

## **Merkblatt: Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)**

Allgemeine Geschäftsbedingungen sind aus dem Geschäftsleben nicht mehr wegzudenken, eine Pflicht zur Verwendung von AGB besteht jedoch nicht. Etwas anderes gilt im Fernabsatzgeschäft, also wenn Sie etwa Ihre Produkte oder Dienstleistungen übers Internet vertreiben.

Zur Vereinfachung Ihres Vertragsmanagements kann es dennoch sinnvoll sein, auf der Grundlage von Standardverträgen zu arbeiten. Dies ist immer dann der Fall, wenn es sich um gleichartige Leistungen handelt, die Sie wiederholt für mehrere unterschiedliche Kunden erbringen wollen. Dabei werden Sie Ihre Leistungen häufig erst in Ihren AGB überhaupt hinreichend konkretisieren können. Dies gilt gerade, wenn Sie sich als Dienstleister selbständig gemacht haben.

AGB bieten die Chance, auf Ihre Interessen abgestimmte Regelungen zu treffen. Hierbei sind Ihrem Gestaltungsspielraum allerdings durch Gesetz und Rechtsprechung enge Grenzen gesetzt. Deshalb sollten Sie davon absehen, Allgemeine Geschäftsbedingungen selbst zu erstellen bzw. ungeprüft Muster-AGB oder Standardverträge Ihrer Konkurrenten zu übernehmen. Allein ein im Vertragsrecht spezialisierter Rechtsanwalt wird in der Lage sein, die unübersichtliche AGB-Rechtsprechung zu überschauen und so die für Sie optimalen AGB zu formulieren.

### **1. Wann liegen überhaupt Allgemeine Geschäftsbedingungen vor?**

AGB sind Standardverträge, die für eine Vielzahl von Fällen vorformuliert wurden und nicht mehr im Einzelnen verhandelbar sind. Entscheidender Unterschied zum Individualvertrag ist also, dass AGB einseitig von einem Vertragspartner vorgegeben werden.

### **2. Ist jede Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen wirksam?**

Ihr Kunde kann im Fall von AGB keinen Einfluss auf den Vertragsinhalt nehmen. Zum Schutz Ihres Kunden sieht das Gesetz und die Rechtsprechung daher vor, dass die Vertragsklauseln einer strengen Wirksamkeitskontrolle unterzogen werden. Eine Regelung ist dabei unwirksam, wenn sie Ihren Kunden unangemessen benachteiligt. Wann dies der Fall ist, ergibt sich aus §§ 305 ff. BGB sowie der hierzu ergangenen Rechtsprechung. Die Anforderungen an die Angemessenheit einzelner Klauseln unterscheiden sich dabei im B2C-Geschäften mit Verbrauchern und im rein kaufmännischen B2B-Geschäft. Zudem können Branchenbesonderheiten zu berücksichtigen sein. Dies haben Sie beim Entwurf eigener AGB zu beachten. Sie sollten daher Ihre Bedingungen nicht zu einseitig formulieren und die Interessen Ihres Kunden nicht gänzlich außer Acht lassen. Im Ergebnis führt dies auch zu Kundenzufriedenheit und vermeidet damit unnötige Streitigkeiten.

### **3. Was muss ich bei der Gestaltung meiner Allgemeinen Geschäftsbedingungen beachten?**

Sie müssen Ihre AGB so verständlich formulieren, dass Ihr Kunde sie ohne weiteres versteht. Verbleiben Unklarheiten, gehen diese zu Ihren Lasten. AGB sollten übersichtlich (Überschriften, Absätze) und logisch aufgebaut sein (Zusammenfassung einzelner Regelungskomplexe). Die verwandte Sprache sollte klar und möglichst genau sein.

Inhaltlich ungewöhnliche Klauseln, mit denen Ihr Kunde nicht rechnen musste, sind ebenfalls zu vermeiden. Ob eine Klausel dabei überraschend ist, bestimmt sich nach der Verständnismöglichkeit des regelmäßig zu erwartenden Durchschnittskunden. Überraschend kann eine Klausel auch dann sein, wenn sie innerhalb der AGB an ungewöhnlicher für Ihre Branche untypischer Stelle im Standardvertrag geregelt wurde.

#### **4. Was sollte ich in meinen Allgemeinen Geschäftsbedingungen mindestens regeln?**

Sie werden bei Ihren Recherchen bestimmt schon auf einzelne Muster-AGB gestoßen sein. Diese sollten Sie als Checkliste verstehen. Im Einzelnen sollten Ihre AGB die folgenden Punkte jedenfalls ansprechen:

- Vertragsschluss;
- Leistungsbeschreibung;
- Preis;
- Zahlungsmodalitäten;
- Leistungszeit;
- Mängelhaftung.

Darüber hinaus sind branchenspezifische Fragen zu klären, wie etwa die Verantwortungsbereiche bei der Vermittlung von Wohnungen oder Personal, bei der Veranstaltung von Trainings sowie die Abgrenzung zur Psychotherapie beim Coaching.

#### **5. Wie werden Allgemeine Geschäftsbedingungen wirksam Vertragsbestandteil?**

Die besten AGB sind wertlos, wenn sie nicht wirksam in den Vertrag einbezogen wurden. Aufgrund seiner besonderen Schutzwürdigkeit sieht das Gesetz dabei besonders strenge Maßstäbe vor, wenn Ihr Kunde Verbraucher ist. Dies haben Sie in Ihrem Vertragsmanagement zu beachten.

Im Rechtsverkehr mit Verbrauchern muss bei Vertragsschluss ein deutlicher Hinweis auf die AGB erfolgen. Ihr Standardvertrag, Angebotsschreiben oder Bestellschreiben muss also so gefasst sein, dass Ihre AGB auch bei flüchtiger Betrachtung nicht übersehen werden können. Es reicht nicht aus, wenn Sie Ihre AGB etwa allein auf der Rückseite Ihres Angebots abdrucken, ohne einen entsprechenden Hinweis auf der Vorderseite. Auch der erstmalige Hinweis auf die Geltung der AGB in Rechnungen, Quittungen, Lieferscheinen und Auftragsbestätigungen erfolgt zu spät! Ihre AGB sind dann nicht wirksam einbezogen worden und für Ihre Leistungen gilt allein das Gesetz. Ob Ihr Kunde die AGB dann auch tatsächlich liest, ist hingegen unerheblich. Es reicht vielmehr aus, dass Sie ihm die Möglichkeit zur Kenntnisnahme eröffnet haben.

#### **6. Gilt etwas anderes im B2B-Geschäft?**

Sofern Sie Verträge mit anderen Gewerbetreibenden und freiberuflich Tätigen (sofern diese als Unternehmer handeln) schließen, reicht es aus, dass der Kunde die Einbeziehungsabsicht von AGB seitens des Vertragspartners erkennen kann und dem nicht widerspricht. Aus Gründen der Rechtssicherheit ist jedoch auch hier ein ausdrücklicher Hinweis auf die AGB-Verwendung empfehlenswert. Die Vorlage der AGB kann hingegen entfallen.

#### **7. Was habe ich im E-Commerce zu beachten?**

Sind Sie im E-Commerce tätig werden, gelten für die Einbeziehung neben den oben dargestellten Regelungen Sondervorschriften. So müssen Sie etwa Ihrem Kunden die technische Möglichkeit eröffnen, die AGB per Download zu kopieren oder auszudrucken.

Zudem haben Sie Ihren Kunden über sein Widerrufsrecht wirksam zu informieren. Diese Widerrufsbelehrung ist stark formalisiert und gibt häufig Anlass zu kostspieligen Abmahnungen durch Konkurrenten. Bei der Formulierung sollten Sie sich daher von einem spezialisierten Rechtsanwalt beraten lassen, wollen Sie sich späteren Ärger sparen.

Haben Sie noch weitere Fragen, dann wenden Sie sich an uns.

**Ihr Ansprechpartner: Dr. Christian Pisani**