



Überlegt formulierte AGB können Unternehmen bei der Insolvenz eines Kunden helfen

Bares Geld wert

Wenn ein Kunde zahlungsunfähig ist, kann das für den Handwerker zu erheblichen Forderungsausfällen führen. Bernd Drumann erläutert, wie man rettet, was zu retten ist.



INFO

Bremer Inkasso GmbH

Bernd Drumann ist Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH. Das Unternehmen bietet Beratung und juristische Unterstützung beim Forderungseinzug. www.bremer-inkasso.de

WIR ERLEBEN es leider immer wieder, dass Firmen nicht über eigene Geschäftsbedingungen verfügen. Sie verschenken damit unter Umständen bares Geld, da sie bei der Insolvenz eines Kunden oft unnötigerweise leer ausgehen oder sich mit geringen Quoten zufriedengeben müssen.

Unternehmer sollten ihre eigenen AGBs sorgfältig formulieren (lassen), selbst kennen und in ihrer Bedeutung verstehen – also nicht etwa nur von Mitbewerbern oder Branchenverbänden abschreiben – und darauf achten, dass die AGB auch Bestandteil der von ihnen geschlossenen Verträge werden. In den Geschäftsbedingungen gibt der Unternehmer wichtige Regelungen vor, etwa zu den Zahlungsbedingungen, dem genauen Leistungsumfang, der Lieferzeit usw. Die aber wohl wichtigste Regelung ist die Vereinbarung über den normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt.

Der **NORMALE EIGENTUMSVORBEHALT** bedeutet einfach ausgedrückt, dass der Unternehmer so lange Eigentum an einer Sache behält, bis diese vollständig bezahlt ist, auch dann, wenn sie sich schon im Besitz des Käufers befindet. Kommt es bei seinem Kunden zu einer Insolvenz, ist der Unternehmer abgesichert: Wenn der Insolvenzverwalter nicht bereit ist, den (ungekürzten) restlichen Kaufpreis zu zahlen, kann der Unternehmer vom Vertrag zurücktreten und ein sog. Aussonderungsrecht geltend machen. Er kann dann als Eigentümer der

Sache vom Insolvenzverwalter die Herausgabe verlangen, ohne als Gläubiger am Insolvenzverfahren teilnehmen zu müssen.

Der **VERLÄNGERTE EIGENTUMSVORBEHALT** erweitert den einfachen Eigentumsvorbehalt: Der Kunde kann die Ware zwar verarbeiten oder weiterverkaufen, auch wenn sie noch nicht vollständig bezahlt ist, der Unternehmer bleibt aber (mehr oder weniger) abgesichert. Bei einer Verarbeitung erwirbt der Lieferant dann nämlich (u. U. anteilig) das Eigentum an der neu hergestellten Sache, während er bei einem Weiterverkauf der gelieferten oder eben der aus dieser hergestellten Sache zwar das Eigentum aufgibt, aber dafür im Gegenzug (u. U. anteilig) die Ansprüche des Kunden gegen den Käufer erwirbt.

Kommt es bei einem Kunden zu einer Insolvenz, hat man als Gläubiger mit dem verlängerten Eigentumsvorbehalt gute Karten. Zwar ist der Insolvenzverwalter berechtigt, das sog. Sicherungsgut (also die verarbeitete Ware oder die Forderung aus dem Weiterverkauf) durch Veräußerung oder Einziehung zu verwerten, aber als o. g. pfiffiger Gläubiger ist man dann aus dem Erlös vor den anderen Gläubigern zu befriedigen. Allerdings darf der Insolvenzverwalter eine Pauschale von 4 Prozent vom Erlös als Feststellungskosten geltend machen sowie ca. 5 Prozent für Kosten der Verwertung.

BERND DRUMANN, BREMER INKASSO GMBH