-- LIZENSIERT FÜR: DVS Media GmbH --

Eigene Geschäftsbedingungen schützen vor Schaden bei Kundeninsolvenz

Allgemeine Geschäftsbedingungen, kurz AGB: drei Buchstaben, die es in sich haben und einen Unternehmer vor dem Totalverlust eigener Forderungen bewahren können. „Kommt es mit einem Kunden zu einem Vertragsabschluss, freut man sich über den neuen Auftrag und denkt bestimmt nicht als erstes daran, dass eventuell etwas schiefgehen könnte", sagt Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH. „Dennoch sollte man als Unternehmer versuchen, sich bestmöglich abzusichern, indem man Allgemeine Geschäftsbedingungen zur Grundlage aller Vertragsabschlüsse macht. Es gibt immer noch Unternehmen, die keine eigenen Geschäftsbedingungen haben und so, im Falle einer Kundeninsolvenz, nicht selten leer ausgehen, was völlig unnötig wäre."

In seinen Geschäftsbedingungen trifft ein Unternehmer zum Beispiel Regelungen bezüglich der Zahlungsmodalitäten, des Eigentumsvorbehaltes, zu Lieferzeiten, dem genauen Leistungsumfang (etwa Transport, Verpackung, Versicherung betreffend) sowie für andere, für die Geschäftsabwicklung wichtige Bereiche. Schließt er dann Verträge mit Kunden auf der Grundlage dieser Geschäftsbedingungen, so sind sie für beide Seiten bindend.

AGB sind nicht gleich AGB: Sorgfältiges Formulieren ist wichtig

Ein Möbelhaus hat zum Beispiel ganz andere Geschäftsabläufe als eine Kfz-Werkstatt. Das liegt auf der Hand. „Da eben kein Unternehmen dem anderen gleicht, nicht mal in derselben Branche, ist es so wichtig, die eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen sorgfältig zu formulieren, besser: sie sich formulieren zu lassen und sie nicht einfach nur beim Mitbewerber abzuschreiben", mahnt Bernd Drumann und fügt hinzu: „Selbst wissen, was sie beinhalten, und das auch richtig verstehen, sollte man natürlich auch."

Heutzutage gibt es für alle Branchen diverse AGB-Vorlagen im Internet zum Herunterladen. „Das ist generell schon mal eine ganz gute Sache – und so herrlich bequem. Aber ich kann nur raten, diese Vorlagen niemals ohne genaue Überprüfung einfach eins zu eins zu übernehmen", betont Drumann. Beratung und Unterstützung zu diesem Thema bieten auch Kammern und Berufsverbände, zumeist allerdings nur den Mitgliedsunternehmen. Wer ganz auf Nummer sicher gehen möchte, sollte sich seine Geschäftsbedingungen individuell von einem Anwalt formulieren lassen, denn dieser kennt die aktuelle Rechtslage und haftet für die Rechts- und Abmahnsicherheit der von ihm erstellten Klausel. Die Kosten hierfür liegen in der Regel (netto) im mittleren bis höheren dreistelligen Eurobereich. „Meines Erachtens ist das Geld aber gut angelegt, handelt es sich bei den Geschäftsbedingungen doch um das ‚Fundament', auf dem alle Vertragsabschlüsse basieren sollten", sagt Bernd Drumann.

Der Eigentumsvorbehalt: die wohl wichtigste Regelung in den AGB

„Nach meiner langjährigen Erfahrung ist die Vereinbarung über den normalen und den verlängerten Eigentumsvorbehalt wohl die wichtigste Regelung, die die eigenen Geschäftsbedingungen enthalten sollten, denn sie kann im Falle einer Kundeninsolvenz bares Geld wert sein", ist Drumann überzeugt. Der normale Eigentumsvorbehalt sichert einem Unternehmer so lange das Eigentum an einer Sache, bis diese vollständig bezahlt wurde. Das gilt auch dann, wenn sich die Sache schon im Besitz des Käufers befindet.

Bei einer Kundeninsolvenz kommt dies folgendermaßen zum Tragen: 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. Er kann dann als Eigentümer der Sache vom Insolvenzverwalter die Herausgabe verlangen, ohne als Gläubiger am Insolvenzverfahren teilnehmen zu müssen.

Der verlängerte Eigentumsvorbehalt stellt eine Erweiterung des normalen Eigentumsvorbehaltes dar. Das heißt, der Kunde kann die Ware schon verarbeiten oder weiterveräußern – was ein durchaus übliches Gebaren im Geschäftsleben ist – und zwar auch dann, wenn sie noch gar nicht vollständig bezahlt ist. Bis das aber der Fall ist, erwirbt der Lieferant durch die oben genannte Regelung (unter Umständen anteilig) das Eigentum an der neu hergestellten Sache. Bei einem Weiterverkauf der gelieferten Ware oder der aus dieser Ware hergestellten Sache gibt er zwar das Eigentum daran auf, erwirbt dafür aber im Gegenzug (unter Umständen anteilig) die Forderung des Kunden gegen den Käufer. Der Unternehmer bleibt so – mehr oder weniger – dennoch abgesichert.

„Hat ein Unternehmer das Pech, dass es bei einem Kunden zur Insolvenz kommt, steht er als Gläubiger, der sich den verlängerten Eigentumsvorbehalt gesichert hat, noch ganz gut dar", erläutert Drumann. „Der Insolvenzverwalter ist zwar dazu berechtigt, das ‚Sicherungsgut' – also die verarbeitete Ware oder die Forderung aus dem Weiterverkauf – durch Veräußerung oder durch Einziehung zu verwerten. Aber man ist als Gläubiger mit verlängertem Eigentumsvorbehalt vor den anderen Gläubigern aus dem Erlös zu befriedigen. Der Insolvenzverwalterb darf jedoch zuvor noch eine Pauschale von 4% vom Erlös als Feststellungskosten sowie etwa 5% für Kosten der Verwertung geltend machen."

Zwei Beispiele aus der Praxis

„Die Wichtigkeit von Geschäftsbedingungen und insbesondere der Vereinbarungen über den normalen oder verlängerten Eigentumsvorbehalt", so Bernd Drumann, „geht für mich besonders aus zwei Beispielen aus unserer Praxis hervor: 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 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 wesentlich geringeren Quote zufriedengeben müssen.

Der zweite Fall entsprach leider genau dem Gegenteil. Einem neuen Mandanten, der uns eine erhebliche Forderung zum Einzug anvertraute, konnten wir nicht wirklich helfen. Er hatte dem Vertrag mit seinem Kunden nämlich keinerlei AGB zugrunde gelegt und sich somit auch keinen Eigentumsvorbehalt gesichert. Vereinfacht ausgedrückt kam unserem Mandanten bei der Insolvenz seines Kunden somit auch kein Aussonderungsrecht zu. Die Ware floss in

-- LIZENSIERT FÜR: DVS Media GmbH --

die Insolvenzmasse ein, und seine Forderung wurde lediglich mit einer geringen Insolvenzquote befriedigt."

AGB müssen Bestandteil des Vertrags sein

Sind die Geschäftsbedingungen jedoch nicht klarer Bestandteil der abgeschlossenen Verträge, nützen alle noch so sorgfältig ausgearbeiteten Formulierungen nichts. Hierbei ist wichtig, dass bereits vor Vertragsabschluss – etwa im Angebot – der Hinweis an den Kunden ergeht, dass die Lieferung oder Leistung auf der Basis der Geschäftsbedingungen (die den normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt enthalten sollten) erbracht wird. Die AGB erstmalig in der Auftragsbestätigung zu erwähnen, kann schon problematisch sein, wenn der Kunde dem nicht zugestimmt hat. Und allein der Hinweis in Rechnungen ist in der Regel schon gar nicht ausreichend. Nur wenn die AGB auch bei Vertragsabschluss einbezogen wurden, hat man also bei der Kundeninsolvenz gute Karten.

„Die Insolvenz eines Kunden", so Drumann abschließend, „ist selten vorhersehbar und stets ärgerlich. Wer als Unternehmer aber ohne Allgemeine Geschäftsbedingungen Verträge schließt, handelt fast schon fahrlässig. Geschäftsbedingungen sind kein ‚Allheilmittel', aber sie können, wenn sie die oben genannten Vereinbarungen beinhalten, dazu führen, dass man als Gläubiger am Ende seine Forderung nicht komplett abschreiben muss." (Nach Pressemitt. Bremer Inkasso; www.bremer-inkasso.de)

„Industrie 4.0" in der Blechbearbeitung: Neue Herstellerinitiative formiert sich

Innovative Unternehmen der Branche Blechbearbeitung haben eine Herstellerinitiative gegründet, die zum Thema „Industrie 4.0" kooperieren wird. Gemeinsam will die neue Vereinigung von Maschinen- und Anlagenbauern das große Potenzial einer vernetzten Fertigung im Sinne der Anwender erschließen. Die Initiative wird am 29. September 2016 im Rahmen des Fachkongresses „Fertigung 4.0" im bayerischen Bad Wörishofen erstmals der Öffentlichkeit präsentiert und ist offen für alle Unternehmen, die ihren Kunden künftig noch effizienteres Produzieren und Fertigen ermöglichen wollen.

Die Industrieproduktion befindet sich momentan in einem einschneidenden Weiterentwicklungsprozess – „Industrie 4.0", vernetzte Fertigung und „intelligente" Prozessketten sind hier die Schlagworte. Das Potenzial wird unumstritten als gewaltig eingestuft: Die digitale Fabrik soll auch im Bereich der Blechbearbeitung künftig effektivere und flexiblere Lösungen ermöglichen, als das bis vor kurzem noch denkbar gewesen wäre. Denn die größten Entwicklungsmöglichkeiten in der industriellen Fertigung werden künftig im Zusammenspiel von Digitalisierung, Vernetzung und Automatisierung gesehen.

Allianz kleinerer und mittelständischer Maschinenbauer

Jetzt hat sich eine Allianz kleinerer und mittelständischer Maschinenbauer formiert, die im Netzwerk kooperativ und auf Augenhöhe diese großen Potenziale einer vernetzten Produktion im Sinne der Anwender heben will. Im Kern geht es darum, gemeinsam einen verbindlichen und operationalisierbaren Standard für eine vernetzte „Fertigung 4.0" zu definieren, der für Kooperationsprojekte eine belastbare Grundlage bietet. Das Ziel aller beteiligten Unternehmen ist es, die Möglichkeiten der Digitalisierung aktiv zu nutzen und Kunden künftig eine noch effizientere Produktion zu ermöglichen.

„Wir sehen zudem eine große Chance, auf diese Weise unseren Wettbewerbsvorsprung gegenüber dem außereuropäischen Maschinen- und Anlagenbau weiter auszubauen", sagt Igor Mikulina, Geschäftsführer der MicroStep Europa GmbH, die unter anderen zu den Gründungsmitgliedern der Initiative zählt. Unterstützt wird das Vorhaben unter anderem vom VDMA Bayern, vom Fraunhofer IGCV in Augsburg, von der IHK Schwaben, vom TÜV Süd sowie vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie unter der Schirmherrschaft von Wirtschaftsministerin Ilse Aigner.

Fachkongress „Fertigung 4.0" als Startschuss für das Netzwerk

Der Fachkongress „Fertigung 4.0 – Industrie 4.0 in der Blechbearbeitung" vom 28. bis 30. September 2016 in Bad Wörishofen bildet den Startschuss für dieses Netzwerk. „Keynote-Speaker" auf dem Kongress ist Ranga Yogeshwar – der Wissenschaftsjournalist beschäftigt sich seit Jahren mit der Digitalisierung der Wirtschaft. Darüber hinaus wartet das Programm mit zahlreichen weiteren Referenten aus Wissenschaft, Wirtschaft, Verbänden und der Politik auf.

Vermittelt wird das notwendige Knowhow, wie das Thema „Industrie 4.0" im eigenen Unternehmen rasch angepackt werden kann. Geboten werden ein intensiver Austausch und Kooperationsmöglichkeiten mit Unternehmen aus der Branche Blechbearbeitung, die ihre Weichen ebenfalls in diese Richtung stellen – mit dem Ziel, langfristig davon zu profitieren. Denn in einem gemeinsamen Netzwerk sind Lösungen realisierbar, die kleine und mittelständische Unternehmen als Einzelkämpfer so nicht umsetzen könnten. Weitere Informationen zu dem Kongress unter www.fachkongress-fertigung40.de. (Nach Pressemitt. IBN Systems)

Anzeige