

Geschäftsbedingungen sichern Unternehmer bei Kundeninsolvenz ab

Start-Ups, die sich zu spät mit Allgemeinen Geschäftsbedingungen auseinandersetzen, können im Schadenfall leer ausgehen. Die richtige Formulierung der AGB kann sicherstellen, dass das Unternehmen im Falle einer Kundeninsolvenz vor Zahlungsausfällen geschützt ist.

Kunden akzeptieren mit ihrer Unterschrift die Geschäftsbedingungen des Unternehmens bei Vertragsabschluss.



Viele junge Unternehmen haben noch keine Geschäftsbedingungen oder setzen sich erst spät mit dem als lästig empfundenen Thema auseinander. Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) können aber bares Geld wert sein. Sie können das Unternehmen im Insolvenzfall des Kunden von Schaden bewahren.

„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.“

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. **Das bedeutet, 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 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, wie im Geschäftsleben oft üblich, schon verarbeiten oder weiter verkaufen, auch dann, wenn sie noch nicht vollständig bezahlt ist, der Unternehmer bleibt aber dennoch abgesichert. **Bei einer Verarbeitung erwirbt der Lieferant dann nämlich 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 die Ansprüche des Kunden gegen den Käufer erwirbt.

„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.“