

2. Das Geschäft sicher abwickeln

Sie denken, dass Sie Ihren Geschäftspartner genügend gut kennen? Dass gar kein schriftlicher Vertrag notwendig ist? Oder Sie haben zwar einen schriftlichen Vertrag, vergessen aber wichtige Punkte oder vereinbaren nutzlose Sicherheiten?

Ein korrekter Vertrag ist das A und O. Das sollte drin sein.

Korrekte Verträge – ersparen Sie sich späteren Ärger

Ein Vertrag kann mündlich und schriftlich geschlossen werden. Dies gilt bis auf wenige Ausnahmen, wie zum Beispiel den Grundstückskauf. Auch am Telefon werden Verträge abgeschlossen. Neuerdings dürfen Bestellungen sogar ohne vorgängige Ankündigung aufgezeichnet werden. Es gibt dennoch einige gute und wichtige Gründe, warum Verträge schriftlich abgeschlossen werden sollten.

1. Schutz vor übereilten Entscheidungen

Bei einem schriftlichen Vertrag werden die Parteien vor unüberlegtem Handeln geschützt. Mündlich wird vieles einfacher und unüberlegter gesagt und entschieden.

2. Beweissicherung

Grundsätzlich sagt das Gesetz: „Derjenige hat das Vorhandensein einer behaupteten Tatsache zu beweisen, der aus ihr Rechte ableitet.“ Haben Sie zum Beispiel einem Kunden Ersatzteile verkauft, müssen Sie als Verkäufer den Inhalt der Abmachung (Menge, Preis, Gewährleistung, etc.) beweisen, ebenso, dass Sie die Gegenstände tatsächlich geliefert haben. Unter Kaufleuten können Sie, falls Sie den Vertrag nicht schriftlich abgeschlossen haben, mit einem kaufmännischen Bestätigungsschreiben das Versäumte nachholen. Darin bestätigten Sie die mündlich getroffene Abmachung. Falls der Empfänger des Schreibens nicht sofort widerspricht, gilt das Bestätigungsschreiben als Beweis für die getroffene Abmachung.

3. Schuldanerkennung

Ob Sie bei ausbleibender Zahlung rasch und kostengünstig den von Ihrem Kunden geschuldeten Geldbetrag eintreiben können, hängt davon ab, ob Sie eine schriftliche Schuldanerkennung – einen so genannten Rechtsöffnungstitel – in den Händen haben. In der Regel ist die Schuldanerkennung Teil eines zweiseitigen Vertrages (z.B. Kauf-, Miet-, Werk- oder Darlehensvertrag). Ausser Verträgen gelten noch andere nach Vertragsabschluss unterzeichnete Erklärungen als Schuldanerkennung (z.B. Lieferschein: Darauf muss die bestellte Ware mit Angabe des Preises und der Fälligkeit vermerkt und vom Empfänger unterzeichnet sein; Arbeitsrapport: Darauf müssen die geleisteten Stunden und der dafür geschuldete Geldbetrag aufgeführt und vom Empfänger unterzeichnet sein.)

Achtung

Eine E-Mail genügt als Unterschrift für eine Schuldanererkennung nicht, es sei denn, es handelt sich um eine elektronische Signatur, sofern Ihr Gegenüber bei einem Schweizer Zertifizierungsdienst ein Zertifikat erworben hat.

Kurz und klar – das sollte im Vertrag enthalten sein

Kurz und klar; so sollte der Vertrag zwischen zwei Parteien aussehen.

Wichtige Vertragsinhalte

- **Vertragsparteien:** Die Beteiligten müssen genau bezeichnet sein; Vorname, Name, bzw. Unternehmen, Strasse, PLZ und Ort.
- **Leistung und Gegenleistung:** Die Leistung und die zu erbringende Gegenleistung soll beschrieben sein; z.B. beim Kaufvertrag das Kaufobjekt und der Kaufpreis.
- **Erfüllungsort:** Wo muss die Leistung erbracht werden? Muss der Käufer die Ware abholen oder liefern Sie ihm diese?
- **Zeit der Erfüllung:** Legen Sie fest, wann oder innerhalb welcher Frist die Sache geliefert oder die Dienstleistung erbracht werden soll.
- **Zahlungsmodalitäten:** Das Zahlungsziel, z.B. „Zahlbar innert 30 Tagen ab Rechnungsstellung“, besser noch ein genaues Datum, z.B. „Zahlbar bis zum 15. Dezember 2007“ sollte enthalten sein. Ebenso die Höhe des Verzugszinses und allfällige Mahngebühren.
- **Folgen bei Mängeln:** Regeln Sie, was bei einer verspäteten oder mangelhaften Erfüllung gelten soll.
- **Gerichtsstand:** Welches Gericht soll zuständig sein? Für Sie ist es von Vorteil, wenn Sie das Gericht am Sitz Ihres Unternehmens vereinbaren. Ansonsten gilt der Wohnort (Privatpersonen) oder Sitz (Unternehmen) Ihres Gegenübers.
- **Datum und Unterzeichnung:** Ganz wichtig ist: Der Vertrag darf nur von Personen unterzeichnet werden, die zeichnungsberechtigt sind. Der Name des Unterzeichnenden sollte am Ende des Vertrags erkennbar bzw. enthalten sein.
- **Sicherheiten:** Wollen Sie sich gegen den Ausfall von Zahlungen absichern, müssen Sie Sicherheiten, z.B. Eigentumsvorbehalt, in den Vertrag aufnehmen.
- **Vertragspartner Sitz im Ausland:** Welches Recht soll gelten? Vereinbaren Sie dies ausdrücklich. Achtung: Gilt nicht für die Durchsetzung der Forderung.

Tipp

Verwenden Sie oder Ihr Gegenüber AGB (Allgemeine Geschäftsbedingungen), die Bestandteil Ihrer Abmachung sind, sollten Sie dies unbedingt von einer Fachperson überprüfen lassen. Gleiches gilt für den Abschluss eines wichtigen Vertrages.

Sichern Sie sich ab – vertragliche Ansprüche absichern

Ihre vertraglichen Ansprüche können Sie über die Art der Bezahlung und / oder über zusätzliche Sicherungsmittel absichern.

Art der Bezahlung

Art der Bezahlung

- **Bar- und Vorauszahlung:** Juristen nennen dies „Zug um Zug“ Geschäft; erfüllt das Gegenüber, z.B. Ihr Kunde, die Vorauszahlung, dann besteht von Ihnen die Pflicht zur Erbringung der Leistung. Bar- oder Vorauszahlung ist zum Beispiel dann sinnvoll, wenn Sie einen neuen Kunden und ein Erstgeschäft mit ihm machen.
- **Lieferung gegen Nachnahme:** Müssen Sie einem Kunden die bestellte Ware zustellen und Sie möchten sich absichern, so können Sie – anstatt Vorauszahlung zu verlangen – gegen Nachnahme liefern. Achtung: Es dürfen nicht mehr als 10`000 Franken sein. Eine Nachnahmesendung kostet pauschal 15 Franken.
- **Gestaffelte Zahlung:** Bestellt zum Beispiel der Kunde eine grössere Maschinen bei Ihnen und Sie müssen in Vorleistung gehen, ist eine gestaffelte Zahlung durchaus sinnvoll. Die gestaffelte Zahlung kann zum Beispiel nach der „Drittel Regel“ ausgestaltet werden.

Zusätzliche Sicherungsmittel

Bei den zusätzlichen Sicherungsmitteln, die Ihnen zur Verfügung stehen, wird zwischen Personal- und Realsicherheiten unterschieden; Die Person (Privatperson oder Unternehmen) haftet bei den Personalsicherheiten mit ihrem Vermögen, während bei den Realsicherheiten eine Sache oder Geldsumme haftet.

Sicherungsmittel

Personalsicherheiten

- **Garantie:** Bei einer Garantie verspricht eine Garantin unwiderruflich, für die Leistung eines Dritten einzustehen. Ein solcher Garantievertrag ist bereits mündlich gültig, sollte aber in jedem Fall schriftlich geschlossen werden. Am meisten verbreitet ist die Bankgarantie, die vor allem im Exportgeschäft zum Tragen kommt. Wenn Sie eine Bankgarantie von Ihrem Kunden verlangen, sollten Sie darauf achten, dass diese von einer in der Schweiz ansässigen Bank oder einer in der Schweiz befindlichen Niederlassung ausgestellt wird.
- **Bürgschaft:** Auch bei der Bürgschaft verspricht der Bürge für die Erfüllung einer Verbindlichkeit einer anderen Drittperson einzustehen. Im Gegensatz zur Garantie, muss die Bürgschaft bei einem Unternehmen schriftlich abgefasst werden, bei einer Privatperson ist gar die öffentliche Beurkundung notwendig. Falls die Privatperson verheiratet ist, bedarf es auch der Zustimmung des Ehepartners. Neben der Bankbürgschaft ist insbesondere auch die Bauhandwerkerbürgschaft weit verbreitet.
- **Sicherungszession:** Die Sicherungszession beinhaltet die Abtretung einer Forderung an einen anderen Gläubiger zur Sicherung einer Forderung oder eines Darlehens. Wenn Ihnen ein Schuldner eine Forderung abtritt, bedarf dies der Schriftform. Achtung: Tritt der Schuldner die Forderung an verschiedene Personen ab, so ist nur die erste Abtretung gültig (⇒ im Formularanhang finden Sie ein Muster einer Abtretung bzw. Sicherungszession).
- **Reuegeld und Konventionalstrafe:** Im Gegensatz zu den vorgenannten Sicherungsmitteln, schützt das Reuegeld und die Konventionalstrafe nicht vor der Zahlungsunwilligkeit oder Zahlungsunfähigkeit, sondern soll sicherstellen, dass der Vertrag erfüllt wird. Gebräuchlich sind zum Beispiel das Reuegeld und die Konventionalstrafe im Baugewerbe, wo der Bauunternehmer für die verspätete Fertigstellung ein Reuegeld oder eine Konventionalstrafe zahlt. Das Reuegeld und die Konventionalstrafe können sinnvoll sein, wenn Sie zum Beispiel dringend auf eine Material- oder Maschinenlieferung angewiesen sind.

Realsicherheiten

- **Kautio:** Bei der Kautio wird eine bestimmte Geldsumme hinterlegt, die bei einer Vertragsverletzung zur Deckung des entstandenen Schadens ganz oder teilweise herangezogen werden können. Bekanntestes Beispiel ist die Kautio bei einem Miet- oder Leasingverhältnis.
- **Eigentumsvorbehalt:** Wenn Sie einen Eigentumsvorbehalt an einem Kaufgegenstand am Wohnort (Privatperson) bzw. am Sitz (Unternehmen) eintragen lassen, dann geht dieser erst mit vollständiger Bezahlung des Kaufpreises an den Käufer über. Falls dieser nicht zahlt oder Konkurs geht, können Sie den Gegenstand einfach zurückverlangen. Damit der Eigentumsvorbehalt gültig ist, brauchen Sie die schriftliche Zustimmung des Käufers. Zudem müssen Sie den Eintrag spätestens bei der Übergabe des Gegenstandes an den Käufer am

Wohnort (Privatperson) bzw. Sitz (Unternehmen) im Eigentumsvorbehaltsregister beim zuständigen Betreibungsamt eingetragen werden. Falls der Käufer sein Domizil wechselt, muss der Vorbehalt innerhalb von drei Monaten ins Register am neuen Ort eingetragen werden. Bei einem Kaufpreis von 1`000 Franken kostet ein Eintrag im Eigentumsvorbehaltsregister 25 Franken (⇒ siehe Tarifliste im Anhang). Die meisten Betreibungsämter stellen Ihnen ein entsprechendes Anmeldeformular zur Verfügung. Fragen Sie einfach nach.

- **Faustpfand:** Bei einem Faustpfand haftet eine bewegliche Sache, die im Eigentum des Schuldners ist, für die Schuld. Der Pfandvertrag muss nicht schriftlich abgeschlossen werden, sollte jedoch. Wichtig ist: Das Pfandrecht entsteht erst, wenn die Pfandsache Ihnen bzw. dem Gläubiger übergeben wird und es geht auch wieder unter, wenn Sie bzw. der Gläubiger nicht mehr besitzt. Falls Ihr Schuldner nicht zahlt, können Sie das Pfand über die Betreuung auf Pfandverwertung versteigern lassen (⇒ im Formularanhang finden Sie ein Muster eines Pfandvertrags).
- **Retentionsrecht:** Das Retentions- oder Zurückbehaltungsrecht entsteht automatisch von Gesetzes wegen und bedarf keines Vertrages. Sie bzw. der Gläubiger erhalten damit das Recht, eine Sache zurückzubehalten und allenfalls verwerten zu lassen, falls der Kunde bzw. Schuldner seiner Verpflichtung nicht nachkommt. Häufig wird dies im Autogewerbe oder im Einzelhandel (z.B. Uhrmacher) verwendet.
- **Pfand auf Liegenschaften:** Beim Pfand haftet ein Grundstück für die Schuld. Das Pfandrecht entsteht durch Vertrag oder von Gesetzes wegen. Zu den gesetzlichen Pfandrechten gehört das Bauhandwerkerpfand. Für die bei der Errichtung eines Gebäudes erbrachte Leistung können Sie auf der Liegenschaft ein Pfand eintragen lassen. Unabhängig davon, ob Sie nun die Rechnung schon gestellt haben oder nicht, müssen Sie das Pfand innerhalb von drei Monaten nach Abschluss der Arbeiten beim zuständigen Grundbuchamt (Ort des Grundstücks massgebend) anmelden. Verpassen Sie die Frist von drei Monaten, erlischt Ihr Recht auf Eintragung. Erforderlich ist, dass der Bauherr bzw. Ihr Kunde die Forderung schriftlich anerkennt. Tut er dies nicht, können Sie beim Gericht einen Antrag auf provisorische Eintragung stellen und Ihr Recht gerichtlich einklagen.

Ist Ihr Kunde im Ausland ansässig, ist es sinnvoll, wenn Sie sicher das Erstgeschäft gegen Nachnahme oder Vorkasse tätigen oder bei einem Grossauftrag zum Beispiel auf das Dokumentakkreditiv zurückgreifen. Sprechen Sie dazu mit Ihrer Hausbank.

Beachten Sie dies bei der Vertragsabwicklung

Wenn Sie Ihren Teil der Abmachung erfüllt haben, sollten Sie zügig die Rechnung stellen. Denn es gilt; je schneller Sie die Rechnung stellen, desto besser erinnert sich der Kunde noch an Ihre hoffentlich gute Leistung.



Tipp

Stellen Sie regelmässig Ihre Rechnungen, zum Beispiel wöchentlich oder vierzehntägig. Am besten planen Sie fixe Termine ein.

Da ein Unternehmen nicht von heute auf morgen in eine finanzielle Krise gerät und Konkurs gefährdet ist, gibt es eine Vielzahl weiterer Hinweise, die Sie bei Ihren bestehenden Kunden beachten sollten.

Warnhinweise bei bestehenden Kunden

- Zahlt Ihr langjähriger Kunde plötzlich immer schlechter als üblich?
- Hat Ihr Kunde die Bankverbindung gewechselt?
- Bisher hat Ihr Kunde die Lieferungen nie bemängelt. Plötzlich und grundlos macht er dies nun; taktische Mängelrüge.
- Will Ihr Kunde plötzlich einen tieferen Preis und / oder längere Zahlungsziele?
- Bestellt Ihr Kunde nur noch wenig bei Ihnen? Hat er einen Ersatzlieferanten gefunden?
- Baut Ihr Kunde Personal ab?
- Wechselt bei Ihrem Kunden die Geschäftsführung?
- Verlegt Ihr Kunde den Sitz?
- Schliesst Ihr Kunde Filialen und Zweigstellen?