treffen, die für seine Unternehmensführung und

den Leistungsumfang von grundlegender Bedeutung sind und die sich generell in allen Geschäftsabschlüssen wiederfinden. So kann er z. B. Regelungen bzgl. der Zahlungsmodalitäten, der Lieferzeit, zu Transport, Versicherung usw. treffen, und der Kunde kann sich seinerseits entscheiden, ob er zu den besagten Bedingungen einen Vertrag schließen möchte oder ob er davon Abstand nimmt.

Die in den AGB enthaltenen Regelungen müssen den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen. Tun sie das nicht, sind sie unwirksam. Gesetze regeln, welche Klauseln erlaubt und welche unzulässig sind. Der Gesetzgeber sucht damit bestmöglich zu verhindern, dass ein Kunde „über den Tisch gezogen wird“. AGB sollen beiden Vertragsparteien Sicherheit geben.

■ AGB nichts für die Schublade

Es gibt tatsächlich auch heute noch Unternehmer, die keine (schriftlich nieder-

gelegten) Geschäftsbedingungen haben oder nicht wissen, wo sie sie haben, geschweige denn sagen können, was da im Einzelnen drin steht. Das ist schon fast fahrlässig zu nennen. Zum einen können gut und individuell formulierte AGB einen Unternehmer u. U. vor dem Totalverlust von Forderungen bewahren, zum anderen kann das aber wiederum nur geschehen, wenn die Geschäftsabschlüsse unter Einbeziehung der eigenen Geschäftsbedingungen getätigt werden. Am besten ist es, sie auf allen Geschäftspapieren wie z. B. Angebot, Auftragsbestätigung etc., zumindest aber auf den Vertragsunterlagen rückseitig abzudrucken und auf der Vorderseite einen Hinweis darauf zu platzieren. Darüber hinaus ist es durchaus begrüßenswert, wenn auch die Mitarbeiter wissen, auf welcher Grundlage die Verträge mit den Kunden geschlossen werden. Das gibt ihnen zudem Sicherheit bei Kundenrückfragen.

■ Formulierungen müssen gesetzeskonform und passgenau sein

■ Wichtiger Bestandteil: Regelungen zum normalen Eigentumsvorbehalt

Der normale Eigentumsvorbehalt besagt einfach ausgedrückt, dass z. B. Unternehmer A, wenn er sich den normalen Eigentumsvorbehalt gesichert hat, so lange Eigentum an einer Sache, z. B. an dem von ihm gelieferten Eisen, behält, bis diese(s) vollständig bezahlt ist. Das gilt selbst dann, wenn sich das Eisen schon im Besitz seines Kunden B befindet. Im Falle einer Insolvenz von B kann oben genannte Regelung für A bares Geld wert sein, da A durch den normalen Eigentumsvorbehalt ein so genanntes Aussonderungsrecht hat. Damit kann A geltend machen, dass das Eisen, obwohl im Besitz des Insolvenzschuldners B befindlich, dennoch nicht zur Insolvenzmasse gehört. Unternehmer A ist somit kein Insolvenzverfahre teil. A hat stattdessen gegenüber dem Insolvenzverwalter einen Anspruch auf Herausgabe des Eisens oder auf den vollen (mit B) vereinbarten Preis (nicht nur die Insolvenzquote), sollte der Insolvenzverwalter das Eisen verwerten wollen.

■ Wichtiger Bestandteil: Regelungen zum verlängerten Eigentumsvorbehalt

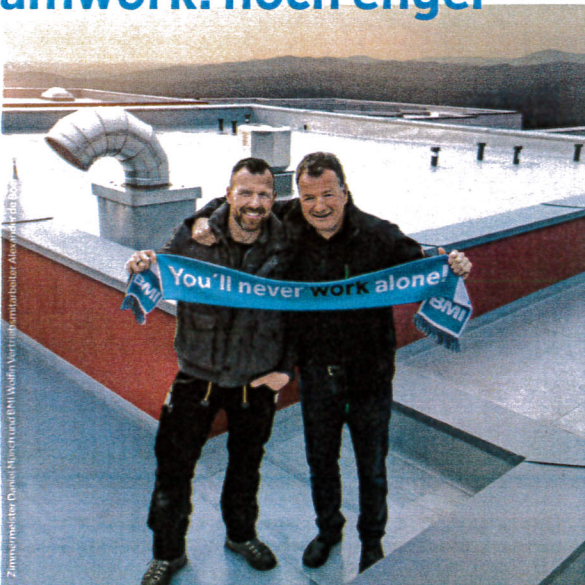
Beim verlängerten Eigentumsvorbehalt handelt es sich um eine Erweiterung des normalen Eigentumsvorbehalts. Hat sich Unternehmer A den verlängerten Eigentumsvorbehalt gesichert, bedeutet das (in unserem Fall), dass der Kunde B das gekaufte Eisen bereits weiter z. B. zu einem Zaun verarbeiten und diesen dann sogar auch an C verkaufen darf, noch bevor er das Eisen vollständig bezahlt hat, Lieferant/Unternehmer A aber dennoch weitestgehend abgesichert bleibt. Die Ansprüche nämlich, die B wiederum gegen C als Käufer seines Zaunes hat, gehen (ganz oder teilweise) auf Unternehmer A zur Sicherung der Forderung aus dem ursprünglichen Eisenverkauf über. Durch die Weiterverarbeitung des Eisens zu einem Zaun und durch dessen Veräußerung gibt also der Unternehmer A zwar das Eigentum am Eisen auf, erwirbt dafür aber als Sicherheit die Ansprüche des ‚Zaunherstellers‘ B, die dieser gegen seinen ‚Zaunkäufer‘ C hat. Kommt es nun zu einer Insolvenz von B, hat Unternehmer/Gläubiger A mit verlängertem Eigentumsvorbehalt noch ganz gute Karten. Auch wenn der Insolvenzverwalter die verarbeitete Ware (Eisen zu Zaun) bzw. die Forderung aus dem (Zaun-)Weiterverkauf (Sicherungsgut) durch Veräußerung oder Einziehung verwertet, so ist A vor den anderen Gläubigern aus dem Erlös zu befriedigen. Zuvor darf der Insolvenzverwalter allerdings noch eine Feststellungspauschale von 4 % vom Erlös sowie Kosten für die Verwertung in Höhe von ca. 5% geltend machen.

■ Fazit: Wer sein Unternehmen auf ein sicheres Fundament stellen möchte, der sollte alle Geschäfte unter Einbeziehung seiner (möglichst individuell ausgearbeiteten) Geschäftsbedingungen tätigen. Einen hundertprozentigen Schutz vor Forderungsverlust gibt es nicht. Wer aber als Unternehmer keine eigenen Geschäftsbedingungen hat, handelt m. E. wie ein Hausherr, der Haus und Hof zu jeder Tages- und Nachtzeit offenstehen lässt: Fahrlässig!



Der Autor Bernd Drumann ist Gründer der Bremer Inkasso GmbH. Das Unternehmen bietet kompetente Beratung und juristische Unterstützung im Bereich des Forderungseinzugs. Info: www.bremer-inkasso.de

Flachdach: speziell Timing: eng Teamwork: noch enger



Zimmermeister Daniel Hirsch und BMI Wolfen Vertriebsmitarbeiter Alexander Diehl



Gerade, wenn die Herausforderung besonders hoch ist, ist der richtige Partner Gold wert. Wir von BMI Wolfen stehen an Ihrer Seite, um Sie mit Know-how und individuellen Flachdachlösungen zu unterstützen. Verlassen Sie sich drauf. Wir sind da, wenn Sie uns brauchen.

bmigroup.com/de

Wer darüber nachdenkt, sich eigene Geschäftsbedingungen ‚zuzulegen‘, greift heute gern auf das Internet zurück. Dort ist eine Unmenge an Standardtexten zu finden. Diese sollten m. E. allerdings nur als Überblick bzw. Einstieg in die Materie dienen. Auf gar keinen Fall sollte man sie ohne gründliche Überarbeitung eins zu eins übernehmen. Auch rate ich aus Erfahrung davon ab, einfach von Geschäftskollegen ‚abzuschreiben‘. Nicht nur, dass in beiden Fällen eventuell Urheberrechtsverletzungen vorliegen, es ist vielmehr äußerst selten der Fall, dass etwas ‚Übernommenes‘ auf alle Merkmale und Anforderungen des eigenen Unternehmens zu hundert Prozent anzuwenden ist. Ein Bäckereifachbetrieb unterscheidet sich schon maßgeblich von einer Konditorei oder einem Cafe, wie viel mehr noch von einer Tischlerei ... Die meisten Unternehmer sind zu Recht stolz auf die Alleinstellungsmerkmale ihres Unternehmens, und dem sollte m. E. auch durch individuell ausgearbeitete Geschäftsbedingungen Rechnung getragen werden.

Ratsam wäre es, ‚etwas Geld in die Hand zu nehmen‘, und sich von einem Anwalt individuell auf das eigene Unternehmen zugeschnittene AGB formulieren zu lassen. Ein Anwalt haftet zudem für die Wirksamkeit und Abmahnsicherheit der von ihm erstellten Klauseln. Die Kosten für diese Rechtsdienstleistung liegen vielfach noch im dreistelligen Eurobereich (netto), sollten aber im Vorfeld erfragt werden. Viele scheuen diese einmalige Ausgabe, die aber in Relation zu regelmäßigen Beiträgen, die man zur Absicherung an ‚andere‘ Versicherungen entrichtet, vielleicht noch einmal eine Überlegung wert ist. Wer bereits eigene Geschäftsbedingungen hat, der tut gut daran, sie ab und an auf ihre Aktualität hin zu überprüfen oder überprüfen zu lassen. Manchem Unternehmer, der mit der Zeit geht, ‚hinken die eigenen Geschäftsbedingungen hinterher‘.