

Wann muss ich die AGB meines Kunden akzeptieren?



Michele Imobersteg, Wirtschaftsjurist, vertritt die rechtlich relevanten Interessen der Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes

«Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen». «Es gelten unsere AGB». Ersteres sind Ihre AGB. Die zweite sind die Ihres Kunden. Verständlicherweise gehört das intensive Studium von AGB in den wenigsten Fällen zum Hobby eines Unternehmers. Worauf sollte er dennoch achten?

Nach Beobachtungen des Verfassers dieses Beitrages haben vor allem kleinere Unternehmen die AGB der Konkurrenz per Copy & Paste zu ihren eigenen gemacht. Um einen Urheberrechtskonflikt mit einem Schweizer Unternehmen zu vermeiden, greifen manche auf das Kopieren deutscher AGB zurück. Zu erkennen ist dies beispielsweise am deutschen Doppel-S im heruntergeladenen Dokument eines kleinen Malerbetriebs in Russland. Ein kundiger Jurist klärt auf, dass sich das deutsche Vertragsrecht in vielen Fällen vom schweizerischen unterscheidet.

Welche AGB gelten?

Solange alles gut geht und die erbrachte Leistung bezahlt wird, interessiert sich kaum jemand für die verwendeten AGB. Erst im Schadensfall beruft sich eine Partei auf ihre AGB. Dann stellt sich die erste Frage: Welche AGB gelten überhaupt? Wird eine Versicherung abgeschlossen, so schreibt das Bundesgesetz über den Versicherungsvertrag vor, dass der Versicherungsnehmer in jedem Fall im Besitz der Allgemeinen Versicherungsbedingungen sein muss. Gleiches gilt, wenn Werkleistungen an einem Grundstück erbracht werden. Da gibt es nichts zu diskutieren: Die SIA-Norm 118 gilt sowohl für den Bauherrn als auch für den Unternehmer. Der Streit beginnt dort, wo der Lieferant mit seiner Offerte seine (kopierten) AGB und der Kunde allenfalls seine AGB gegenüberstellt. Wie oben erwähnt, müssen die AGB einerseits der Gegenpartei zugänglich gemacht worden sein. Andererseits müssen sie akzeptiert worden sein. Ob diese beiden Prämissen im Rahmen des Angebots des Lieferanten oder im Rahmen der Bestellung des Kunden gelten, ist Gegenstand eines weiteren Streits. Solange der Kunde die Rechnung nicht bezahlt hat, gewinnt meistens er diesen Streit.

AGB werden im Schadensfall konsultiert

Ein Schaden ist ein Ereignis, das entweder die in der Bilanz ausgewiesenen Aktiva vermindert oder die Passiva erhöht. Auch ein entgangener

Gewinn ist ein Schaden. Dies kann bei automatischen Vertragsverlängerungsklauseln vorkommen. Zum Beispiel, wenn bei einem Mietvertrag die Mindestlaufzeit von 10 Grosskopierern abgelaufen ist und stillschweigend ein weiteres Jahr ausgelöst wird, obwohl der Mieter keine Kopierer mehr haben möchte. Oder wer liest schon die klein gedruckten Allgemeinen Geschäftsbedingungen eines Fitnesscenters? In solchen Verträgen versteckt sich meist eine so genannte Verlängerungsklausel. Wohl oder übel bezahlt man ein Jahr Verlängerung, obwohl man in einen anderen Kanton gezogen ist. Selbst wenn man sich rechtlich gegen eine Verlängerungsklausel wehren kann, riskiert man eine Betreibung.

Was will der Verwender erreichen?

Wer eine Klausel einführt, hat die Formulierungshoheit. Vorformuliert ist eine Vertragsklausel, die der Verwender so in die Vertragsverhandlungen einbringt, wie er sich ihren Inhalt vorher überlegt oder sogar ausformuliert hat. Während ein Handelsunternehmen in seinen AGB seine Gewährleistungspflichten auf ein Minimum reduziert und etwaige Vermögensschäden auf den Käufer abwälzt, will sich das Versicherungsunternehmen von der Zahlung verschiedener Schadenersatzpflichten befreien. In den so genannten Ausschlüssen sind alle Fälle aufgeführt, die von einer Haftpflicht- oder Rechtsschutzversicherung nicht gedeckt sind. Ein Streit mit der Versicherung ist immer ein Streit um Begriffe. So lohnt es sich, den Unterschied zwischen Diebstahl und Einbruch zu kennen, wenn Waren von der Rampe gestohlen wurden.

Koordination von AGB und Versicherungsdeckung

Im Blindflug schliesst ein KMU Versicherungspolice ab, ohne zu wissen, in welchen Fällen diese zum Tragen kommen. Wenn aus versicherungstechnischer Sicht nie ein Schaden eingetreten ist, ist der Unternehmer zufrieden. Zählt er aber nach zehn Jahren die Kosten für unnötige Versicherungspolice zusammen, stellt er fest, dass er sich mit diesem Geld einen Audi im Wert von 130'000 Franken hätte leisten können. (Diesen Audi fährt sein Versicherungsberater).

Empfehlung

Vergewissern Sie sich, dass (nur) Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen gelten. Nehmen Sie diesen Vorbehalt in Ihre (schriftliche) Offerte auf. Falls die AGB des Kunden gelten sollen, prüfen Sie die Risiken, die sich z.B. aus der Gewährleistungspflicht (Garantie) ergeben. Verlangt der Kunde z.B. Schadenersatz wegen Produktionsausfall, dann konsultieren Sie Ihre Versicherung.

Spezialangebot für Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes

Überprüfung Ihrer bestehenden AGB oder Erstellung neuer AGB mit Koordination Ihrer Versicherungspolice. Inklusive Analyse der Offerten und Auftragsbestätigung und Ergebnisbesprechung: CHF 2'000.–