

Rundschreiben 05/2013

Thema: Einsatz von AGBs – Vorteile und Nachteile bei ungeschickter AGB-Gestaltung / Wirtschaftsrecht

1. Einleitung

Allgemeine Geschäftsbedingungen sind in der Vertragspraxis weit verbreitet. Landläufig wird darunter das „Kleingedruckte“ verstanden, was im Hinblick auf die noch später auszuführende Begriffsdefinition der Allgemeinen Geschäftsbedingungen viel zu kurz gegriffen ist.

Allgemeine Geschäftsbedingungen ermöglichen den Vertragsparteien eine vom Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) abweichende Gestaltung im Rahmen der Vertragsfreiheit vorzunehmen. Dies geschieht vor allem für die Massengeschäfte, zu denen auch der Kaufvertrag gehört, mittels „standardisierter Allgemeiner Geschäftsbedingungen (AGB)“. Die Vorteile des Einsatzes von AGB können wie folgt dargestellt werden:

Vorteile der Verwendung von AGB

- Einheitlichkeit der Vertragsinhalte
- Rechtssicherheit bei Vertragsproblemen
- Rationalität bei Vertragsabschlüssen
- Lückenfüllung bei fehlenden gesetzlichen Regelungen
- Risikominimierung beim Vertragsinhalt

Die Einheitlichkeit der Vertragsinhalte ermöglicht es dem Unternehmer, unabhängig vom einzelnen Vertragsverhältnis, davon ausgehen zu können, dass die aufgeworfenen Fragestellungen einheitlich geregelt sind. Es muss nicht in jedem Einzelfall der gesamte Vertragstext gelesen werden, da aufgrund der Verwendung der AGB ein Standard gesetzt wurde, der nur noch in Bezug auf die hauptvertragliche Regelung dahingehend überprüft werden muss, ob es hier Besonderheiten, d. h. Abweichungen gibt.

Die Rechtssicherheit bei Vertragsproblemen wird dadurch gesichert, dass im Regelfall die Allgemeinen Geschäftsbedingungen juristisch geprüft wurden, sei es dass diese von einem Rechtsanwalt der eigenen Rechtsabteilung bzw. einem Verband erstellt wurden. Es wäre nicht ökonomisch, jeden einzelnen Vertrag bis ins Detail rechtlich hinsichtlich einzelner Risiken zu überprüfen. Es empfiehlt sich jedenfalls bei „Massengeschäften“ nicht, jeden einzelnen Vertrag juristisch überprüfen zu lassen. Der Einsatz von Allgemeinen Geschäftsbedingungen gewährt quasi einen geprüften standardisierten Mindestschutz.

Die Rationalität bei Vertragsabschlüssen wird erheblich gefördert. Einerseits wird vermieden, dass man für jede einzelne Bestellung die Vertragstexte aushändigen bzw. gar unterschreiben

muss. Es genügt im Regelfall, jedenfalls im unternehmerischen Verkehr, die Bezugnahme auf die eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen, um diese Vertragsinhalt werden zu lassen. Dies erspart eigenes Personal, Zeit aber auch juristische Prüfungen jedes einzelnen Vertrages. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht werden damit die „Transaktionskosten“ eines Vertrages erheblich reduziert.

Lückenfüllungsfunktion bei fehlenden gesetzlichen Regelungen ermöglicht eine Anpassung des Vertrages an die eigene Situation. Das Gesetz ist nur ein „Mindeststandard“, der eine Vielzahl von Lücken aufweist. Das Kaufrecht regelt beispielsweise den Verkauf eines Apfels bis hin zum Verkauf eines Unternehmens mit einer Vielzahl von Standorten und Rechten. Das Gesetz ist dabei sehr abstrakt und führt die Problematik auf wenige Vorschriften zurück. Dies geht nicht ohne Lücken, die Ergänzungen im Einzelfall notwendig machen. Man denke beispielsweise nur an den Eigentumsvorbehalt, das klassische Sicherungsinstrument des Verkäufers. Das Gesetz sieht dies nicht automatisch vor.

Die Risikominimierung bei rechtlichen Vertragsinhalten ist eine zwingende Notwendigkeit. Das Gesetz bietet lediglich einen Mindeststandard. Das Leben bewegt sich allerdings nicht stets im Mindeststandard. Dort wo gesetzlich nicht bzw. unzureichend Regelungen vorhanden sind, gibt es einen entsprechenden Anpassungsbedarf. Hier kommt AGB's eine entscheidende Bedeutung zu. Unzweckmäßige oder benachteiligende Vorschriften des BGB sollen, soweit möglich, praxisgerecht zum eigenen Schutz abgewandelt werden. Selbst wenn es nicht um diese Zielsetzung geht, verhindern eigene AGB's zumindest die Durchsetzung der fremden AGB's, so dass diese quasi „neutralisiert“ werden.

Zusammengefasst dienen Allgemeine Geschäftsbedingungen primär:

- der Rationalisierung und
- der Risikominimierung.

2. Aufgabenfelder für AGBs (Beispiele Kaufrecht)

Nachfolgende Tabelle zeigt anhand weniger Beispiele auf, welche Risiken beim Vertragsabschluss, der Abwicklung als auch bei Vertragsstörungen auftreten können. Allgemeine Geschäftsbedingungen bieten die Möglichkeit, diese Risiken bereits im Vorfeld einer Lösung zuzuführen.

Risiken und Lösungsansätze ¹	Fragestellungen
„Kollidierende AGB“	Werden sog. Abwehrklauseln verwendet, die sicherstellen sollen, dass bei jedem Vertragsschluss nur die eigenen AGB gelten und nicht die des Vertragspartners?
„Insolventer Vertragspartner“	Sehen die AGB Annahmefrist-Klauseln vor, die den Vertragspartner an den Vertrag bereits für eine gewisse Frist binden, so dass man seine Zahlungsfähigkeit in dieser Zeit überprüfen kann?
„Besserer Preis realisierbar“	Werden die in den AGB vorgesehenen Fristen für die Annahme des verbindlichen Angebots des Verkäufers für die Suche nach Verkäufern mit besseren Preisangeboten genutzt?
„Ware in schlechtem Zustand“	Wird die eigene Verpflichtung des AGB-Verwenders, die Vertragsleistung

¹ Orientiert an Richter, Vertragsrecht, S. 295 f., 2009

Risiken und Lösungsansätze ¹	Fragestellungen
	zu erbringen durch die Nennung von Annahmefristen so lange hinausgezögert, bis man die Ware ordnungsgemäß untersucht und noch notwendige Investitionen mit in die Preisgestaltung einkalkuliert hat?
„Gewinnschmälernde mündliche Zusagen der eigenen Vertreter“	Wurden in den AGB durch Schriftformklauseln alle mündlichen Vereinbarungen eingeschränkt?
„Ungenau Bestimmung des Vertragsgegenstandes“	Ist eine Produktbeschreibung beigefügt, aus der sich hinreichend konkrete Bezeichnungen der Leistungen ergeben?
„Zu knapp kalkulierte Lieferzeit“	Wird in den AGB der Beginn der Lieferzeiten hinausgeschoben?
„Ungenau Bestimmung von Zahlungsbedingungen“	Wurden in den AGB genaue Regelungen zur Tragung der USt, der Zulässigkeit von Barzahlungsnachlässen und oder Kostentragungspflichten, z. B. für Verpackung aufgenommen? Zulässigkeit von Ratenzahlung?
„Steigende Produktionskosten“	Können Preise angepasst werden durch Preisänderungsklauseln ?
„Nicht pünktlich zahlender Käufer“	Wurden die Zahlungsziele genau definiert durch Zahlungsziel-Klauseln ? Gibt es pauschale Verzugsschadensklausein ?
„Vertragspartner will mit Gegenforderungen aufrechnen“	Sind Aufrechnungen z. B. mit nicht gerichtlich anerkannten bzw. anerkannten Forderungen durch Aufrechnungsverbots-Klauseln ausgeschlossen worden?
„Vertragspartner behält Geld zurück“	Wie werden Zurückbehaltungsrechte der Käufer am Kaufpreis betriebswirtschaftlich sinnvoll durch Zurückbehaltungs-Klauseln geregelt?
„Verlust des Eigentums an einer noch nicht vollständig bezahlten Ware“	Wie kann man das zur Sicherheit vorbehaltende Eigentum an einer Kaufsache möglichst lange sich durch Eigentumsvorbehalts-Klauseln sichern bzw. abwehren ?
„Käufer nimmt den Vertragsgegenstand nicht ab“	Wie kann man den bei der Nichtabnahme entstehenden Schaden leichter gegenüber dem Käufer durch Annahmeverzugs-Klauseln geltend machen?
„Vertragspartner kann nicht pünktlich liefern“	Wie kann der nicht rechtzeitig liefernde Verkäufer die Gefahr einer größeren Schadensersatzforderung beim anderen Vertragsteil durch Schadensbegrenzungsklausel bei Lieferverzug verringern?
„Käufer will längere Zeit Mängelansprüche geltend machen“	Wie kann man durch Gewährleistungsausschlüsse verhindern, dass noch lange Zeit nach Auftragserbringung Mängel geltend gemacht werden?
„Vertragspartner will hohe Schadensersatzforderungen“	Wie kann man die Haftung für Pflichtverletzungen des leistenden Vertragsteils und der eingesetzten Mitarbeiter durch Haftungs-Klauseln

Risiken und Lösungsansätze ¹	Fragestellungen
geltend machen“	reduzieren?
„Käufer storniert seine Bestellung“	Wie kann man im Falle des Rücktritts durch Stornierungs-Klauseln Schadensersatzforderungen besser geltend machen?
„Vertragspartner muss an einem weit entfernten Gerichtsstand verklagt werden“	Wie kann man ein nahe gelegenes Gericht für Klagen gegen den nicht leistenden Vertragsteil durch Gerichtsstandsklauseln wirksam vereinbaren?
„Vertragspartner hat Sitz im Ausland“	Wie kann man durch Rechtswahl-Klauseln das bei grenzüberschreitenden Fällen anwendbare Recht bestimmen?
„Vertragspartner treten vom Vertrag zurück, so dass eine Rückabwicklung erforderlich ist“	Wie kann man durch Rücktritts-Klauseln die Ausübung und die Folgen eines Rücktritts für beide Seiten verbindlich regeln?
„Ursprünglicher Vertragspartner möchte den Vertrag auf eine andere Person übertragen“	Wie kann man den Austausch einer Vertragspartei durch Personen-Wechselklauseln ermöglichen bzw. beschränken“
„Unwirksame Bestimmungen“	Wie kann man Gesamtnichtigkeit des Vertrages durch salvatorische Klauseln verhindern?

Die Bedeutung der eigenen AGB´s liegt darin, die eigene Rechtsposition gegenüber dem Vertragspartner auszubauen und zu stärken, während der andere Teil in seinen Rechten, soweit es das Gesetz und die Rechtsprechung zulassen, beschränkt wird.

Während Allgemeine Geschäftsbedingungen entscheidend dazu beitragen, die Risiken von Verträgen transparent und somit kalkulierbar zu machen, weichen diese andererseits doch oft von der vom Gesetzgeber selbst konzipierten und ausbalancierten Gleichgewichtslage zwischen den Vertragsparteien ab, wie sie im Gesetz ihren Niederschlag gefunden hat.

3. Risiken ungeschickten AGB-Einsatzes

Nachfolgend wird anhand von Beispielen aufgezeigt, dass die Verwendung eigener AGB´s äußerst vorteilhaft sein kann, im Einzelfall aber auch Nachteile birgt, wenn AGB´s falsch eingesetzt oder schlecht formuliert sind. Folgende Sachverhaltsvarianten sollen anhand von Beispielen erläutert werden:

- Verzicht auf AGB
- Verwendung falscher AGB
- Verwendung unwirksamer AGB

3.1. Verzicht auf AGB

Es gibt im unternehmerischen Verkehr eine verbreitete Ansicht, dass man auf Allgemeine Geschäftsbedingungen verzichten könne. Es gelte zwar der Grundsatz „pacta sunt servanda“, d. h. Vertrag ist Vertrag, dieser sei aber durch das Gesetz und die Rechtsprechung weitgehend ausgehöhlt. Was dem widerspricht, wird regelmäßig unangemessen sein. An dessen Stelle tritt dann die gesetzliche Regelung, die dann schon helfen wird. Daraus hat sich eine bedenkliche Bewertung gebildet, dass man mit Verträgen ohnehin nichts mehr ausrichten kann, da sowieso das Gesetz bzw. die Justiz entscheidet. Dies führt dann dazu, dass Verträge gar nicht mehr gelesen werden, geschweige denn die Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Dies führt dazu, dass man sich der Risiken mangels Risikoanalyse gar nicht mehr bewusst ist.

Dabei wird insbesondere folgendes gänzlich außeracht gelassen:

- Es gibt sehr wohl hilfreiche und zweckmäßige Klauselbestimmungen, die auch wirksam sind.
- Es gibt auch eine Vielzahl von unwirksamer Klauseln, deren Unwirksamkeit aber erst nach Monaten, vielleicht Jahren, festgestellt wird.

Hier wird übersehen, dass derjenige der etwas regelt, zunächst einmal den Wortlaut auf seiner Seite hat und ein Gericht erst einmal feststellen muss, dass die betreffende Klausel unwirksam ist. Allein dies verbietet es an sich, auf eigene Allgemeine Geschäftsbedingungen gänzlich zu verzichten.

Einige Beispiele sollen dies verdeutlichen:

Beispiel 1:

„Die Preise verstehen sich stets zzgl. Mehrwertsteuer. Wenn nichts anderes vereinbart ist, ist der Kaufpreis bei Empfang der Ware und Rechnung ohne Abzug sofort fällig. Das gleiche gilt für Reparaturen“

Lösung:

Diese Bestimmung in Verkaufs-AGB´s führt dazu, dass wenn zwischen Käufer und Verkäufer ein Preis, sei es schriftlich, telefonisch oder per E-Mail vereinbart wurde, ohne den Zusatz netto bzw. brutto aufgrund der Einbeziehung der Verkaufs-AGB´s der Preis stets als Nettopreis zu verstehen ist. Sind also für eine Ware € 100,00 vereinbart ohne jeglichen Zusatz, kann der Verkäufer € 119,00 brutto in Rechnung stellen. Derartige Fälle sind häufiger als man denkt, da man im Eifer des Alltags gerne derartige Zusätze oder Hinweise vergisst, weil man der Auffassung ist, dass grundsätzlich Bruttopreise gelten. Diese Auffassung ist auch grundsätzlich richtig, es sei denn, zwischen den Parteien ist etwas anderes abweichend vereinbart.

Im vorliegenden Fall sichert die entsprechende Verkaufsbedingung dem Verkäufer die Hinzufügung der Umsatzsteuer.

Die weitere Bestimmung, d. h. die sofortige Fälligkeit bei Empfang der Ware und Rechnungsstellung, entspricht im Grunde der gesetzlichen Regelung in § 271 BGB. Der Käufer, der mündlich etwas anderes vereinbart hat, wird aber Schwierigkeiten haben, abweichendes zu vereinbaren, wenn später der Verkäufer auf seine schriftlichen AGB´s verweist. Zwar ist natürlich das mündlich vereinbarte wirksam, dies muss der Käufer aber erst einmal beweisen. Durch den Zusatz „ohne Abzug“ werden auch etwaige Nachlässe, Skonti und Rabatte eliminiert.

Im Ergebnis verliert der Käufer hier bei einem Verzicht auf Einkaufsbedingungen auch Vertragsgestaltungsspielraum. Selbst wenn der Käufer im Rahmen der Verhandlungen auf diese Gesichtspunkte geachtet hat, muss er bei lediglich mündlichen Vereinbarungen gegen den Wortlaut der AGB´s ankämpfen. Ist zudem noch eine Schriftformklausel vereinbart, gerät der Käufer in die Defensive, da er nun die Vereinbarung auch beweisen muss. Steht Aussage gegen Aussage, unterliegt der Käufer.

Beispiel 2:

„Eine Aufrechnung ist nur mit vom Verkäufer anerkannten und rechtskräftig festgestellten Forderungen möglich.“

Lösung:

Diese Beschränkung der Aufrechnungsmöglichkeit ist bei richtiger Formulierung äußerst effektiv. Sofern der Käufer den Kaufpreis nicht bezahlen will, weil er beispielsweise eine Gegenforderung gegenüber dem Verkäufer hat, kann er mit diesem Argument nicht die Kaufpreiszahlung verweigern und mit seiner Forderung aufrechnen. Die entsprechende Klausel ermöglicht eine Aufrechnung nur, wenn der Verkäufer die Gegenforderung anerkannt hat oder bereits gerichtlich unterlegen ist. Solange dies nicht der Fall ist, muss der Käufer den Kaufpreis bezahlen. Verklagt der Verkäufer den Käufer und der Käufer möchte seine berechnete Forderung in den Prozess einbringen, wird dies nicht gelingen. Zunächst ist der Kaufpreis zu bezahlen. Sofern der Käufer meint, er hätte hier Gegenforderungen, muss er dies in einer gesonderten Klage geltend machen. Diese einfache aber äußerst effektive Bestimmung drängt somit den Käufer in die Defensive und in die kostenintensive Klagerolle.

Beispiel 3:

„Für Mängel im Sinne des § 434 BGB haftet der Verkäufer nur wie folgt: Der Käufer hat die empfangene Ware unverzüglich auf Menge und Beschaffenheit zu untersuchen. Offensichtliche Mängel sind innerhalb von 14 Tagen durch schriftliche Anzeige an den Verkäufer zu rügen. Bei beiderseitigen Handelsgeschäften unter Kaufleuten bleibt § 377 HGB unberührt.“

Lösung:

Bei der vorstehenden Bestimmung kann man sich darüber streiten, ob diese Verkaufsbedingung wirksam ist oder nicht. Die gesetzliche Regelung des § 377 HGB ist sicherlich wirksam. Diese schneidet in beiderseitigen Handelsgeschäften den Käufer die Mängelrechte ab, sofern er Ware nicht unverzüglich prüft und etwaige Mängel rügt. Die Verkaufsbedingungen dehnen dieses Recht auf weitere nicht beiderseitige Handelsgeschäfte aus und sieht hierfür eine Prüfungs- und Rügepflicht vor. Es ist in Rechtsprechung und Literatur umstritten, ob diese Bestimmung wirksam ist oder nicht.

Die alleinige Tatsache, dass der Käufer auf Einkaufsbedingungen verzichtet hat und nun im Streitfall der Verkäufer sich auf seine AGB beruft, führt zu Nachteilen. Der Verkäufer hat zunächst einmal den Wortlaut der Vorschrift auf seiner Seite. Der Käufer muss nun im Rechtsstreit das Gericht davon überzeugen, dass diese Bestimmung unwirksam ist. Die Rechtsanwälte beider Seiten werden sich auf die jeweiligen Literaturansichten stützen. Welche Auffassung das betreffende, entscheidende Gericht haben wird bzw. im Falle der Einlegung der Berufung die nächste Instanz, ist nicht sicher zu prognostizieren.

Im Ergebnis führen daher selbst zweifelhafte Allgemeine Geschäftsbedingungen des Vertragspartners dazu, dass diese für das eigene Unternehmen aufgrund des Verzichts auf eigene Allgemeine Geschäftsbedingungen nachteilig wirken.

MERKE:

Der Verzicht auf eigene AGB's führt zu erheblichen Nachteilen, da einerseits Lücken des Gesetzes zu Gunsten des Vertragspartners ergänzt werden, Auslegungsschwierigkeiten zu Gunsten des Vertragspartners gelöst werden bzw. selbst zweifelhafte Allgemeine Geschäftsbedingungen das eigene Unternehmen in die Defensive drängen. Sofern man auf eigene Allgemeine Geschäftsbedingungen verzichtet, muss man bei jedem Vertrag versuchen, nachteilige Bedingungen zu ändern. Gelingt dies nicht aufgrund der fehlenden eigenen Handlungsposition, besteht sogar umgekehrt die Gefahr, dass aus eventuellen unwirksamen oder zweifelhaften Allgemeinen Geschäftsbedingungen wirksame Individualvereinbarungen zu Lasten des eigenen Unternehmens werden. Sofern man in der Lage ist, unwirksame AGB's des Verwenders zu identifizieren, ist es sogar besser zu schweigen, als durch Verhandlungen diese Bestimmungen aufzuwerten zu Individualvereinbarungen und damit wirksam zu machen. Dies setzt aber erhebliche Rechtskenntnisse voraus, die im Regelfall nicht vorhanden sind bzw. selbst bei Vorhandensein von Rechtskenntnissen aufgrund unsicherer Rechtslage, selten prognostizierbar sind.

3.2. Verwendung falscher AGB

Unternehmen, die zwar Allgemeine Geschäftsbedingungen besitzen, aber keine Einkaufsbedingungen, laufen häufig in Gefahr, durch den Einsatz falscher Allgemeiner Geschäftsbedingungen erhebliche Rechtsnachteile zu erleiden. Dies geschieht häufig noch nicht einmal bewusst, sondern unbewusst. Beispielsweise werden die eigenen Verkaufsbedingungen eingesetzt und gegenüber dem Verkäufer eine Bestellung unter Einbeziehung der eigenen AGB's (Verkaufsbedingungen) bestätigt. Dabei missachtet das Unternehmen seine Rolle als Käufer. Unternehmer sind, wie im Abschnitt Vertragsbeziehungen bereits ausgeführt, im Handel häufig einmal in der Position des Verkäufers und einmal in der Position des Käufers. Diese unterschiedlichen vertragliche Rollen zwingen dazu, einerseits in der Verkaufsseite Verkaufsbedingungen einzusetzen und andererseits bei der Einkaufsseite Einkaufsbedingungen.

Es ist bedauerlicherweise gar nicht so selten, dass Unternehmen als Käufer in Unkenntnis dieser rechtlichen Situation die eigenen Verkaufs-AGB's einsetzen und nun die an sich im Verkauf günstigen Klauselwerke gegen sich gelten lassen müssen. Der Käufer verändert hier die gesetzliche Situation zu seinen Lasten. Es wäre besser gewesen, wenn der Käufer keine AGB's eingesetzt hätte, anstatt der falschen AGB's.

Beispiel 1:

„Für Verschleißteile ist eine Gewährleistung ausgeschlossen. Nach dem Stand der Technik anzunehmender Verschleiß gehört zur Sollbeschaffenheit des Produkts.“

Lösung:

Diese Regelung, die bereits zweifelhaft im Rahmen von Verkaufsbedingungen ist, muss sich der Käufer, wenn er im Rahmen seiner Allgemeinen Geschäftsbedingungen diese Regelung dem Vertragsverhältnis als Käufer zugrunde gelegen hat, gegen sich gelten lassen. Der Käufer, der sich nun auf die gesetzlichen Mängelrechte berufen will, weil ein Verschleißteil bei Lieferung bereits mangelhaft war, hat nun keine Rechte mehr. Wer als Verwender in seine eigenen AGB's hineinschreibt, dass er die Gewährleistung für Verschleißteile ausschließt, muss sich daran halten. Die gesetzlichen Regelungen der §§ 305 ff. BGB, d. h. die so genannte AGB-Kontrolle, schützen jeweils nur den Vertragspartner. Das Gesetz schützt aber nicht vor sich selbst.

Beispiel 2:

„Die Haftung für Mängel beträgt in Abweichung von den gesetzlichen Regelungen 12 Monate, sofern der Vertragspartner kein Verbraucher ist.“

Lösung:

Diese Regelung aus Allgemeinen Geschäftsbedingungen verkürzt die gesetzliche Verjährungsfrist für Mängel von 2 Jahren bzw. bei bestimmten Materialien, die für Bauwerke bestimmt sind, von 5 Jahren auf 12 Monate. Diese Regelung ist jedenfalls in Bezug auf Baumaterialien unwirksam. Aber auch hier gilt, dass wenn der Käufer hier bewusst oder unbewusst Geschäftsbedingungen einsetzt, die ihn selbst benachteiligen, diese natürlich gelten. Der Verkäufer ist somit – ohne dass er eigene Verkaufsbedingungen eingesetzt hätte – bereits nach 12 Monaten aus der Haftung entlassen. Der Käufer, der falsche AGB's eingesetzt hat, benachteiligt sich selbst und kann sich noch nicht einmal auf die Unwirksamkeit der eigenen Regelung berufen.

MERKE:

Käufer, die falsche Allgemeine Geschäftsbedingungen einsetzen und dabei auch noch Verkaufs-AGB einsetzen, benachteiligen sich selbst.

3.3. Verwendung unwirksamer AGB

Unternehmen, die eigene Allgemeine Geschäftsbedingungen einsetzen, dabei aber schlecht formulierte AGB's benutzen, benachteiligen sich ebenfalls.

Werden AGB's verwendet, die den Vertragspartner unangemessen benachteiligen, besteht die Gefahr von kostenpflichtigen Abmahnungen durch Verbraucherschutz oder Wettbewerbsüberwachungsorganisationen. Diese Gefahr wird besonders erhöht, falls die Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Internet veröffentlicht bzw. im eCommerce eingesetzt werden.

Außerdem können schlecht formulierte Allgemeine Geschäftsbedingungen auch zu Rechtsnachteilen des Unternehmens in der Rolle des Käufers für den Fall einer gerichtlichen Auseinandersetzung mit dem Verkäufer führen. Unwirksame Klauseln führen dazu, dass die entsprechende Regelung nicht gilt. Es gilt dann wieder die gesetzliche Situation. Dies mag in einzelnen Fällen noch hinnehmbar sein, da man quasi wieder in die Ausgangsposition, d. h. auf den Status des Gesetzes zurück versetzt wird. Dies kann aber äußerst schmerzhaft werden, sofern es möglich gewesen wäre, eine vernünftige angemessene Regelung zu finden. Fehlt nämlich für einen bestimmten Regelungspunkt eine gesetzliche Regelung, dann gilt zwar das Gesetz. Wenn das Gesetz aber nichts bestimmt, gilt quasi nichts, so dass der Käufer hier nun keine Regelung mehr hat. Es gibt keine „geltungserhaltende Reduktion“. Dies bedeutet, dass das Gericht nicht prüft, welche Regelung gerade noch gültig ist und diese dann dem Fall zugrunde liegt. Stellt das Gericht eine unwirksame Regelung fest, wird diese Regelung quasi bildlich aus den AGB's herausgestrichen und nicht angewandt. Hier helfen auch so genannte „salvatorische Klauseln“ nicht weiter. Derartige Klauseln versuchen sinngemäß eine wirtschaftlich entsprechende Regelung als Ersatz vorzusehen, falls eine Bestimmung unwirksam ist. Diese an sich sinnvolle Regelung versagt bei Unwirksamkeit Allgemeiner Geschäftsbedingungen. Hier gilt immer das Gesetz. Sagt das Gesetz nichts aus, gibt es in diesem Fall keine Regelung.

Beispiel:

„Aufrechnungen sind nur mit vom Verwender anerkannten Forderungen zugelassen.“

Lösung:

Diese Klausel ist gem. § 309 Nr. 3 BGB unwirksam. Der Verwender von AGB darf dem Vertragspartner nicht die Aufrechnung mit unbestrittenen oder rechtskräftig festgestellten Gegenforderungen durch formularmäßige Bestimmungen, d. h. AGB's, vereiteln. Diese Regelung führt also dazu, dass der Käufer, der eine derartige Formulierung in seinen Einkaufsbedingungen einsetzt, Aufrechnungen seines Verkäufers ausgesetzt ist, beispielsweise Schadensersatzforderungen wegen einer mangelhaften Ware, kann der Verkäufer aufrechnen. Hätte der Käufer in seinen Einkaufs-AGB's vorsichtiger formuliert, hätte er folgende Regelung benutzt:

„Eine Aufrechnung gegen Forderungen des Käufers ist unzulässig soweit die Forderung des Verkäufers nicht unbestritten oder rechtskräftig festgestellt ist.“

MERKE:

Der Käufer muss bei der Klauselgestaltung der Einkaufsbedingungen sowohl das Gesetz als auch die Rechtsprechung berücksichtigen. Es ist auch geboten, Einkaufsbedingungen turnusmäßig prüfen zu lassen, um nicht vorteilhafte Rechtspositionen durch überzogene oder ungeschickte Formulierungen wieder zu verlieren.

4. Zusammenfassung

Die Bedeutung Allgemeiner Geschäftsbedingungen im Rechtsverkehr ist erheblich. Es ist einem Unternehmer nicht zu empfehlen, sowohl aus Verkäufer- als auch aus Käufersicht, auf Verkaufs- bzw. Einkaufsbedingungen zu verzichten.

Ein Verzicht auf Allgemeine Geschäftsbedingungen führt zur Unterwerfung unter fremde Geschäftsbedingungen mit dem Risiko, hier Rechtsnachteile zu erleiden.

Die Verwendung falscher Allgemeiner Geschäftsbedingungen muss unbedingt vermieden werden, da diese zur Selbstbenachteiligung führen. Diese Situation ist noch schlimmer als ein Verzicht auf eigene Allgemeine Geschäftsbedingungen.

Die Verwendung unwirksamer Allgemeiner Geschäftsbedingungen kann im Einzelfall zu einem Verlust von Rechtspositionen führen, wobei aber zumindest die gesetzliche Situation als Mindeststandard erhalten bleibt. Gefahren ergeben sich insbesondere aus falscher Einschätzung der Rechtssituation (Prozessrisiko) und Abmahnungen.