

News

Supply Chain – Vertragsmanagement

Ausgabe 3

Fälschlicherweise gehen viele Lieferanten davon aus, dass ihre eigenen Geschäftsbedingungen per se gelten, wenn sie darauf in ihren Angeboten und Auftragsbestätigungen verweisen.

Juli 2018

Können Sie über Angebote und Auftragsbestätigungen die kundenseitigen Vertragsbedingungen ausschließen? Ein Leitfaden zur wirksamen Einbeziehung Ihrer eigenen Geschäftsbedingungen:

„Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.“

Derartige Sätze sind – abgesehen davon, dass sie häufig etwas versteckt und damit intransparent bzw. unter dem Unterschriftsfeld zu finden sind – unwirksam, da daraus nicht ersichtlich wird, welche Geschäftsbedingungen überhaupt gemeint und wo diese zu finden sind.



Damit eigene Geschäftsbedingungen überhaupt zur Vertragsgrundlage werden, müssen sie wirksam einbezogen sein. Der oben stehende Satz genügt diesen Anforderungen nicht, da er nicht beinhaltet, wo die Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu finden sind. Dies sollte zum Beispiel ein Verweis auf einen schriftlichen Anhang sein oder der genaue Pfad zum entsprechenden Ort auf der Homepage. Ferner sollte auf die jeweils aktuellen Bedingungen verwiesen werden.



Und: Dann sollte der entsprechende Link auf der Homepage auch funktionieren bzw. sollten sich die Bedingungen auch wirklich an diesem Ort befinden. Häufig ist dies (übrigens auch bei großen Unternehmen) nicht der Fall.

Sind diese Basics zur wirksamen Einbeziehung der Geschäftsbedingungen erledigt, stellt sich aber immer noch die Frage:

Hebelt die Einbeziehung der eigenen Geschäftsbedingungen über Angebot oder Auftragsbestätigung automatisch die Kundenbedingungen und womöglich auch alle anderen Vertragsgrundlagen des Kunden aus?

Vom Grundsatz her ist die Idee erst einmal nicht schlecht.

Anhand eines Beispielfalls wird dies besser verständlich:

Der Kunde gibt eine Bestellung auf. Der Lieferant nimmt diese Bestellung mit seiner Auftragsbestätigung an und verweist darin auf seine eigenen Geschäftsbedingungen.

draxinger

rechtsanwalts-gesellschaft mbh

Julius-Reiber-Straße 15
64293 Darmstadt

Phone: +49 6151 870 945-0
Fax: +49 6151 870 945-9

welcome@draxinger-law.de
www.draxinger-law.de



Reagiert der Kunde daraufhin nicht mehr und akzeptiert dies stillschweigend, indem er die Lieferung basierend auf der Auftragsbestätigung kommentarlos annimmt, hat er die Auftragsbestätigung des Lieferanten einschließlich des Verweises auf die Lieferantenbedingungen akzeptiert.

Genau dasselbe Ergebnis kommt zustande, wenn der Lieferant ein Angebot unter Einbeziehung seiner Geschäftsbedingungen unterbreitet und der Kunde dieses bestätigt, ohne hier selbst auf seine eigenen Vertragsgrundlagen und Bedingungen zu verweisen oder der Kunde basierend auf dem Angebot des Lieferanten einfach bestellt und die Bestellung stillschweigend annimmt ohne weitere Erklärungen abzugeben.

Aber:

Die meisten Kunden haben zwischenzeitlich aus dieser gängigen Praxis vieler Lieferanten gelernt und entsprechende Vorkehrungen getroffen. In den kundenseitigen Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Rahmenbestellungen, Aufträgen, Einzelbestellungen, Rahmenverträgen, Qualitätssicherungsvereinbarungen und allen sonstigen rechtlich relevanten Texten finden sich in aller Regel Klauseln, welche die Geltung von lieferantenseitigen Vertragsgrundlagen aller Art per se ausschließen.

Da es sich hierbei durchweg um Einzelvereinbarungen handelt, die gegenüber allgemeinen Geschäftsbedingungen vorrangig sind, hilft dem Lieferant in diesen Fällen der (versteckte) Verweis auf die eigenen Geschäftsbedingungen nicht weiter. Es gelten dann trotzdem die von dem Kunden gestellten Vertragsunterlagen einschließlich aller Verweise, die darin zu finden sind (siehe hierzu auch Ausgabe 2).



Die Annahme, man brauche über Vertragsunterlagen des Kunden nicht verhandeln, da man diese ohnehin über einen allgemeinen Verweis auf die eigenen Geschäftsbedingungen aushebeln könne, ist häufig unzutreffend und damit gefährlich.



Eine entsprechende Formulierung in Angeboten und Auftragsbestätigungen schadet gleichwohl nicht, da sie in manchen Fällen doch durchgreifen und bei Auslegungstreitigkeiten bezüglich der Vertragsgrundlagen hilfreich sein kann. Die Formulierung sollte aber dann, entsprechend den kundenseitig zu erwartenden Klauseln, sehr umfassend und weitreichend sein.

Dringend wichtig ist dies zum Beispiel dann, wenn die Lieferbeziehung beginnt, bevor der Rahmenvertrag ausgehandelt ist und der Kunde, wie schon erlebt, in seiner Einzelbestellung oder Angebotsbestätigung lapidar darauf verweist, dass „noch in der Verhandlung befindliche und nicht unterzeichnete Vertragsgrundlagen und Rahmenverträge Grundlage dieser Lieferbeziehung sind.“

Für die Überprüfung und zur Ausarbeitung eines entsprechenden Formulierungsvorschlages können Sie uns gerne jederzeit kontaktieren, da dieser dem sonstigen Text und Ihren üblichen Bestell- und Lieferprozess entsprechen muss.

Aktuelle Meldungen finden Sie auch immer in unserem [Blog](https://www.draxinger-law.de/blog) unter www.draxinger-law.de.