

Ausgewählte AGB-rechtliche Probleme in Lieferverträgen

Einblicke in die Vertragsgestaltung und -verhandlung

RA Daniel Wuhrmann

Zusammenfassung

Kaum ein Unternehmen arbeitet im Einkauf oder im Vertrieb mit Verträgen, deren Inhalte nicht als Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) im rechtlichen Sinne zu charakterisieren sind. Zudem werden AGB oft als zusätzliche Vertragsbestandteile durch eine oder beide Vertragsparteien in die Verhandlungen eingeführt. In seinem Vortrag stellt Herr Rechtsanwalt Daniel Wuhrmann die aktuelle rechtliche Situation bezüglich ausgesuchter Regelungsbereiche im (inter-)nationalen Kontext dar und diskutiert deren Handhabung sowie die damit einhergehenden Risiken. Schwerpunkt des Vortrags sind kollidierende AGB, Haftungsklauseln sowie Regelungen zu Wareneingangskontrollen und Gewährleistungsabläufen.

Aktueller Anlass

BGH, Urteil vom 22.10.2015, Az. VII ZR 58/14 (bring-or-pay II): Anforderungen an das Vorliegen individueller Klauseln

Thesen & Handlungsempfehlung

- Das Vorhalten eigener Verträge und AGB, deren rechtliche Wirkung und Inhalt dem Verwender bekannt sind, sind absolut notwendige Bausteine für das tägliche Geschäft eines jeden Industrieunternehmens.
- Profunde Kenntnisse über die Wirkungsweise (einzelner) AGB, deren Abänderung im Verlauf der Vertragsgestaltung sowie das Zusammenspiel mit Regelungen anderer Vertragsparteien wirken nicht nur risikoverringend, sondern können auch wesentliche Hebel in der Vertragsverhandlung und -durchsetzung sein.
- Es wird empfohlen, bestehende Vertragsmuster und Prozessschritte im Rahmen der Vertragsverhandlung zu überprüfen, Risikobereiche zu identifizieren, ggfs. zu überarbeiten und die Verantwortlichen in der Umsetzung zu schulen.

Auszüge aus Urteilen

LAG Schleswig-Holstein, NZA-RR 2007, 514 ff.:

„Ein Aushandeln von Vertragsbedingungen im Sinne des § 305 Abs. 1 Satz 3 BGB liegt nicht vor, wenn ein Gespräch über eine Klausel wie ein „Schlagabtausch“ verläuft, ohne dass vom Verwender irgendwelche Signale für die Bereitschaft zu einer Änderung zum Ausdruck gebracht werden.“

Zu einem Gewerbemietvertrag das OLG Saarbrücken, Urteil vom 24.06.2015, Az. 2 U 37/14:

„Wird nach Übermittlung eines Mietvertragsentwurfs nachträglich eine Klausel zugunsten des Mieters in den Vertrag aufgenommen, so hat diese Änderung keine "Ausstrahlungswirkung" auf den Charakter der nicht in die Verhandlungen einbezogenen Teile, mit der Folge, dass die restlichen Klauseln Allgemeine Geschäftsbedingungen bleiben.“

Der BGH intensiviert die AGB-Kontrolle generell und auch im B2B-Bereich seit Jahren stetig, so z.B. Urteil des BGH vom 19.09.2007, Az. VIII ZR 141/06:

„Fällt eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen bei ihrer Verwendung gegenüber Verbrauchern unter eine Verbotsnorm des § 309 BGB, so ist dies ein Indiz dafür, dass sie auch im Falle der Verwendung

gegenüber Unternehmern zu einer unangemessenen Benachteiligung führt, es sei denn, sie kann wegen der besonderen Interessen und Bedürfnisse des unternehmerischen Geschäftsverkehrs ausnahmsweise als angemessen angesehen werden.“

Der Referent / Die Referentin

Herr Rechtsanwalt Daniel Wuhrmann ist Salary Partner der Kanzlei reuschlaw Legal Consultants, die sich auf die Beratung von Industrieunternehmen im operativen Geschäft spezialisiert hat. Schwerpunkte hierbei sind das Produkthaftungs- und Produktsicherheitsrecht, das Gewährleistungsmanagement, die Vertragsgestaltung und -verhandlung in der Lieferkette, das Versicherungsrecht und Compliantethemen.

Kontakt: www.reuschlaw.de – d.wuhrmann@reuschlaw.de

Das Wichtigste in einem Satz/ Kurz Zusammengefasst

Die Rechtsprechung dehnt den Anwendungsbereich der §§ 305 ff. BGB immer stärker aus und unterscheidet bei deren Anwendung kaum noch zwischen B2C und B2B. Weil es in vielen Fachbereichen der Unternehmen an der notwendigen Expertise fehlt, kommt es zu Haftungsrisiken, deren Realisierung vermeintlich gute Business Cases eskalieren lässt. Gelungene Vertragsbedingungen stellen ein wichtiges Vertriebsinstrumentarium dar und schützen die berechtigten Interessen des Unternehmens.