

Vertragsrecht

Übung 1

Grenzen Allgemeiner Geschäftsbedingungen

Unternehmen bringen ihre eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen zur Anwendung, müssen jedoch auch die Bedingungen von Grossunternehmen wie Banken und Versicherungen akzeptieren. Was gilt es zu beachten?

Von Franziska Buob

Beginnen wir mit einem Beispiel: Die Schlips AG mit Sitz in Winterthur stellt Krawatten her. Sie beschliesst, ihr Rohmaterial neu bei der Seidenfaden AG zu beziehen. Ihrer erstmaligen Bestellung legt sie ihre Allgemeinen Einkaufsbedingungen bei. Die Seidenfaden AG bestätigt die Bestellung und legt dem Bestätigungsschreiben ihre Allgemeinen Verkaufsbedingungen bei. Welche Bedingungen gelten nun?

In der Weberei kommt es aufgrund eines Grossauftrages zu einem personellen Engpass, weshalb bei einem Temporärunternehmen ein Mitarbeiter ausgeliehen wird. Dieser wird bei einem Unfall schwer verletzt. Als die Schlips AG ihre Betriebshaftpflichtversicherung einschalten will, stellt sich heraus, dass die Allgemeinen Versicherungsbedingungen die Deckung für Temporärangestellte bei leichter Fahrlässigkeit ausschliessen. Muss nun die Schlips AG den Schaden selbst berappen?

Die Schlips AG verkauft ihre Produkte über das Internet direkt an die Endkunden. Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind auf ihrer Website abrufbar. Sie sehen vor, dass für Streitigkeiten aus dem Kauf einer Krawatte die Gerichte in Winterthur zuständig sind. Ein deutscher Kunde ist nicht zufrieden mit der Qualität der Krawatte und verlangt sein Geld zurück. Muss er in Winterthur klagen? Die Antworten auf diese Fragen finden Sie in diesem Artikel.

Wozu dienen AGB?

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) sind Vertragsbestimmungen, die im Hinblick auf eine Vielzahl von Verträgen eines bestimmten Typs generell vorformuliert wurden. Sie werden nicht individuell ausgehandelt, sondern dienen einem Unternehmen als vorformulierte Vertragsbedingungen beim Abschluss derjenigen Verträge, die es mit einer grossen Zahl von Kunden oder Lieferanten eingeht. Sie werden entweder in den Vertragstext integriert oder dem individuellen Vertrag als Anhang beigelegt.

Diese Art des Vertragsschlusses dient dem Effizienzgewinn, sie kann aber auch die Durchsetzung von Marktmacht und die Bevorzugung der Position des Unternehmens zum Zweck haben. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn mit sogenannten Freizeichnungsklauseln die gesetzliche Haftung des Unternehmens ausgeschlossen, beschränkt oder Risiken auf den Kunden abgewälzt werden.

Keine Geltung ohne Übernahme

Im Verhältnis zwischen zwei Vertragspartnern sind AGB nur verbindlich, wenn sie von den Parteien übernommen wurden, wenn also die Parteien vereinbart haben, dass die AGB als Inhalt des Vertrages gelten sollen. Dies kann ausdrücklich oder stillschweigend geschehen. Es gilt jedoch zu beachten, dass ein Unternehmen, das sich auf die Geltung der AGB berufen will, im Streitfall beweisen muss, dass diese Vertragsbestandteil wurden. Bei den internen Abläufen muss daher sichergestellt werden, dass die AGB bei jedem Geschäftsabschluss beigelegt werden und dass dies im Zweifelsfall auch belegt werden kann.

Wie in unserem Eingangsbeispiel kommt es im Geschäftsverkehr nicht selten vor, dass beide Vertragsparteien auf ihre eigenen Geschäftsbedingungen verweisen. Die Auffassungen, wie eine solche «battle of the forms» zu entscheiden ist, gehen in der Rechtslehre auseinander. Nach der «Theorie des letzten Wortes» sollen die zuletzt angerufenen AGB gelten, es sei denn, der andere Vertragspartner habe sofort protestiert oder in seinen eigenen AGB mit einer Abwehrklausel klargestellt, dass er abweichende Bedingungen des Vertragspartners nicht akzeptiere. Nach einer anderen Lehrmeinung fehlt es in diesen Fällen am Konsens, und es wird den widersprechenden Bedingungen beider Parteien die Geltung versagt. Diesfalls gilt, was im Gesetz steht.

Die Gerichte scheinen eher in Richtung dieser zweiten Lehrmeinung zu tendieren. Zur Sicherheit könnte die Schlips AG jedoch zum Beispiel folgende Abwehrklausel in ihre AGB aufnehmen: «Schlips AG bestellt ausschliesslich auf der Grundlage dieser Allgemeinen Einkaufsbedingungen. Andere Bedingungen werden nicht Vertragsinhalt, auch wenn Schlips AG diesen nicht ausdrücklich widersprochen hat. Nimmt Schlips AG die Lieferung ohne ausdrücklichen Widerspruch entgegen, so kann hieraus nicht abgeleitet werden, Schlips AG nehme die Lieferbedingungen des Lieferanten an.»

Keine Geltung trotz Übernahme

Auch wenn die Parteien vereinbart haben, dass die AGB einer Partei zur Anwendung kommen sollen, können diese ganz oder teilweise unverbindlich sein. Dies vor allem aus folgenden Gründen:

- Abweichende individuelle Vereinbarung: Treffen die Parteien mündlich oder schriftlich eine andere Abrede, so geht diese den AGB immer vor. Um Beweisprobleme zu vermeiden, sollten solche abweichenden Vereinbarungen schriftlich getroffen werden. Es empfiehlt sich zudem immer, die wichtigsten Elemente des Vertrages individuell zu vereinbaren.
- Ungewöhnlichkeits- oder Überraschungsregel: Enthalten die AGB ungewöhnliche Bestimmungen, mit denen eine global zustimmende Partei nicht gerechnet hat und aus ihrer Sicht zur Zeit des Vertragsschlusses vernünftigerweise auch nicht rechnen musste, so sind solche Bestimmungen unverbindlich. Ob dem so ist, wird immer anhand des konkreten Einzelfalls entschieden. Überraschend sind insbesondere Bestimmungen, die den vertragstypischen Inhalt der Vereinbarung wesentlich abändern (z.B. wenn vorgesehen wird, dass der Kaufpreis auch dann bezahlt werden muss, wenn der Kaufgegenstand nicht geliefert wird). Der Überraschungseffekt kann sich jedoch auch daraus ergeben, dass die Bestimmung innerhalb der AGB an einem ungewöhnlichen Ort platziert ist. Wird bei Vertragsschluss jedoch ausdrücklich auf diese Bestimmungen hingewiesen, so kommt die Ungewöhnlichkeitsregel nicht zur Anwendung. Auch hier gilt, dass der entsprechende Hinweis bewiesen werden muss.

Für unser Beispiel bedeutet dies, dass sich die Schlips AG auf die Ungewöhnlichkeitsregel berufen kann, weil sie in guten Treuen nicht damit rechnen musste, dass in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen eine Ausschlussklausel für Temporärangestellte versteckt ist. Dies wurde in einem konkreten Fall auch vom Bundesgericht so festgestellt.

Lieferung an Konsumenten im EU-Raum

Abgesehen von der oben erwähnten Ungewöhnlichkeitsregel ist es den schweizerischen Gerichten mangels gesetzlicher Grundlage nicht erlaubt, AGB inhaltlich zu überprüfen und missbräuchliche Bestimmungen für ungültig zu erklären. Art. 8 des Gesetzes über den unlauteren Wettbewerb (UWG), der eine solche Kontrolle vorsieht, ist bis heute zahllos geblieben, weil er nur dann zur Anwendung kommt, wenn die AGB «in irreführender Weise» verwendet werden.

Die Einführung einer generellen Inhaltskontrolle wird jedoch diskutiert im Zusammenhang mit den anstehenden Revisionen des UWG sowie des Versicherungsvertragsgesetzes.

Anders ist die Lage in der Europäischen Union, in der 1993 eine Richtlinie über missbräuchliche Vertragsklauseln in Verbraucherverträgen verabschiedet wurde (Richtlinie 93/13/EWG). Seit ihrer Umsetzung besteht in allen EU- und EWR-Mitgliedstaaten ein Mindestniveau zum Schutz von Konsumenten vor missbräuchlichen AGB-Klauseln. Damit können insbesondere Klauseln bekämpft werden, die entgegen dem Gebot von Treu und Glauben das Vertragsgleichgewicht beeinträchtigen.

Verkauft nun ein Schweizer Unternehmen seine Produkte an Konsumenten in der EU oder im EWR-Raum, so kommt aufgrund des Verweises in Art. 120 des schweizerischen internationalen Privatrechts (IPR) auf diesen Konsumentenvertrag das Recht des Staates zur Anwendung, in dem der Konsument seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat. Dies hat zur Folge, dass die AGB der Schlips AG bei Lieferung nach Deutschland einer Inhaltskontrolle i.S. der AGB-Richtlinie unterzogen werden können. Ferner kann ein Konsument aufgrund der anwendbaren Bestimmungen zum internationalen Zivilprozess nicht im Voraus auf den Gerichtsstand an seinem Aufenthaltsort verzichten. Der unzufriedene Krawattenträger könnte somit in Deutschland an seinem Wohnort gegen die Schlips AG vorgehen.

Quelle: Franziska Buob, www.unternehmerzeitung.ch