Innovationen im ITZ am 9. November

Das Regionale Standortmarketing lädt zum 7. Fuldaer Innovationsabend in das ITZ-Fulda ein. In der „Fuldaer Höhle der Löwen“ treffen sich am Mittwoch, 9. November, um 18.30 Uhr Gründer, Jungunternehmer, Berater und etablierte Unternehmer. Dachdeckermeister Mathias Goldbach wird sein Unternehmen ebenso vorstellen wie Matthias Goldbach seinen Betrieb für Stalleinrichtung und Stalltechnik und Kerstin Waider ihre Kinesiologische Naturheilpraxis. Aus Anlass des Betreiberwechsels im ITZ-Fulda lassen zudem drei erfolgreiche Gründer 15 Jahre ITZ Revue passieren: Alexander Baumann (Jobcluster), Thomas Jöckel (Toolstage) und Nicolas Bredel (Ideenagentur Schöne Aussicht). Der Innovationsabend beginnt mit einem Vortrag von Dr. Thomas Sitte, der das neueste Projekt der Deutschen Palliativstiftung vorstellt. Darüber hinaus informiert die Unternehmensberaterin Tanja Ebbing über Crowdfunding-Chancen. Christian Vey vom Regionalen Standortmarketing präsentiert zudem die Ergebnisse einer Gründerbefragung. vor. Die Teilnahme am Innovationsabend ist kostenfrei, die Anmeldung über das Online-Formular unter www.region-fulda.de möglich.

Vortrag zu Krisen-PR am 26. Oktober

Der Verein Marketing-Netzwerk Region Fulda lädt für Mittwoch, 26. Oktober, 18 Uhr, zu einem Fachvortrag von Dr. Andreas Bachmeier (Vorstandsmitglied der Engel & Zimmermann AG) zum Thema „Krisen-PR“ in das Verlagsgebäude der Fuldaer Zeitung (Treffen am Haupteingang) in die Frankfurter Straße nach Fulda ein. Die Teilnahme ist für Vereinsmitglieder kostenfrei. Gäste zahlen 15 Euro. Im Anschluss an den Vortrag ist für Speisen und Getränke als guter Rahmen für ein intensives Networking gesorgt. Anmeldung sind über das Online-Formular unter www.marketing-netzwerk-fulda.de möglich.

Neues für die kalte Jahreszeit

BRENNHOLZWERK in Mackenzell produziert Holz in besonderer Form

Von **Josephin Chilinski**

Die kalte Jahreszeit rückt näher. Daher werden auch Kamine und Öfen langsam wieder angeworfen. Brennholz ist dieser Tage besonders gefragt. Passend dazu stellt das Brennholzwerk in Mackenzell-Hünfeld seinen neuen Brennholzspaltautomaten vor. Die dort produzierten Holzscheite haben eine etwas andere Form. Das kommt bei den Kunden gut an.

Samir Kuc, der Geschäftsführer des Brennholzwerks, zeigt den Unterschied zwischen alten (im Bild rechts) und neuen Holzscheiten. Fotos: Josephin Chilinski

Das Brennholzwerk in Mackenzell wartet mit neuer Technik auf. Das bedeutet für die Kundschaft: günstigeres Holz, das leichter zu handhaben ist. Zuvor wurde das Material durch 24 Stränge gepresst. Die Scheite wurden dadurch unförmig und ungleichmäßig groß. „Oft mussten die Kunden die Scheite noch mit der Axt bearbeiten, damit sie in den Ofen passen“, erklärt Samir Kuc, Geschäftsführer des Brennholzwerks. Jetzt sei das nicht mehr von Nöten.

Effizient und stromsparend

Die neue Maschine wurde vor zwei Monaten in Betrieb genommen. Das Gerät der Marke Posch kam Ende vergangenen Jahres auf den Markt. Der Clou: Das Holz wird nun seitlich gestanzt, wodurch einheitlich große Scheite entstehen. Die lassen sich leichter stapeln, was vor allem bei der Trocknung Zeit spart. Und die Trockenkammern verbrauchen viel Energie, wie Kuc deutlich macht. So konnte der Stromverbrauch um ein Drittel reduziert werden – und das bei doppelter Produktionsmenge. „Zuvor haben wir etwa 30 bis 40 Paletten befüllen können. Jetzt schaffen wir an einem Tag etwa 60.“ Das wirkt sich auch auf den Preis aus, der pro Schüttmeter um fünf Euro sank.

Der Investition von 150 000 Euro sind zwei Fragen vorangegangen, wie Brennholzwerk-Inhaber Siegfried Klingl sagt: „Wie können wir effizienter arbeiten, damit sich das Brennholzgeschäft noch lohnt? Und wie können wir damit die Preise für die Kunden reduzieren?“ Denn der Preis für Forstholz sei in den vergangenen Jahren gleichgeblieben beziehungsweise noch gestiegen. „Um Gewinn zu machen, hätten wir ebenfalls unsere Preise anheben müssen. Also haben wir uns mal umgeschaut.“ Die Mitarbeiter hätten sogar ihr eigenes Holz dabei gehabt, als sie potenzielle Maschinen testeten. „Die von Posch hat uns am ehesten überzeugt“, so Klingl.

Über einen sogenannten Balkeneinzug werden die Buchenstämme herangezogen, die der Maschinenführer dann in den Automaten einlegt. Der Stamm wird automatisch auf Länge geschnitten und rollt in die Vertikalstanze, die diesen mit vier Strängen mehrfach stanzt. Bevor die Scheite in Liefereinheiten gesammelt werden, wird das Holz automatisch gesiebt, damit keine Abfälle im Brennholz landen. Anschließend wird das Material in Netzen verpackt, die etwa 1,5 Schüttmetern Platz bieten. Dann geht das fertige Brennholz zum Kunden – nicht nur im Raum Hünfeld/Fulda. „Wir liefern bis Kassel und Frankfurt, und sind damit einer der größten Brennholzhersteller in Deutschland“, betont Kuc.

Arbeitet fast von allein: Zur Bedienung des Spaltautomaten braucht es nur einen Maschinenführer.

Vertragsfreiheit in Deutschland? Püffedäggel!

WARUM NICHT SELTEN viele entscheidende Klauseln von Kontrakten unwirksam sind

Von **Daniel Röder**

Die Vertragsfreiheit ist in Deutschland ein hohes Gut. So lernt man es im Gemeinschaftskundeunterricht in der Schule und als Jurastudent im ersten Semester. Abgesehen von engen Ausnahmen wie einem Verstoß gegen die guten Sitten oder gegen ein gesetzliches Verbot sollte es also selbstverständlich sein, hierzulande nach Belieben Verträge jeden Inhalts abschließen zu können. Tatsächlich stimmt das aber nicht (mehr).

Hierzu ein Beispiel: Ein Anlagebauunternehmen beschränkt seine Haftung gegenüber dem Auftraggeber, einem Unternehmen der Großindustrie, in dem von ihm vorgelegten Vertragsentwurf auf 20 Prozent der Auftragssumme. Der Vertrag wird ausführlich verhandelt, die Haftungsbegrenzung als solche wird von den Vertragsparteien nicht infrage gestellt, da sie industrietypisch ist. Allerdings erzielt der Auftraggeber einen Verhandlungserfolg und kann die Haftungsgrenze auf 30 Prozent anheben. Das böse Erwachen

RECHTSFRAGEN IM FIRMENALLTAG

kommt später, als ein höherer Schaden entsteht und das vom Auftraggeber angerufene Zivilgericht feststellt, dass die Haftungsbegrenzung unwirksam ist, der Auftragnehmer also unbegrenzt haftet.

Der Grund für diese erhebliche Einschränkung der Vertragsfreiheit liegt in der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) zum Recht der allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB). Selbst vielen hochqualifizierten Juristen ist die Tragweite der Rechtsprechung nicht bewusst, wie eine jüngst im Auftrag des Bundesjustizministeriums erhobene Studie zeigt („AGB-Recht für Verträge zwischen Unternehmen“, Prof. Dr. Leuschner). In diesem Kontext trifft man immer wieder auf Irrtümer.

Irrtum Nummer eins: Der Begriff „AGB“ beschreibt lediglich das berühmte „Kleingedruckte“. Tatsächlich kann eine AGB jede Klausel in jedem Vertrag sein.

Irrtum Nummer zwei: AGB-Recht ist reines Verbraucherschutzrecht. Auch das stimmt nicht. Der deutsche Gesetzgeber sah neben der Anwendbarkeit der Regelungen im B2C-Bereich von vorneherein auch eine abgeschwächte Anwendung im unternehmerischen Verkehr (B2B) vor. Mittlerweile hat die Rechtsprechung den Schutzumfang nahezu gleichgestellt, so dass ein Unternehmen gegenüber einem anderen Unternehmen, das AGB verwendet, faktisch wie ein Verbraucher geschützt wird. Das gilt auch dann, wenn beide Unternehmen die gleiche Verhandlungsmacht haben und anwaltlich beraten sind. Hieraus ergeben sich massive Probleme, denn AGB-Klauseln sind unwirksam, wenn sie die Vertragspartei, der der Vertrag von der anderen vorgelegt wird, unangemessen benachteiligt. Eine Haftungsbeschränkung wie im Beispielsfall hat der BGH als unangemessen benachteiligend und unwirksam eingestuft.

Dr. Daniel Röder Foto: privat

Nun sollte man meinen, dass eine Vertragsverhandlung den AGB-Charakter ausschließt. Irrtum Nummer drei! Die Rechtsprechung betrachtet jede Klausel separat. Selbst wenn alle Klauseln bis auf eine verhandelt werden, kann diese eine der AGB-Kontrolle unterfallen. Nicht einmal die Änderung einer Klausel hilft, wenn ihr „gesetzesfremder Kerngehalt nicht ernsthaft zur Disposition gestellt wird“. Übertragen auf den Beispielsfall heißt das: Da der Anlagenbauer auf eine Haftungsbegrenzung nicht verzichten wollte und konnte, bleibt die Klausel trotz Änderung der Haftungshöhe eine AGB.

Irrtum Nummer 4: All dem kann man nicht einmal entgehen, wenn die Parteien im Vertrag festhalten, er sei ausführlich verhandelt worden. Selbst in einem Fall, in dem eine Partei der anderen den Vertragsentwurf mit der Bitte um Anmerkungen und Änderungswünschen zusandte, unterstellte der BGH keine ausreichende Verhandlungsbereitschaft.

Fazit: Viele entscheidende Klauseln in Verträgen sind unwirksam, ohne dass es den Parteien immer bewusst ist. Abhilfe gibt es allenfalls über eine trickreiche Rahmengestaltung. Das probateste Mittel wäre, stets die andere Seite den Vertrag entwerfen zu lassen – ein seltsamer Befund. Ade Vertragsfreiheit!

Dr. Daniel Röder ist Rechtsanwalt der Kanzlei Greenfort in Frankfurt am Main.