

Verhandeln lohnt sich – auch bei den Allgemeinen Geschäftsbedingungen



Justitia urteilt in gleichen Fällen nicht in jedem Land gleich. Oft entscheiden die Allgemeinen Geschäftsbedingungen – und ob diese (oder Teile daraus) überhaupt zulässig sind

Wer liest denn heutzutage wirklich die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) oder Lieferantenbedingungen durch, die oftmals so klein geschrieben sind, dass einem beim Lesen die Augen schmerzen? Deswegen werden sie lediglich überflogen und akzeptiert. Bevor ein Unternehmen bei der Vertragsunterzeichnung die Bedingungen akzeptiert, kann und sollte es an einigen Schrauben bzw. Paragraphen drehen und zusätzliche Vereinbarungen modifizieren und evtl. aufnehmen. Folgende Paragraphen spielen dabei vor allem eine Rolle: Vertragsgegenstand, Zahlung und Reklamation.

Aber welche AGBs bei einer Transaktion zählen überhaupt, wenn beide Parteien auf ihre eigenen AGBs hinweisen – die des Verkäufers oder die des Einkäufers? Die Frage ist berechtigt, weil der Inhalt der Bedingungen meist gegensätzlich ist. Die einkaufende und verkaufende Partei haben immer entgegengesetzte Belange. Und wie sieht dies bei Geschäften mit anderen Ländern aus?

Andere Länder andere Regeln

Bei Transaktion mit anderen Ländern gibt es bei den Allgemeinen Geschäftsbedingungen in der internationalen Rechtspraxis Unterschiede: In den Niederlanden z. B. wird die sogenannte first-shot-Regel angewandt, dass heißt, hier ist der erste Schlag die

halbe Miete. Denn es zählen die AGBs der Partei, die zuerst danach verwiesen hat. In Großbritannien hingegen zählt die last-shot-Regel, in anderen Worten, es gelten die AGBs der Partei, die als letzte auf ihre AGBs verweist. In der Hinsicht der AGB-Regelung ist Deutschland eher liberaler, hierzulande gilt die knock-out-Regel. Beide AGBs sind anwendbar, insofern auch beide Parteien darauf hingewiesen haben und sie miteinander vereinbar sind. Dort wo sie nicht vereinbar sind, wird ihre Rechtswirkung nach dem geltenden rechtlichen System bestimmt.

Nicht zanken, sondern sprechen

Um zu vermeiden, dass jemand mit seiner Gegenpartei endlos über die jeweiligen Allgemeinen Geschäftsbedingungen streitet, sollten diese besser verhandeln und schauen, in welchen Bestimmungen aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen sie auch übereinstimmen. In den Punkten bei denen beide Parteien prinzipiell diejenigen ihrer eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen vorziehen, können sie dann nach guter Überlegung eine abweichende Regelung treffen.

Autor

Dipl.-Wirt.-Ing. Hartwin Maas, Master of International Business, www.pv-bond.com