

(adjuga Information Juli 2013)

2. Was tun, wenn der Vertragspartner die Geltung der AGB ablehnt?

In der letzten Ausgabe unserer Information wurde erläutert, was Allgemeine Geschäftsbedingungen („AGB“) sind, welchen Zweck das AGB-Recht verfolgt und warum AGB verwendet werden sollten. Nachfolgend informieren wir Sie über die Rechtslage und die Handlungsmöglichkeiten, wenn ein Vertragspartner die Geltung der vorgeschlagenen AGB ablehnt.

Welche rechtlichen Konsequenzen und welche Risiken ergeben sich aus der Ablehnung?

Besteht ein Vertragspartner darauf, von Regelungen der vorgeschlagenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen teilweise oder vollständig abzuweichen, ist zunächst zu analysieren, welche rechtlichen Konsequenzen sich daraus ergeben. Soweit sich die jeweiligen AGB der Vertragsparteien widersprechen („kollidierende“ AGB), gelten die gesetzlichen Regelungen, im Übrigen gelten beide AGB. Widersprechende AGB-Klauseln werden also durch gesetzliche Regelungen ersetzt, nur nicht widersprechende gelten fort. Unberührt davon bleiben die im Einzelvertrag (z. B. Bestellung und Auftragsbestätigung) getroffenen individuellen Regelungen. Diese gelten grundsätzlich vorrangig. Wenn jedoch beide Parteien die Geltung anderer AGB kategorisch ausschließen („Abwehrklauseln“), gilt zusätzlich zum individualvertraglich Geregelter nur das Gesetz. Insbesondere im Vertriebsbereich ist zu beachten, dass das deutsche Gesetz tendenziell dem Käufer einen höheren Schutz als dem Verkäufer bietet. Unter anderem sieht das Gesetz keinerlei Haftungsbeschränkung und auch keinen Eigentumsvorbehalt des Lieferanten für gelieferte Waren vor.

Auf Basis dieser Analyse sollte der Unternehmer die Risiken bewerten, die sich aus der Abweichung der Regelungen des Vertragspartners von denjenigen seines eigenen Vertragsvorschlages ergeben.

Die Auswirkungen und Risiken mit Blick auf das konkrete Geschäft sind juristisch und kaufmännisch zu bewerten und wenn möglich zu quantifizieren. Verschiedene Faktoren können relevant sein:

- Wie sicher ist der Unternehmer, dass er die vertraglichen Leistungen ohne Einschränkungen und fristgemäß erbringen wird?
- Handelt es sich um ein bewährtes Produkt bzw. eine bewährte Leistung oder verfügt der Unternehmer dazu noch über wenig Erfahrung?
- Wie steht es um die Bonität des Kunden?
- Wie ist das Streitpotential mit dem Kunden einzuschätzen? Hat der Kunde bereits frühere Streitigkeiten mit dem Unternehmer oder auch mit anderen Anbietern geführt, wie hat er sich dabei verhalten?
- Welche Marge bietet das Geschäft für den Unternehmer?
- Welche Haftung und Schäden drohen dem Unternehmer, wenn er seine Leistung nicht vertragsgemäß erbringt?

Welche Entscheidung kann auf Basis der Bewertung getroffen werden?

Auf Basis dieser Bewertung muss der Unternehmer entscheiden, ob er die Abweichungen akzeptieren kann oder mit dem Vertragspartner einen Kompromiss suchen muss, der sodann vertraglich zu regeln ist. Ist dies nicht möglich, muss der Unternehmer gegebenenfalls eine Anpassung des Preises fordern oder vielleicht sogar das Geschäft ablehnen.

Was tun, wenn ein Kunde auf seinen Bedingungen als Verhandlungsgrundlage besteht?

Gerade Großkunden und Kunden der öffentlichen Hand weigern sich oft, über AGB eines Vertragspartners überhaupt zu verhandeln und fordern, dass ihre Einkaufsbedingungen gelten sollen. In solchen Fällen ist es auch möglich, auf Basis der Bedingungen des Kunden zu verhandeln. Der Unternehmer muss ein wichtiges Geschäft nicht an der Frage „Wessen Bedingungen sind Grundlage der Verhandlungen?“ scheitern lassen. Allerdings ergeben sich daraus Nachteile:

- höherer Zeit- und Arbeitsaufwand aller Beteiligten für die Verhandlung
- bei nicht sorgfältiger Ausgestaltung (z. B. zusammengestückelte Vertragsbasis) ein möglicherweise unausgewogenes Ergebnis mit Unwägbarkeiten bei Gewährleistung und Haftung für beide Seiten
- im Falle von Leistungsstörungen möglicherweise erhebliche Risiken, für die Rückstellungen zu bilden sind
- negativer Präzedenzfall für die nächste Verhandlung mit demselben oder anderen Kunden.

Unterlässt der Unternehmer diese Bewertungen, übernimmt er möglicherweise Risiken, ohne diese zu kennen.

Andreas Dömkes

+49 6221 4340220

andreas.doemkes@adjuga.com

Die Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Gerne dürfen Sie die „information juli 2013“ an weitere Interessierte weiterleiten. Jede andere Verwendung ist nur nach Zustimmung durch die adjuga Rechtsanwaltsgesellschaft mbH unter Nennung der Quelle zulässig. Diese Information ersetzt nicht die rechtliche Beratung. Trotz sorgfältiger Erstellung übernimmt die adjuga Rechtsanwaltsgesellschaft mbH für die Richtigkeit keine Haftung.