



NEWSLETTER

Anwaltskanzlei Schweizer & Burkert



Ausgabe 1/2016

Neues und Wissenswertes aus der Rechtsprechung

Seite 1



Ohne Allgemeine Geschäftsbedingungen geht gar nichts.

Als Unternehmer kommen Sie dauerhaft nicht umhin Ihre Firma mit Verkaufs- und auch Einkaufsbedingungen auszustatten, denn die Vorteile liegen klar auf der Hand:

- ▶ Allgemeine Geschäftsbedingungen sorgen dafür, dass der Vertragsschluss durch ein vorformuliertes Klauselwerk vereinfacht, beschleunigt und standardisiert wird.
- ▶ Allgemeine Geschäftsbedingungen ermöglichen es, unbestimmte Rechtsbegriffe zu konkretisieren.
- ▶ Allgemeine Geschäftsbedingungen sind unentbehrlich, soweit eine gesetzliche Regelung nicht ausreicht oder wegen geänderter wirtschaftlicher Gegebenheiten nicht passt.

Die wichtigste Funktion Allgemeiner Geschäftsbedingungen liegt aber darin, dass sich mit ihnen übersetzte Forderungen Ihres Vertragspartners aushebeln lassen und sich somit wieder die gesetzliche Lage herstellen lässt. Folgendes Beispiel soll dies veranschaulichen:

AUF DER SICHEREN SEITE

Sie sind Verkäufer und geben auf Ihre Produkte in Ihren Verkaufsbedingungen (im Volksmund auch gerne als Liefer- und Zahlungsbedingungen bezeichnet) eine Gewährleistung von 12 Monaten. Ihr Kunde hat hingegen in seinen Einkaufsbedingungen eine Gewährleistungsfrist von 36 Monaten verankert. Die Folge dieser beiden sich widersprechenden Klauseln ist nun, dass die gesetzliche Regelung greift. Die gesetzliche Gewährleistungsfrist für bewegliche Sachen beträgt gem. § 438 Abs. 1 Nr. 3 BGB 24 Monate ab Übergabe.

Hätten Sie als Verkäufer nun keine Verkaufsbedingungen gehabt, hätten Sie in den sauren Apfel beißen müssen und hätten 36 Monate Gewährleistung auf Ihre Produkte geben müssen. Mit Hilfe Ihrer AGB haben Sie zwar nicht die gewünschten 12 Monate erzielt, aber immerhin sind Sie bei den gesetzlich vorgesehenen 24 Monaten angekommen.

Dieses kleine Beispiel dürfte also ausreichend gewesen sein, um aufzuzeigen, dass Allgemeine Geschäftsbedingungen für ein gut aufgestelltes Unternehmen ein Muss sind.

Die tollsten Allgemeinen Geschäftsbedingungen nützen Ihnen aber wenig,

**36 MONATE
GARANTIE**



wenn diese nicht wirksam in den Vertrag einbezogen sind. Hierbei gibt es einiges zu beachten. Zunächst einmal muss man wissen, dass Vertragstyp und Allgemeine Geschäftsbedingungen zueinander passen müssen. Man spricht hier vom sogenannten „Kongruenzprinzip“.

ES GIBT KEINE EINHEITLICHEN AGB – SIE SIND VON BRANCHE ZU BRANCHE UNTERSCHIEDLICH.

Wer also Kaufverträge abschließt, dessen Allgemeine Geschäftsbedingungen müssen sich auf die kaufrechtlichen Regelungen beziehen, wer Werkverträge abschließt, dessen Allgemeine Geschäftsbedingungen müssen sich auf die werkvertragsrechtlichen Regelungen beziehen usw. So haben eine ganze Reihe von Branchen spezielle AGB:

- ▶ Allgemeine Versicherungsbedingungen.
- ▶ Allgemeine Reisebedingungen.
- ▶ Allgemeine Deutsche Speditionsbedingungen.

Ohne Allgemeine Geschäftsbedingungen geht gar nichts.

§ 305 Abs. 2 BGB stellt drei Voraussetzungen auf, damit Allgemeine Geschäftsbedingungen Bestandteil eines Einzelvertrages werden:

- ▶ Ausdrücklicher Hinweis auf die AGB bei Vertragsschluss.
- ▶ Verschaffung der Möglichkeit der Kenntnisnahme.
- ▶ Einverständnis des Gegners.

Anders als gegenüber Verbrauchern ist im unternehmerischen Rechtsverkehr kein ausdrücklicher Hinweis auf die Allgemeinen Geschäftsbedingungen erforderlich. Es ist daher nicht notwendig, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen auf der Rückseite, auf der Auftragsbestätigung abzdrukken oder sonst beizufügen.

Wichtig ist stets, dass der Hinweis auf die Allgemeinen Geschäftsbedingungen so früh als möglich gegeben wird, ein Hinweis erst auf dem Lieferschein wäre zu spät und die Allgemeinen Geschäftsbedingungen wären nicht wirksam in den Vertrag einbezogen.



Merke:

Im unternehmerischen Rechtsverkehr ist es ausreichend, dass der Partner „wusste oder wissen musste“, dass der Verwender seine Allgemeinen Geschäftsbedingungen zugrunde zu legen pflegt.

PRAKTISCHE TIPPS, DIE IHNEN BEI DER FORMULIERUNG IHRER AGB WEITERHELFFEN

Eine konkrete Einbeziehungsmöglichkeit von Verkaufsbedingungen in den Vertrag wäre somit folgende:

In der Auftragsbestätigung sollte der Satz lauten:

*„Sehr geehrte Damen und Herren,
wir danken Ihnen für die uns mit Schreiben vom erteilte Bestellung, die wir auf der Grundlage unserer Allgemeinen Verkaufs- und Lieferbedingungen (Stand ...), die Sie im Internet unter [www.Fa. Mustermann.de](http://www.Fa.Mustermann.de) einsehen können, wie folgt ausführen werden“*

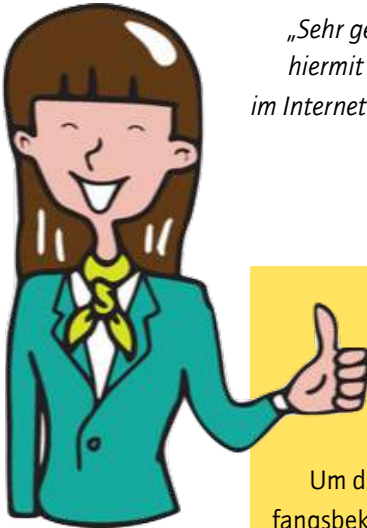


Ohne Allgemeine Geschäftsbedingungen geht gar nichts.

Eine konkrete Einbeziehungsmöglichkeit von Einkaufsbedingungen in den Vertrag wäre folgende:

In der Bestellung sollte der Satz lauten:

*„Sehr geehrte Damen und Herren,
hiermit bestellen wir gem. unseren Einkaufsbedingungen (Stand ...), die Sie
im Internet unter www.Fa. Mustermann.de einsehen können, wie folgt ...“*



PRAXISTIPP:

Beim ersten Vertragsschluss mit neuen Vertragspartnern sollte (neben den Einbeziehungshinweisen) der Volltext der Allgemeinen Geschäftsbedingungen mitgeschickt werden.

Um diesen Vorgang später beweisen zu können, sollte noch ein Empfangsbekanntnis des Vertragspartners gefordert werden, natürlich nur dann, wenn es verhandlungstaktisch möglich ist.

DIE AGB UND KUNDEN AUS DEM AUSLAND

Zur Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen gegenüber ausländischen Kunden reicht ebenfalls ein deutlicher Hinweis auf die Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Allerdings ist hier darauf zu achten, dass diese zumindest in der englischen Sprache gefasst sind. Es reicht nicht aus, nur den Hinweis auf deutsche Allgemeine Geschäftsbedingungen in die Fremdsprache zu setzen, man kann dem ausländischen Kunden nur die Möglichkeit der Kenntnisnahme verschaffen, wenn die gesamten Allgemeinen Geschäftsbedingungen in die englische Sprache übersetzt sind.

Eine Übersetzung in die jeweilige Landessprache des ausländischen Kunden scheint hingegen als übersetzt. Wenn Sie also als Unternehmen Geschäfte mit ausländischen Firmen machen, sollten Sie Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen in jedem Fall auch in englischer Sprache ins Netz stellen.



UNWIRKSAME KLAUSELN

Allgemeine Geschäftsbedingungen unterliegen im Gegensatz zu Individualverträgen einer inhaltlichen Kontrolle, mit dem Ziel einer Überprüfung ihrer inhaltlichen Angemessenheit. Die zentrale Norm für den unternehmerischen Rechtsverkehr ist hierbei § 307 BGB, wonach Allgemeine Geschäftsbedingungen im unternehmerischen Rechtsverkehr grundsätzlich daran zu messen sind, ob sie den Vertragspartner des Verwenders „entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen“.

Beispiele für unwirksame Klauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen wären:

„Die Verjährungsfrist beginnt, wenn der Mangel durch uns tatsächlich entdeckt worden ist“

Diese Klausel ist nach § 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB unwirksam, denn diese widerspricht diametral der Grundwertung des § 438 BGB, demzufolge eine Differenzierung im Hinblick auf die Verjährungsfristen nach der Natur eines Mangels vorgenommen wird. Insofern ist eine eigene Verjährungsfrist für „verborgene Mängel“ nicht anzuerkennen.

„Technische Produkte sind nie fehlerfrei“

Diese Klausel ist ebenfalls nach § 307 Abs. 1 BGB nicht zulässig.

Daher sollten Sie nicht der Versuchung nachgeben, sich Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Ihr Unternehmen selbst zu „stricken“, in dem Sie Musterverträge verwenden oder einfach Klauseln Ihrer Konkurrenzunternehmen abschreiben.

Das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist eine schwierige, umfangreiche Materie, die selbst für den Fachmann/Fachfrau nicht immer ganz einfach zu durchschauen ist. Sie ärgern sich maßlos, wenn Sie eine unwirksame Klausel verwenden, für die Sie vielleicht auch dann noch von der Wettbewerbszentrale abgemahnt werden, weil sie der Inhaltskontrolle nicht standhält und der Schaden am Ende deutlich höher ist, als wenn Sie sich Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen durch einen Fachmann/Fachfrau hätten erstellen lassen.



DER ALLGEMEIN ÜBLICHE AUFBAU DER ALLGEMEINEN GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

- ▶ Allgemeine Klauseln (Anwendungsbereich, Abwehrklauseln gegen Fremd-AGB)
- ▶ Angebot (Bindungsfristen etc.)
- ▶ Preise (Preisgleitklausen)
- ▶ Zahlungsbedingungen (Fälligkeitsregelungen, Zahlungsverzug etc.)
- ▶ Lieferbedingungen (Lieferverzug, Lieferzeitverlängerung)
- ▶ Gefahrübergang
- ▶ Eigentumsvorbehalt (verlängerter, erweiterter)
- ▶ Gewährleistung für Mängel (Rügepflichten, Gewährleistungsfristen, Ansprüche)
- ▶ Haftung
- ▶ Gerichtsstand und Erfüllungsort
- ▶ Rechtswahlklausel
- ▶ Salvatorische Klausel

Natürlich erhebt dieses Schema keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Viele Allgemeine Geschäftsbedingungen haben auch Klauseln zur Geheimhaltung, zu Schutzrechten und zur Beistellung von Werkzeugen zum Inhalt. Hier muss im Einzelfall entschieden werden, ob man diese Punkte mit Hilfe von Allgemeinen Geschäftsbedingungen regeln möchte oder sich für eine Individualvereinbarung entscheidet.

Wir hoffen, dass Ihnen dieser Newsletter einen Eindruck darüber vermittelt hat, wie wichtig es für ein Unternehmen ist mit guten Allgemeinen Geschäftsbedingungen ausgestattet zu sein, was es im Zusammenhang mit Allgemeinen Geschäftsbedingungen alles zu beachten gilt und wo die Fallstricke und Gefahren lauern können.

