

**Recht für  
Existenzgründerinnen**

**Vortrag am 16. August 2008  
in Viernheim**

**Rechtsanwältin  
Sabine Peter  
P3, 4-5  
68161 Mannheim**

## Übersicht

A. Wahl der Rechtsform	1
B. Vertragsgestaltung	2
C. Werbung	4
D. Forderungsmanagement	5

Die nachfolgende Zusammenfassung dient als Ergänzung zum Workshop im Rahmen des Existenzgründerinnentages in Viernheim vom 16. August 2008.

Sie soll und kann keine individuelle rechtliche Beratung ersetzen, sondern lediglich einen Überblick verschaffen, damit das nötige Problembewusstsein geweckt wird und die Unternehmung nicht wegen der rechtlichen „Hürden“ scheitert.

## Zur Person:

Die Autorin Sabine Peter arbeitet seit 2004 als Rechtsanwältin und Mediatorin mit eigener Kanzlei in Mannheim. Sie ist neben dem Familien- und Erbrecht auch mit Vertragsgestaltung und Gründungsberatung befasst. Dabei betreut sie ExistenzgründerInnen und unterstützt (Jung-) UnternehmerInnen in sämtlichen rechtlichen Fragen zur Unternehmung und im Forderungsmanagement. Insbesondere berät sie auch im Bereich des Familienrechts über die Notwendigkeit von Eheverträgen und Testamentsgestaltung bei UnternehmerInnen.

## A. Wahl der Rechtsform

### 1. Personengesellschaften

Typisch für Personengesellschaften ist, dass die Gesellschafter für die Schulden des Unternehmens mit ihrem persönlichen Vermögen haften. Die Gesellschafter müssen kein Mindestkapital aufbringen und sind darüber hinaus nicht nur Inhaber, sondern auch Leiter ihres Unternehmens.

#### **Zu den Personengesellschaften zählen die**

- „Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR)
- „Kommanditgesellschaft (KG)
- „Offene Handelsgesellschaft (OHG)
- „Partnerschaftsgesellschaft (PartG)
- „GmbH & Co. KG.

### 2. Kapitalgesellschaften

Die Haftungsbeschränkung ist je nach Branche ein wichtiger Grund für die Wahl einer Kapitalgesellschaft. Ihre Gesellschafter bzw. Aktionäre haften für geschäftliche Aktivitäten - mit Ausnahmen - nur in Höhe ihrer Einlage. Auch die notwendige Kapitalbeschaffung spielt eine Rolle. Gesellschafter bzw. Aktionäre beteiligen sich mit ihrem Kapital, ohne in der Geschäftsführung hineinzureden.

#### **Zu den Kapitalgesellschaften gehören die**

- „Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
- „Aktiengesellschaft (AG)
- „sowie die britische, aber auch hierzulande verbreitete genutzte Private Company Limited by Shares (Ltd.)

Die Entscheidung für eine bestimmte Rechtsform hat finanzielle, steuerliche und rechtliche Auswirkungen und muss in jedem Fall immer am konkreten Einzelfall geprüft werden. So sollte daher auf jeden Fall eine Steuerberaterin oder Rechtsanwältin in die Entscheidung mit einbezogen werden.

## B. Vertragsgestaltung

Bereits auf dem Weg zum eigenen Unternehmen schließt die Unternehmerin zahlreiche Verträge ab. Aber auch während der laufenden Geschäftsabwicklung ist das Vertragsmanagement häufig Grundlage und Basis für den Unternehmenserfolg.

Immer wieder stellt sich heraus, dass der abgeschlossene Vertrag nicht dem entspricht, was man eigentlich vereinbaren wollte. Dies führt oft zu langwierigen Streitigkeiten, die finanzielle Einbußen und einen Imageverlust nach sich ziehen können.

Folgende Punkte sind bei Vertragsverhandlungen unbedingt zu beachten:

### **1. Form**

Grundsätzlich können Verträge mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden. Ein Vertrag kommt zustande durch ein Angebot und eine sich inhaltlich mit dem Angebot deckende Annahmeerklärung. Weicht die Annahmeerklärung ab, dann wird sie als neues Vertragsangebot bewertet.

Jungunternehmerinnen müssen die Handelsgebräuche und Gepflogenheiten ihrer jeweiligen Branche beachten. So entspricht es beispielsweise kaufmännischen Gepflogenheiten, dass mündliche Absprachen schriftlich bestätigt werden.

Im Übrigen sollte ein Vertrag immer schriftlich abgefasst werden. Dies dient der Beweiserleichterung für den Streitfall, da der schriftliche Vertrag eine Beweiskunde darstellt und kann Missverständnissen vorbeugen.

### **2. Wesentliche Vertragspunkte**

Ein Vertrag sollte im Wesentlichen folgende Fragen beantworten:

- Wer sind die Vertragsparteien?
- Was soll der Vertrag regeln?
- Wie ist die Laufzeit des Vertrages?
- Wie sind die Kündigungsfristen?
- Wie sind die Zahlungs- und Lieferbedingungen?
- Was geschieht, wenn die Vertragsbestimmungen nicht eingehalten werden?

### **3. Belehrungs- und Hinweispflichten**

Schließen Unternehmerinnen auch Verträge mit Verbrauchern unter Verwendung von Telekommunikationsmitteln ab, sind besondere Informationspflichten und die Belehrung über das zustehende Widerrufs- und Rückgaberecht zu beachten.

Auch beim Handel über Internetplattformen gelten die Informationspflichten und sonstigen Anforderungen wie für Online-Shops.

## **4. Allgemeine Geschäftsbedingungen**

Allgemeine Geschäftsbedingungen, kurz „AGB“ sind Vertragsbedingungen, die von der Unternehmerin für eine Vielzahl von Verträgen vorformuliert werden. Sie müssen ausdrücklich bei Vertragsschluss miteinbezogen und dem Vertragspartner mitgeteilt werden.

## **5. Vertragsabwicklung**

Grundsätzlich müssen einmal geschlossene Verträge eingehalten werden.

### **5.1. Umtausch mangelfreier Ware**

Der Kunde hat grundsätzlich keinen Anspruch auf den Umtausch bzw. Rücknahme mangelfreier Ware. Unternehmerinnen können mit den Kunden aber vereinbaren, dass eine Rücknahme aus Kulanzgründen möglich sein soll. Es ist zu empfehlen, Umtauschrechte nur schriftlich einzuräumen und die entsprechenden Modalitäten festzulegen, z.B. welche Waren davon ausgenommen sein sollen und innerhalb welcher Frist die Ware zurückgebracht werden muss.

### **5.2 Mangelhaftung**

Die Verkäuferin oder Lieferantin von Waren haftet gesetzlich gegenüber ihren Kunden für Mängel an der Ware. Von diesen gesetzlichen Gewährleistungsrechten ist eine vertraglich zugesagte Garantie zu unterscheiden.

## C. Werbung

### **1. Rechtliche Vorgaben allgemeiner Werbung**

Bei der Werbung für ihre Geschäftsidee ist die Unternehmerin nicht vollständig frei. Sie muss die rechtlichen Rahmenbedingungen des Wettbewerbsrechtes einhalten. Eines dieser Gesetze ist das UWG (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb). Es bestimmt unter anderem wie lange eine beworbene Ware vorrätig sein muss, ob vergleichende Werbung zulässig ist usw. Die Einhaltung dieser wettbewerbsrechtlichen Regelungen ist wichtig, da man sonst Gefahr läuft für seine Werbung abgemahnt zu werden. Dies ist in der Regel mit hohen Kosten und einem immensen Aufwand verbunden.

### **2. Preisgestaltung**

Genauso wichtig ist die richtige Preisauszeichnung bzw. Preisangabe der Ware. Hierzu finden sich umfangreiche Vorgaben in der Preisangabenverordnung. Sind hauptsächlich Verbraucher meine Kunden, dann muss stets der Endpreis angegeben werden. Bei bestimmten Waren muss zusätzlich der Grundpreis je Mengeneinheit genannt werden.

### **3. Online-Handel**

Besonderheiten gelten auch für Unternehmerinnen, die geschäftsmäßig im Internet auftreten. Hier gilt die Impressumspflicht des Teledienstleistungsgesetzes. Danach müssen auf der Internetseite unter anderem bestimmte Angaben zur Unternehmerin enthalten sein.

## D. Forderungsmanagement

Haben die VertragspartnerInnen nichts anderes vereinbart, ist die Zahlung für die erbrachte Leistung oder Lieferung in der Regel sofort fällig. Da Forderungsausfälle und lang bemessene Zahlungsziele die Liquidität des Unternehmens und damit die Existenz gefährden können, ist ein professionelles und zeitnahes Forderungsmanagement eine wichtige Voraussetzung für den wirtschaftlichen Erfolg einer Geschäftsidee.

Zahlt der Vertragspartner nicht pünktlich, dann muss die Zahlung zunächst gemahnt werden. Hierdurch wird der Schuldner in Verzug gesetzt. Ab jetzt können Ersatz von Verzugszinsen und Mahnkosten verlangt werden. Erfolgt auch nach Zahlungserinnerung kein Geldeingang, muss über die Schritte gerichtliches Mahnverfahren bzw. Geltendmachung durch Klage nachgedacht werden.