

Skript

*Bestandteile
von Angeboten
und Verträgen*

Durch Verträge entstehen für die Vertragspartner Rechte und Pflichten. Deshalb ist es wichtig, dass in dem Vertrag genau geregelt ist, wie der Vertrag erfüllt werden muss. Für beide Partner sollte unmissverständlich geklärt sein, **wozu** sie sich genau durch den Vertrag verpflichten. Das gilt auch für **Kaufverträge**, um die es im weiteren nur noch gehen soll.

Beispiele: Otto schließt mit einem Möbelfachgeschäft einen Kaufvertrag über eine Sitzgruppe, die in sechs Wochen geliefert werden soll. Als er nach Hause kommt fragt er sich, wer eigentlich die Kosten der Anlieferung übernimmt.

Die Stadt Hamburg kauft zehn neue Dienstwagen bei der DaimlerChrysler AG in Stuttgart. Als Liefertermin ist der 30.06. vereinbart. Für den Fall einer Lieferungsverzögerung vereinbaren beide Vertragspartner eine Vertragsstrafe von 10 000,00 € pro Tag. Der Autotransporter der beauftragten Spedition fährt am 30.06. in Stuttgart los, kommt aber wegen eines Staus erst am 01.07. in Hamburg an. Die DaimlerChrysler AG ist der Auffassung, dass die Fahrzeuge am 30.06. - also pünktlich - ausgeliefert wurden; Die Stadt Hamburg vertritt die Meinung, dass die Fahrzeuge am 01.07. – also zu spät – eingetroffen sind. Muss DaimlerChrysler möglicherweise die Vertragsstrafe zahlen?

Frodo kauft in der Auenland Warenhaus GmbH einen sehr teuren Anzug, der sich kurze Zeit später als ungewöhnlich schlecht verarbeitet erweist. Da sich die Auenland Warenhaus GmbH weder auf Preisnachlass, Umtausch noch Rücknahme der Ware einlässt, möchte Frodo Klage erheben. Aber vor welchem Gericht?

Die Beispiele zeigen eine Vielzahl von Fragen oder Problempunkten auf, die in Verträgen vorab geklärt werden können. Damit es später nicht zu Missverständnissen oder Streit bezüglich der Vertragsvereinbarungen kommt, werden Verträge in der Praxis häufig schriftlich abgeschlossen. Wie Sie bereits wissen, ist dies aber rechtlich in der Regel nicht erforderlich.

In der folgenden Übersicht finden Sie eine Übersicht über verschiedene Aspekte und Bereiche, die in den meisten Kaufverträgen eine wichtige Rolle spielen und daher eindeutig vereinbart werden sollten.

Bestandteile eines Angebotes bzw. Kaufvertrags

1. Art, Beschaffenheit und Güte der zu liefernden Ware
2. Mengen- und Gewichtsangaben
3. Preis und Preisnachlässe
4. Lieferbedingungen
5. Zahlungsbedingungen
6. Erfüllungsort
7. Gerichtsstand
8. Eigentumsvorbehalt
9. Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)



§

§



Welche Möglichkeiten es gibt, für die einzelnen, in der Abbildung genannten Bereiche vertragliche Regelungen zu treffen, wird noch ausführlicher erläutert.

Die ebenfalls abgebildeten Symbole sollen schon vorab auf folgendes hinweisen: In Deutschland kann vieles zwischen den Vertragspartnern frei vereinbart werden (Prinzip der Privatautonomie). Wurden bestimmte Fragen jedoch (absichtlich oder versehentlich) nicht geklärt, so gibt es häufig **gesetzliche Regelungen**, die dann für Rechtssicherheit sorgen. Als **wichtige Regel** gilt aber: Vorrang haben vertragliche Absprachen! Gibt es keine vertragliche Absprache, gilt das Gesetz!

Preis und Preisnachlässe

Der **Preis** ist der in Geld ausgedrückte Wert der Ware, bezogen auf eine festgelegte Maßeinheit.

Der Anbieter bestimmt den Preis z. B durch eine Kalkulationsrechnung.

Gewöhnlich wird der Preis als Listenpreis angegeben, der sich durch verschiedene (direkte u. indirekte) Preisnachlässe reduziert.

*Sonderangebot eines Elektrogeschäfts:
"Wir geben Ihnen einen Rabatt von einer
Mark pro Kilo für Ihren alten Geschirrspüler
- auch wenn es Ihr Mann ist."*

Preisnachlässe:

Rabatt:

Ein Rabatt ist eine Preisvergünstigung, die aus verschiedenen Anlässen unabhängig vom Zahlungszeitpunkt gewährt wird. Vor allem bei Mengenrabatten werden zuweilen so genannte Rabattstaffeln verwendet. Dies bedeutet, dass je nach Bestellmenge der Rabattsatz in Prozent unterschiedlich hoch ist.

Aufgabe 1: Nennen und erläutern Sie drei weitere Ihnen bekannte Rabattarten!

Skonto:

Skonto ist eine Preisvergünstigung, die bei Zahlung innerhalb einer vereinbarten Frist vor Ablauf des Zahlungszieles gewährt wird.

Eine typische Vertragsformulierung lautet etwa: „Zahlbar innerhalb von 10 Tagen ab Rechnungsdatum unter Abzug von 2% Skonto oder innerhalb von 30 Tagen netto Kasse“

Aufgabe 2: Erklären Sie, warum Anbieter bereit sind Skonto zu gewähren!

Häufig gewähren Lieferanten sowohl Rabatt als auch Skonto. Der Rabattsatz und der Skontosatz dürfen aber beim Angebotsvergleich nicht einfach addiert werden, sondern sind wie folgt zu berücksichtigen:

	Listeneinkaufspreis	
-	Rabatt	
=	<hr/>	Zieleinkaufspreis
-	Skonto	
=	Bareinkaufspreis	= Basis für Angebotsvergleiche

(Alle) Rabatte sind also vom Listenpreis zu berechnen, der Skontoabzug erfolgt dagegen vom Zieleinkaufspreis.

Bonus

Bonus ist eine nachträgliche Vergütung an den Kunden, wenn er ein bestimmtes wertmäßiges Umsatzvolumen überschreitet. Die Feststellung der Bonushöhe erfolgt am Jahresende anhand der Summe des Umsatzes bzw. der Zielverkaufswerte. Häufig gibt es auch Bonusstaffeln.

Aufgabe 3: Warum bieten Verkäufer ‚guten‘ Kunden einen Bonus?

Aufgabe 4: Versuchen Sie, Rabatt, Bonus und Skonto voneinander abzugrenzen!

Aufgabe 5: Ein Büroartikelhändler bietet einen Hochgeschwindigkeitsdrucker für 2 499,00 € an. Er gewährt einen Behördenrabatt von 2 %, einen Sonderverkaufsrabatt von 3 % und, bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen, Skonto in Höhe von 3 %. Wie hoch ist der Bareinkaufspreis (ohne MwSt.), den eine Gemeinde für den Drucker zahlen müsste.

Lieferbedingungen

In den Lieferbedingungen ist geregelt, **wie** und **wann** die Kaufsache zu liefern ist und wer die **Transportkosten** zu tragen hat.

Die Ware kann durch eigene Fahrzeuge des Verkäufers oder durch Beauftragung eines Transportunternehmens überbracht oder abgeholt werden. Als Transportunternehmen kommen Speditionen, die Deutsche Bahn AG, Luftfrachtgesellschaften oder Reedereien in Betracht.

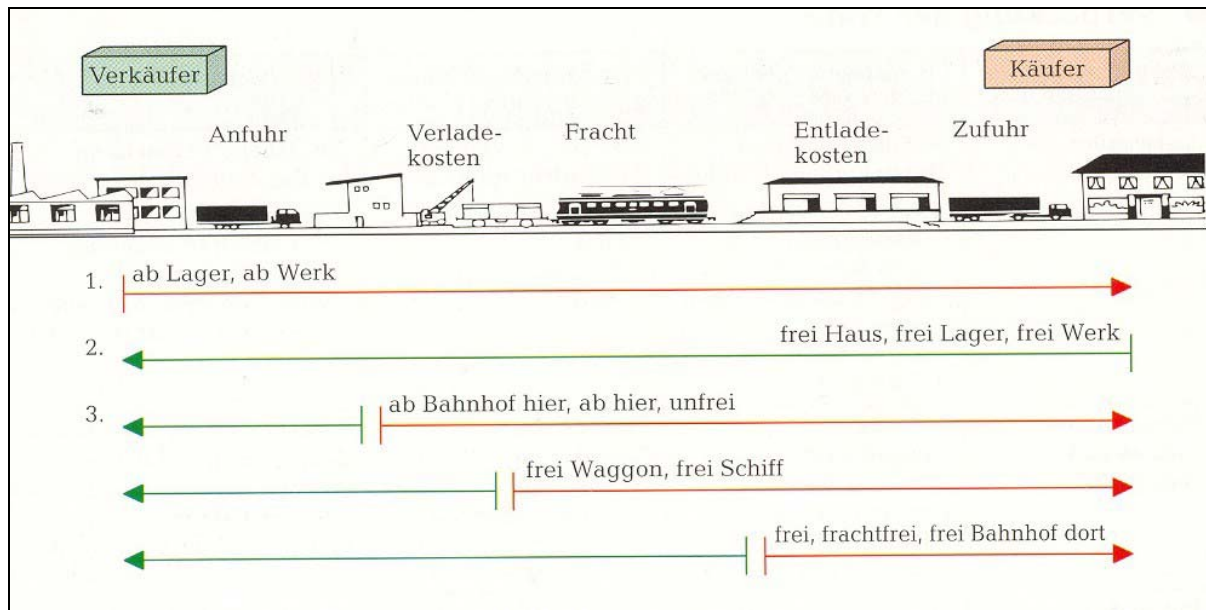
Hinsichtlich des **Lieferdatums** sind verschiedene **vertragliche Vereinbarungen** üblich, z. B. „Lieferung erfolgt bis zum 30.06.“, „Lieferung erfolgt schnellst möglich“, „Wir liefern innerhalb 10 Tagen nach Bestellung“.

Gesetzliche Regelung:

Ist vertraglich keine Lieferzeit vereinbart, so gilt die **gesetzliche Regelung**, nach der **sofort** (nach Vertragsschluss) zu liefern ist (§ 271 BGB).

Mit dem Versand der Ware fallen fast immer Kosten an. Die Ware muss von der Fabrik des Lieferanten möglicherweise zu einem Verladebahnhof oder –hafen gebracht werden. Für diese Anfuhr ist sog. Rollgeld zu bezahlen. Das Verladen der Ware auf den Zug oder auf ein Schiff verursacht ebenso Kosten, wie der Bahn- oder Schiffstransport selbst (Frachtkosten). Am Bestimmungsort muss die Ware wieder Entladen und zum Unternehmen des Käufers gebracht werden. Das hier entstehende Rollgeld nennt man auch Kosten der Zufuhr.

In den Lieferbedingungen wird neben dem Liefertermin auch geregelt, wer welchen Teil dieser oben beschriebenen Kosten übernehmen muss. Für die Verteilung all dieser **Transportkosten** auf Käufer und Verkäufer gibt es eine ganze Reihe von möglichen Vertragsvereinbarungen, die in Formulierungen wie „frei Haus“, „ab Lager“, „frei Bahnhof hier“ etc. festgelegt werden. Einen Überblick über typische Lieferkostenvereinbarungen bietet die folgende Abbildung.



Gesetzliche Regelung:

Ist vertraglich nichts bestimmt worden, so hat der Käufer die Transportkosten zu tragen. Als Regel gilt: „Wareschulden sind Holschulden!“

Muss die Ware für den Versand verpackt werden, so gilt auch hier die gesetzliche Regel, dass der Käufer diese Kosten zahlen muss. Normale Warenverpackungen (Tuben für Zahnpasta, Gläser für Marmelade, normale Produktverpackungen muss (natürlich) der Verkäufer tragen.

Aufgabe 6: Die „Clayton Farlow Corp.“ (Corp. = „Corporation“, entspricht der deutschen Aktiengesellschaft) liefert Rindfleisch aus Texas an McDonalds in Deutschland.

Es fallen folgende, bereits in Euro umgerechnete Kosten an:

Transport der Ware von der Farm zum Hafen in New York:	2 000 €
Verladung der Ware auf das Schiff	4 500 €
Schiffskosten der Überfahrt	25 000 €
Kosten der Entladung des Schiffs in Hamburg auf Lkw	5 000 €
Transport der Ware vom Hafen zur Lagerhalle von McDonalds	2 500 €

Berechnen Sie die anteiligen Lieferkosten, die jeweils vom Käufer bzw. Verkäufer zu tragen sind wenn folgendes vereinbart wurde:

	Käufer	Verkäufer
Keine Vereinbarung		
Lieferung ab Werk		
Lieferung frei Schiff		
Lieferung frachtfrei		
Lieferung unfrei		
Lieferung frei Haus		

Aufgabe 7: Versuchen Sie die Aussage „Letztlich trägt ja doch der Käufer die gesamten Transportkosten“ zu begründen!

Aufgabe 8: Vergleichen Sie die beiden nachfolgenden Angebote über 1 000 Taschenrechner „CalcuFix 200“ anhand des Bezugspreises. Gehen Sie davon aus, dass der Transport der Ware 2 560,00 € kostet.

Angebot A: Listenpreis 25 230,00 €, 5 % Treuerabatt; 2 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen, Lieferung frei Haus.

Angebot B: Listenpreis 21 500,00 €; 3 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen, Lieferung ab Werk.

Zahlungsbedingungen

In den Zahlungsbedingungen ist geregelt, **wie** und **wann** die Kaufsache zu bezahlen ist und wer die **Kosten der Zahlung** zu tragen hat.

*Eine der schönsten Freuden des Lebens: die
Bezahlung der letzten Rate.*
peter e. schumacher (*1941)

Typische Vereinbarungen über die **Art der Zahlung**

sind z. B. Barzahlung (Mit Münzen und Scheinen), Überweisung, Zahlung per Scheck, EC-Karte oder Kreditkarte. Die verschiedenen Zahlungsverfahren werden Sie später noch ausführlich kennen lernen. Das einzige gesetzliche Zahlungsmittel ist übrigens die Zahlung mit Münzen und Scheinen. Kein Verkäufer kann dieses Zahlungsverfahren ablehnen.

Vertragliche Vereinbarungen bezüglich des **Zahlungstermins** sind z. B.:

- Vorauszahlung, d. h. der gesamte Kaufpreis ist vor der Lieferung zu bezahlen.
- Anzahlung, d. h. ein Teil des Kaufpreises ist vor der Lieferung zu bezahlen.
- Zahlung bei Lieferung („netto Kasse“), d. h. der Kaufpreis ist bei Lieferung zu entrichten (z. B. bei Lieferung gegen Nachnahme)
- Zielkauf, d. h. die Zahlung kann bis zu einem angegebenen späteren Zeitpunkt (Zahlungsziel) erfolgen.
- Abzahlungsgeschäfte liegen vor, wenn der Kaufpreis in aufeinander folgenden Raten bezahlt werden soll.

Gesetzliche Regelung:

Ist vertraglich nichts anderes vereinbart, so muss der Käufer **nach dem Gesetz sofort** (nach Vertragsschluss) zahlen.

Aufgabe 9: Bei welchen Geschäften bzw. Kunden würden Sie als Verkäufer eine Voraus- oder Anzahlung verlangen?

Aufgabe 10: Bei welchen Geschäften ist möglicherweise eine Ratenzahlung angebracht? Begründen Sie, warum die Ratenzahlung auch für den Verkäufer vorteilhaft sein könnte!

Aufgabe 11: Formulieren Sie die Buchungssätze aus Sicht des **Käufers** für eine Warenlieferung, wenn als Zahlungsbedingung:

- „Zahlung bei Lieferung“ oder

- „Zahlung auf Ziel“ vereinbart wurde.
Kosten, die mit der Zahlung des Kaufpreises anfallen sind **nach dem Gesetz** vom Käufer zu tragen. Als Regel gilt: „**Geldschulden sind Schickschulden!**“

Anders lautende vertragliche Vereinbarungen sind zwar möglich, aber relativ unüblich.

Beispiel: Vereinbaren die beiden an einem Kaufvertrag beteiligten Parteien, dass die Ware „per Nachnahme“ geliefert wird, so sind z. B. die Nachnahmegebühren der Post vom Käufer zu tragen.

Für Geldschulden gilt als Besonderheit, dass der Käufer für den Fall, dass das Geld auf dem Weg zum Verkäufer verloren geht, noch einmal bezahlen muss.

Erfüllungsort

Als Erfüllungsort bezeichnet man **den Ort**, an dem der Schuldner (Käufer oder Verkäufer) seine Leistung (Zahlung oder Lieferung) erbringen muss, um von seinen vertraglichen Pflichten befreit zu werden. Am Erfüllungsort muss der Schuldner die Leistung **pünktlich** und **mangelfrei** erbringen. Am Erfüllungsort geht das Risiko, dass die Ware beschädigt wird oder verloren geht, auf den Käufer über.

Die Frage, **wo** der Erfüllungsort denn nun tatsächlich ist, kann durch vertragliche Vereinbarung oder, wenn eine solche nicht existiert, durch gesetzliche Regelung geklärt werden.

Beispiel: Hans (wohnhaft in Hamburg) kauft von Manni (wohnhaft in München) einen Fernseher. Als Liefer- und Zahlungstermin vereinbaren die beiden den 01.03. Die Ware soll per UPS verschickt werden, die Zahlung soll per Banküberweisung erfolgen.

Es stellen sich nun die folgenden Fragen:

1. Wann muss Manni den Fernseher in München losschicken?
2. Wann muss Hans in Hamburg die Überweisung veranlassen?

3. Wer muss sich mit UPS auseinandersetzen, wenn der Fernseher auf dem Transport von München nach Hamburg beschädigt wird oder verloren geht?

Die Formulierung in einem Vertrag „Erfüllungsort für beide Teile ist Hamburg“ bedeutet etwa, dass **sowohl für die Zahlung als auch die Lieferung** der Ware Hamburg als Erfüllungsort gilt. Für beide Teile heißt: Für den Käufer und für den Verkäufer ist der Erfüllungsort gleichermaßen Hamburg.

Aufgabe: Nehmen Sie für das vorstehende Beispiel an, dass Hans und Manni als „Erfüllungsort für beide Teile Hamburg“ **vertraglich vereinbart** haben. Versuchen Sie, die Fragen 1, 2 und 3 aus dem Beispiel für diesen Fall zu beantworten.

Ist vertraglich nichts vereinbart, so gilt die gesetzliche Regelung (§ 269 BGB).

Gesetzliche Regelung: Der Erfüllungsort ist dort, wo der jeweilige Schuldner seinen Wohn- oder Geschäftssitz hat.

Bei der Beantwortung der in dem Beispiel genannten Fragestellungen geht man in diesem Fall am besten wie folgt vor.

1. Stellen Sie fest, **wer** jeweils für **welche** vertragliche Verpflichtung der Schuldner ist. In dem Beispiel ist z. B. Manni (als Verkäufer) **Schuldner der Ware**.
2. Stellen Sie fest, **wo** der Schuldner seinen Wohn- oder Geschäftssitz hat. In dem Beispiel ist z. B. Manni wohnhaft in München.
3. Daraus können Sie schlussfolgern, dass der Erfüllungsort – **was die Warenlieferung betrifft!** – in München ist. Dies bedeutet, dass Manni zum Liefertermin, also am 01.03. die Ware an UPS übergeben muss. Damit hat er seine Leistung ordnungsgemäß erbracht und pünktlich den Vertrag erfüllt. Dies bedeutet umgekehrt, dass Hans **keinen Anspruch** darauf hat, dass die Ware bereits am 01.03. an ihn ausgehändigt wird.
Geht die Ware auf dem Weg von Manni zu Hans verloren, so muss **der Käufer Hans** sich mit UPS wegen möglicher Schadenersatzforderungen auseinandersetzen. Der Verkäufer Manni ist auf jeden Fall von seinen vertraglichen Verpflichtungen frei.

Aufgabe: Versuchen Sie nun, auf dem gleichen Lösungsweg aus dem Beispiel die Frage 2 bezüglich der Zahlung des Kaufpreises zu beantworten.

Aufgabe: Warum ist der Erfüllungsort nicht von Bedeutung, wenn es um die Frage geht, wer für den Verlust des Geldes auf dem Weg vom Käufer zum Verkäufer aufkommen muss.

Neben der genannten gesetzlichen Regelung kann der Erfüllungsort **vertraglich auch anders** vereinbart werden. Die Formulierung „Erfüllungsort für beide Teile ist Hamburg“ bedeutet etwa, dass **sowohl für die Zahlung als auch die Lieferung** der Ware Hamburg als Erfüllungsort gilt.

Transportiert der Verkäufer die Ware mit firmeneigenen Fahrzeugen, so trägt dieser (unabhängig vom Erfüllungsort) das Risiko der Beschädigung bzw. des Verlustes der Ware. Der Transport im eigenen Fahrzeug ist so zu behandeln, als sei die Ware noch im Lager des Verkäufers.

Gerichtsstand

Ergeben sich in Zusammenhang mit einem Vertrag Streitigkeiten, so ist es zuweilen fraglich, welches Gericht für eine Klage zuständig ist. Bei der

Nehmt euch vor den Menschen in acht! Denn sie werden euch vor die Gerichte bringen.
(Matthäus 10,17)

Zuständigkeit unterscheidet man die sachliche (Gerichtsart) Zuständigkeit und die räumliche



Zuständigkeit (Gerichtsort). Die sachliche Zuständigkeit ist vom so genannten Streitwert abhängig. Bei einem Streitwert bis **5 000 €** ist das Amtsgericht, darüber hinaus das Landgericht zuständig.

Grundsätzlich ist an dem Gerichtsort zu klagen, wo der jeweilige Schuldner (der Beklagte) seinen Wohnsitz hat. Abweichende, vertragliche Vereinbarungen sind fast **nur** zwischen Kaufleuten möglich.

Aufgabe: Streitigkeiten bezüglich eines Vertrages entzündeten sich häufig daran,

- ob ein Vertrag zu Stande gekommen ist,
- wie ein Vertrag auszulegen ist und
- ob ein Vertrag erfüllt wurde.

Formulieren Sie für jeden der drei Aspekte ein Beispiel!

Aufgabe: Betrachten Sie noch einmal das Beispiel aus dem Abschnitt „Erfüllungsort“.

Begründen Sie, wo jeweils Klage zu erheben ist,

- a) wenn Hans den Kaufpreis nicht zahlt bzw.
- b) wenn Manni das Fernsehgerät nicht liefert!

Eigentumsvorbehalt

Der sittliche Mensch liebt seine Seele, der gewöhnliche sein Eigentum.
(Konfuzius, 551 - 479 v. Chr.)

Mit dem Abschluss eines Kaufvertrags verpflichten sich der Verkäufer zur Lieferung der Ware und der Käufer zur Zahlung des Kaufpreises. Liefert der Verkäufer die Ware auf Ziel oder per Ratenzahlung, so ergibt sich die Situation, dass dieser seinen Teil der Vertrags-

verpflichtung bereits erfüllt hat, während der Käufer erst zu einem späteren Zeitpunkt seinen Teil des Vertrags erfüllt. Mit Übergabe der Sache und Einigung darüber, dass der Käufer neuer Eigentümer werden soll, verliert der Verkäufer dann alle Rechte an der Sache. Kommt der Käufer seinen Pflichten jedoch dann nicht nach, hat der Verkäufer (zunächst) nur einen gesetzlichen Anspruch auf Zahlung des vereinbarten Preises. Einen Anspruch auf Rückgabe der Kaufsache hat der Verkäufer jedoch nicht, da er ja nicht mehr Eigentümer ist. Kurz: Der Käufer ist auch dann Eigentümer der Ware geworden, wenn er den Kaufpreis nicht zahlt. Eine Möglichkeit für den Verkäufer, sich besser gegen Zahlungsausfälle abzusichern, ist die Vereinbarung eines **Eigentumsvorbehalts**.

Definition: Der Eigentumsvorbehalt ist eine vertragliche Vereinbarung, nach welcher der Käufer erst dann **Eigentümer** der Ware wird, wenn der Kaufpreis **vollständig bezahlt** ist. Bis dahin ist der Käufer nur **Besitzer** der Ware.

Aufgabe: Klären Sie den Unterschied zwischen den Begriffen Besitz und Eigentum! Lesen Sie dazu auch die §§ 854 BGB und 903 BGB.

Durch den Eigentumsvorbehalt ergeben sich für den Verkäufer folgende Vorteile.

Rechtliche Konsequenzen des Eigentumsvorbehalts:

- Wurden Waren unter Eigentumsvorbehalt geliefert, so hat der Gläubiger beim Zahlungsverzug das Recht, fristlos vom Vertrag zurückzutreten und die Ware zurückzufordern.
- Bei Insolvenz hat der Verkäufer ein Aussonderungsrecht. Dies bedeutet, dass Vorbehaltsware z. B. im Konkursfall nicht zwangsversteigert werden darf, sondern an den Eigentümer auszuhändigen ist.

Erlöschen des Eigentumsvorbehalts

Der Eigentumsvorbehalt erlischt,

- wenn der Käufer die Sache bezahlt,
- durch ausdrücklichen Verzicht des Verkäufers auf den Eigentumsvorbehalt,
- bei Weiterverkauf der Ware mit Einwilligung des Verkäufers
- bei Weiterverkauf der Ware an gutgläubige Dritte (auch ohne Einwilligung des Verkäufers) oder
- bei (irreversiblen/unumkehrbarem) Einbau, Vermischung, Verarbeitung, Verbrauch, Verzehr der Ware, so dass eine Rückgabe der Sache praktisch unmöglich ist.

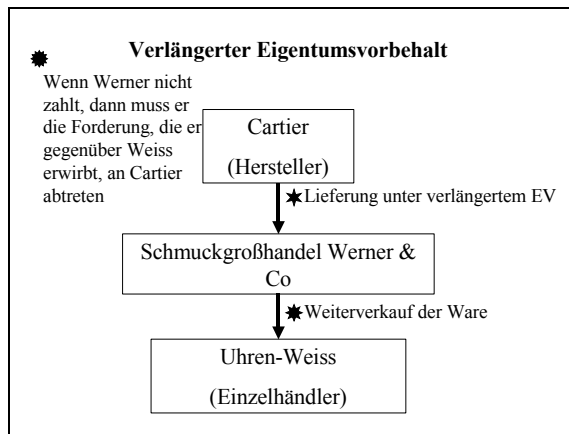
Aufgabe: Welche rechtliche Bedeutung hat die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts?
Formulieren Sie eine „Beispiel-Klausel“

Aufgabe: Weshalb hat es im Allgemeinen wenig Sinn, Lebensmittel unter Vorbehalt zu liefern?

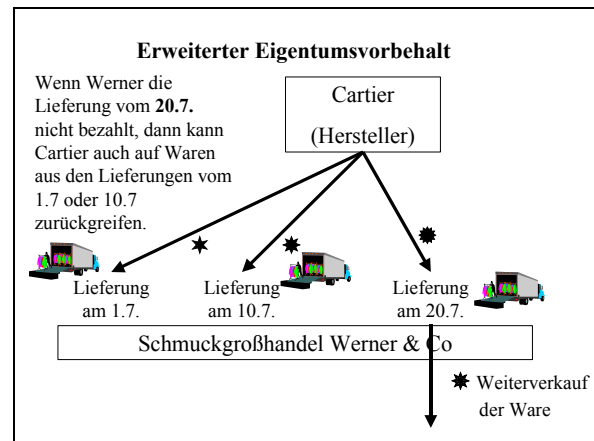
Aufgabe: Herr Odo kauft am 02.07.02 einen Fernseher für 500 € unter Eigentumsvorbehalt. Der Kaufpreis ist zahlbar in 5 Monatsraten, wobei die erste Rate direkt am 02.07.02 zu zahlen ist. Wann wird Odo Eigentümer des Gerätes?

Von dem beschriebenen **einfachen** Eigentumsvorbehalt unterscheidet man den **verlängerten** und den **erweiterten** Eigentumsvorbehalt.

Von einem **verlängerten Eigentumsvorbehalt** spricht man, wenn die beim Weiterverkauf der Ware entstehende Forderung auf den Verkäufer abgetreten wird.



Von einem **erweiterten Eigentumsvorbehalt** spricht man, wenn sich der Vorbehalt auf alle von dem Verkäufer (bereits gelieferten und noch zu liefernden) Waren bezieht.



Allgemeine Geschäftsbedingungen

Unternehmen, die mehrere tausend Kunden haben, können unmöglich bei jedem Vertragsschluss mit jedem Kunden einzeln immer wieder neu die Vertragsbedingungen aushandeln. Zur Rationalisierung des Geschäftsverkehrs und zur Vereinheitlichung der Vertragsbedingungen benutzen viele Unternehmen „Allgemeine Geschäftsbedingungen“ (AGB), das sogenannte „Kleingedruckte“.

Definition: „**Allgemeine Geschäftsbedingungen**“ sind Vertragsbedingungen, die für eine Vielzahl von Verträgen vorformuliert sind.

Da die Verwendung von AGB in der Praxis zu vielen Nachteilen gerade für Endverbraucher geführt haben, sind AGB in den §§ 305 – 310 BGB gesetzlich geregelt.

Einbeziehung der AGB

Allgemeine Geschäftsbedingungen werden nur dann Bestandteil des Vertrags (und damit wirksam), wenn

- der Käufer **ausdrücklich** auf sie **hingewiesen** wurde,
- der Käufer vom Inhalt **Kenntnis nehmen** konnte und
- der Käufer sich mit den AGB **einverstanden erklärt** hat.

Unwirksame Klauseln

Bestimmungen sind unwirksam, wenn sie den Vertragspartner **unangemessen** benachteiligen. Klauseln sind auch unwirksam, wenn sie so **ungewöhnlich** sind, dass der Vertragspartner nicht mit ihnen zu rechnen brauchte.

Vorrang persönlicher Absprachen

Persönliche Vertragsabsprachen (Individualabreden) haben stets **Vorrang** vor AGB-Bestimmungen.

Aufgabe: Es gibt zwei Typen von AGB-Klauseln, die grundsätzlich nicht Vertragsbestandteil werden können bzw. unwirksam sind. Erläutern Sie diese Klausel-Typen kurz.

Aufgabe: Es gibt zwei Typen von AGB-Klauseln, die grundsätzlich nicht Vertragsbestandteil werden könne bzw. unwirksam sind. Erläutern Sie diese Klausel-Typen kurz.

Aufgabe: Warum wurden AGB eingeführt und warum wurde deren Verwendung gesetzlich geregelt?

Aufgabe: Nennen Sie die Voraussetzungen, unter denen AGB Bestandteil eines Vertrages werden!