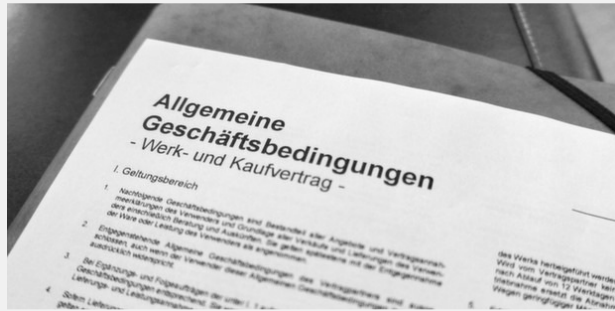


Eigene AGB sind unerlässlich

06.10.14 | Autor / Redakteur: Heidemarie Schuster / Heidi Schuster



In den AGB sollte unter anderem der „normale Eigentumsvorbehalt“ geregelt sein. (Bild: © Bremer Inkasso GmbH)

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) können „bares Geld“ wert sein. Worauf es dabei ankommt, weiß Bremer Inkasso.

Unternehmer sollten ihre eigenen AGB sorgfältig formulieren (lassen). Zudem sollten sie sie selbst kennen und in ihrer Bedeutung auch verstehen. Zusätzlich sollten sie nicht nur von Mitbewerbern oder Branchenverbänden „abschreiben“ und darauf achten, dass die AGB Bestandteil der von ihnen geschlossenen Verträge werden.

„Auch wenn bei dem Vertragsabschluss mit einem Kunden wohl niemand daran denkt, dass die Einbeziehung eigener Geschäftsbedingungen gegebenenfalls 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.

Die Bremer Inkasso GmbH erlebe es immer wieder, dass Firmen nicht über eigene Geschäftsbedingungen verfügen. Sie würden so unter Umständen bares Geld verschenken, da sie im Rahmen einer Insolvenz eines ihrer Kunden oft – völlig unnötig – leer ausgingen oder sich mit geringen Quoten zufriedengeben müssten.

Was regeln Geschäftsbedingungen?

In den Geschäftsbedingungen gibt der Unternehmer Regelungen beispielsweise zu den Zahlungsbedingungen, dem genauen Leistungsumfang (Verpackung, Transport, Versicherung) und der Lieferzeit vor. „Die aber wohl wichtigste Regelung, was meine

Erfahrung angeht, ist die Vereinbarung über den normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt“, betont Drumann.

Normaler Eigentumsvorbehalt

Der „normale Eigentumsvorbehalt“ bedeutet laut Bremer Inkasso 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 so genanntes Aussonderungsrecht geltend machen, erklärt Bremer Inkasso. Er könne dann als Eigentümer der Sache vom Insolvenzverwalter die Herausgabe verlangen, ohne als Gläubiger am Insolvenzverfahren teilnehmen zu müssen.

Verlängerter Eigentumsvorbehalt

Der „verlängerte Eigentumsvorbehalt“ erweitert den einfachen Eigentumsvorbehalt, wie Bremer Inkasso beschreibt: 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 (unter Umständen 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 (unter Umständen ebenfalls anteilig) die Ansprüche des Kunden gegen den Käufer erwirbt.

Im Fall einer Insolvenz

Kommt es bei einem Kunden zu einer Insolvenz, hätte man als Gläubiger, der sich durch den verlängerten Eigentumsvorbehalt gesichert hat, gute Karten. Zwar sei der Insolvenzverwalter dazu berechtigt, das so genannte Sicherungsgut (also die verarbeitete Ware oder die Forderung aus dem Weiterverkauf) durch Veräußerung oder Einziehung zu verwerten, aber als „pfiffiger Gläubiger“ sei man dann aus dem Erlös vor den anderen Gläubigern zu befriedigen. Allerdings darf der Insolvenzverwalter zuvor noch eine Pauschale von vier Prozent vom Erlös als Feststellungskosten geltend machen sowie etwa fünf Prozent für Kosten der Verwertung, so Bremer Inkasso.

Praxisbeispiel

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

„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 entsprach genau dem Gegenteil: Einem neuen Mandanten, der der Bremer Inkasso eine erhebliche Forderung zum Einzug anvertraute, konnte dabei nicht geholfen werden. Dieser hatte dem Vertrag mit seinem Kunden keinerlei AGB zu Grunde gelegt und sich so auch keinen Eigentumsvorbehalt gesichert. Dem Mandanten kam bei der Insolvenz seines Kunden somit auch kein Aussonderungsrecht zu, die Ware floss in die Insolvenzmasse ein, und seine Forderung wurde lediglich mit einer geringen Insolvenzquote befriedigt.

Fazit von Bremer Inkasso

„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

„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.“