Der Bau-sachverständige
Zeitschrift für Bauschäden, Grundstückswert und gutachterliche Tätigkeit

Eigene Geschäftsbedingungen sind für Unternehmer unerlässlich

Bremer Inkasso GmbH: Mit Geschäftsbedingungen Forderungsverlusten vorbeugen.

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) können „bares Geld“ wert sein. „Auch wenn bei dem Vertragsabschluss mit einem Kunden wohl niemand daran denkt, dass die Einbeziehung eigener Geschäftsbedingungen ggf. den Totalverlust der eigenen Forderung verhindern kann, sollten Unternehmer dringend besonderen Wert darauf legen, sich durch AGB abzusichern“, erklärt Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH. „Wir erleben es leider immer wieder, dass Firmen nicht über eigene Geschäftsbedingungen verfügen. Sie verschenken unter Umständen ‚bares Geld‘, da sie im Rahmen einer Insolvenz eines ihrer Kunden sehr oft – völlig unnötig – leer ausgehen oder sich mit geringen Quoten zufriedengeben müssen.

Unternehmer sollten ihre eigenen AGB sorgfältig formulieren (lassen), selbst kennen sowie 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.“

Was Geschäftsbedingungen regeln

In den Geschäftsbedingungen gibt der Unternehmer wichtige Regelungen etwa zu den Zahlungsbedingungen, dem genauen Leistungsumfang (z. B. hinsichtlich Verpackung, Transport, Versicherung), der Lieferzeit usw. vor. „Die aber wohl wichtigste Regelung, was meine Erfahrung angeht, ist die Vereinbarung über den normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt“, hebt Drumann hervor.

Der normale 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 s. g. 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

Der verlängerte Eigentumsvorbehalt erweitert den einfachen Eigentumsvorbehalt: Der Kunde kann die Ware zwar, wie im Geschäftsleben oft üblich, schon verarbeiten oder weiter verkaufen, auch dann, wenn sie noch nicht vollständig bezahlt ist, der Unternehmer bleibt aber dennoch (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.

Im Fall einer Insolvenz

Kommt es bei einem Kunden zu einer Insolvenz, hat man als Gläubiger, der sich durch den verlängerten Eigentumsvorbehalt gesichert hat, gute Karten. Zwar ist der Insolvenzverwalter dazu berechtigt, das s. g. 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 zuvor noch eine Pauschale von 4 Prozent vom Erlös als Feststellungskosten geltend machen sowie ca. 5 Prozent für Kosten der Verwertung.

Beispiele aus der Praxis

„Wie wichtig die Geschäftsbedingungen und insbesondere die Vereinbarungen über den normalen oder verlängerten Eigentumsvorbehalt sind“, so Bernd Drumann, „machen vielleicht zwei Beispiele aus unserer Praxis deutlich:

Im ersten Fall waren wir für eine große Druckerei gegen ihren österreichischen Kunden tätig, über dessen Vermögen ein Insolvenzverfahren eröffnet wurde. Die uns zum Einzug übergebene Forderung betrug rund 215.000 Euro. Da die Geschäftsbedingungen der Druckerei als Grundlage für den Geschäftsabschluss aber eine Vereinbarung über den Eigentumsvorbehalt enthielten, konnten wir für unseren Mandanten beim österreichischen Insolvenzverwalter noch etwas mehr als 111.000 Euro realisieren. Ohne Geschäftsbedingungen hätte der Mandant keinen Cent gesehen oder sich zumindest mit einer geringeren Quote zufriedengeben müssen.

Der zweite Fall dagegen entsprach leider genau dem Gegenteil. Einem neuen Mandanten, der uns eine erhebliche Forderung zum Einzug anvertraute, konnten wir dabei nicht wirklich helfen. Dieser hatte dem Vertrag mit seinem Kunden nämlich keinerlei AGB zu Grunde gelegt und sich somit auch keinen Eigentumsvorbehalt gesichert. Vereinfacht ausgedrückt kam unserem Mandanten bei der Insolvenz seines Kunden somit auch kein Aussonderungsrecht (s.o.) zu, die Ware floss in die Insolvenzmasse ein, und seine Forderung wurde lediglich mit einer geringen Insolvenzquote befriedigt.“

Zusammengefasst

„Zusammenfassend kann ich also nur raten: Jeden Vertragsabschluss unbedingt schriftlich dokumentieren! Ebenso sollte man auch mit den Angeboten an Kunden verfahren. Der Bestellung des Kunden sollte eine schriftliche Auftragsbestätigung folgen. Besonders wichtig: Der Hinweis, dass die Leistung oder Lieferung auf Basis der Geschäftsbedingungen erbracht wird, sollte sowohl im Angebot als auch in der Auftragsbestätigung enthalten sein. Dabei sollten unbedingt Regelungen über den normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt in den Geschäftsbedingungen enthalten sein“, so Bernd Drumann sehr eindringlich.

„Gerade wenn der Kunde später doch einmal in die Insolvenz gerät, können besagte Vereinbarungen dazu führen, dass man als Gläubiger doch noch sein Geld bekommt. Auch wenn die Geschäftsbedingungen kein ‚Allheilmittel‘ darstellen, können oben genannte Formulierungen als deren Bestandteil bares Geld wert sein.“ Foto: © Bremer Inkasso GmbH/ www.bremer-inkasso.de <http://www.bremer-inkasso.de/>