



# Allgemeine Geschäftsbedingungen: Regeln optimieren

Bei Vertragsabschluss mit einem Kunden denkt kaum jemand daran, dass gerade die Einbeziehung der eigenen Geschäftsbedingungen eventuell die einzige Chance darstellen könnte, auch den Gegenwert für die erbrachte Leistung zu erhalten. „Tatsächlich können Geschäftsbedingungen und deren vertragliche Einbeziehung aber den Unternehmer vor einem Totalverlust seiner Forderung bewahren“, erklärt Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH.

„Bei unserer täglichen Arbeit treffen wir aber leider immer wieder auf Firmen, die nicht einmal eigene Geschäftsbedingungen haben“, so der Inkassounternehmer weiter. „Aus meiner Sicht verschenken diese Unternehmer geradezu ihr Geld, weil sie im Rahmen einer Insolvenz des Kunden in der Regel leer ausgehen. Der Insolvenzverwalter hingegen kann sich freuen, weil die Masse auf diese Weise nicht belastet wird.“ In Geschäftsbedingungen werden wichtige vertragliche Bedingungen wie z. B. Zahlungsbedingungen, Preisgestaltung (wie brutto oder netto-Kosten für Verpackung und Transport und eventuelle Versicherung), Lieferzeit, Eigentumsvorbehalt usw. vereinbart. „Die aus meiner Sicht aber wichtigste Regelung“, so Drumann, „ist die Vereinbarung über den normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt.“

## **Normaler Eigentumsvorbehalt**

Vereinfacht beschrieben, besagt der normale Eigentumsvorbehalt, dass der Unternehmer so lange Eigentum an einer Sache hat, bis diese vollständig bezahlt ist, auch wenn sie sich bereits im Besitz des Käufers befindet. Im Falle einer Insolvenz seines Kunden steht dem Unternehmer als (Noch-)Eigentümer ein Aussonderungsrecht zu. Mit diesem kann er geltend machen, dass ein Gegenstand im Besitz des Insolvenzschuldners nicht zur Insolvenzmasse gehört. Der Unternehmer ist damit kein Insolvenzgläubiger und nimmt auch nicht am Insolvenzverfahren teil. Er hat vielmehr einen Anspruch auf Herausgabe des Gegenstandes gegen den Insolvenzverwalter außerhalb des Insolvenzverfahrens oder, falls der Insolvenzverwalter die Ware verwerten will, auf den vereinbarten Preis (ohne insolvenzbedingte Kürzung).

## **Verlängerter Eigentumsvorbehalt**

Der verlängerte Eigentumsvorbehalt erweitert den einfachen Eigentumsvorbehalt. Er ist dafür gedacht, dass der Käufer die Ware zwar, wie im Geschäftsleben üblich, auch wenn sie noch nicht vollständig bezahlt ist, schon verarbeiten oder weiter verkaufen kann, der Unternehmer aber dennoch (mehr oder

weniger) abgesichert bleibt. Denn die Ansprüche, die der Käufer durch die Weiterveräußerung wiederum an seinen Kunden hat, gehen bis zur Höhe des ursprünglichen, noch nicht beglichenen Rechnungswertes an den Unternehmer über. Ebenso das Eigentumsrecht an einer neuen Sache, sollte der Kunde die von ihm erworbene Ware weiterverarbeitet haben.

Im Falle einer Insolvenz des Kunden ist zwar nur der Insolvenzverwalter dazu berechtigt, das Sicherungsgut (also die verarbeitete Ware oder die Forderung aus dem Weiterverkauf) z. B. durch Veräußerung oder Einziehung zu verwerten; der Gläubiger, der sich den verlängerten Eigentumsvorbehalt gesichert hat, ist dann aber aus dem Erlös vor anderen Gläubigern dafür zu befriedigen. Geltend machen darf der Insolvenzverwalter vom Erlös aber eine Pauschale von 4 Prozent als Feststellungskosten und i. d. R. 5 Prozent für Kosten der Verwertung.

### **Beispiele aus der Praxis**

„Wie wichtig die Geschäftsbedingungen und ins Besondere die Vereinbarung 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 zufrieden geben 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. Dem Vertrag mit seinem Kunden hatte er nämlich keinerlei Geschäftsbedingungen zur Grundlage gemacht und sich somit auch keinen Eigentumsvorbehalt gesichert. Vereinfacht ausgedrückt kam ihm bei der Insolvenz seines Kunden damit auch kein Aussonderungsrecht (s.o.) zu, die Ware floss in die Insolvenzmasse ein, und seine Forderung wurde lediglich mit einer geringen Insolvenzquote befriedigt.“

„Als Wesentliches ist daher zu raten: Ein Vertragsabschluss sollte unbedingt schriftlich dokumentiert werden. Angebote an Kunden sollten möglichst schriftlich gemacht werden und der Kundenbestellung sollte eine Auftragsbestätigung folgen. Sowohl im Angebot als auch in der Auftragsbestätigung empfiehlt sich dringend der Hinweis, dass die Leistung oder Lieferung auf Basis der Geschäftsbedingungen erbracht wird – diese sollten wiederum unbedingt Regelungen über den normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt enthalten“, so Bernd Drumann noch einmal eindringlich. „Gerade dann, wenn der Kunde später einmal in die Insolvenz gerät, können solche Vereinbarungen dazu führen, dass man als Gläubiger doch noch sein Geld erhält. Auch wenn sie kein „Allheilmittel“ darstellen, können diese Formulierungen bares Geld wert sein.“

Quelle: Bremer Inkasso GmbH [www.bremer-inkasso.de](http://www.bremer-inkasso.de).

Foto: © Bremer Inkasso GmbH