

Lieferpflicht trotz Preisfehler im Shop?

Den meisten Händlern wird es schon einmal passiert sein: Man lädt ein Produkt im Shop hoch und dann ist der Preis falsch. Teilweise um mehrere hundert Euro niedriger als geplant. aber besteht dann eine Lieferpflicht, wenn der Kunde die Ware bestellt? Das OLG Düsseldorf hatte einen interessanten Fall zu dieser Frage zu entscheiden.

Was war geschehen?

Die Beklagte bot im Online-Shop Generatoren einer bestimmten Marke an. Als Stückpreis wurden nur 24 Euro angezeigt (Normalpreis zwischen 3.300 und 4.500 Euro).

Die Klägerin, ebenfalls ein Unternehmer, hatte eigentlich kein Interesse an den Generatoren. Sie erkannte aber den falschen Preis und wollte die Generatoren erwerben und dann mit großem Gewinn weiterveräußern. Daher bestellte er auch direkt 10 Stück dieser Generatoren.

Gefährliche Bestellbestätigung

Unmittelbar nach seiner Bestellung erhielt die Klägerin eine Mail, die mit den Worten

“Auftragsbestätigung für Ihre Bestellung vom 1.2.2014”

über geschrieben war.

Dann waren alle Bestelldetails aufgeführt. Am Ende hieß es dann

“Vielen Dank für Ihren Auftrag. Wir werden Ihre Bestellung umgehend bearbeiten.”

Einen Tag später schrieb die Beklagte dann eine Mail mit folgendem Inhalt:

“aufgrund einer Systemstörung können wir Ihre Online Bestellung vom 1.2.1014 leider nicht ausführen und stornieren diesen Auftrag.”

Die Klägerin forderte dann Lieferung zum Bestellpreis von 285 Euro. Letztlich wurde Klage erhoben.

Kein Erfolg in erster Instanz

Das LG Wuppertal hatte die Klage in erster Instanz abgewiesen. Es war der Meinung, die Beklagte habe – unabhängig von der Frage, ob überhaupt ein Vertrag zustande gekommen sei – ihre Willenserklärung wirksam angefochten.

“Durch das Wort „stornieren“ habe die Beklagte eindeutig zum Ausdruck gebracht, dass sie sich an dem Erklärten nicht festhalten lassen wolle. Durch die Bezugnahme auf einen „Systemfehler“ sei deutlich geworden, dass es sich nicht um einen Rücktritt handelte.

Für die Klägerin sei bei verständiger Würdigung offensichtlich gewesen, dass der Grund für die Stornierung der eklatant zu geringe Preis gewesen sei.

Das Recht zur Anfechtung bestehe in dem Erklärungsirrtum, wobei dahin stehen könne, ob es sich um eine Fehleingabe oder einen Fehler in der technischen Übertragung gehandelt habe.

Unerheblich sei auch, dass der Irrtum bei der invitatio ad offerendum erfolgte, da er sich in

der auf den Vertragsschluss gerichteten Annahmeerklärung fortgesetzt habe.

Auch wenn man annehmen wollte, dass der fehlerhaften Preisauszeichnung lediglich ein Kalkulationsfehler als unbeachtlicher Motivirrtum zu Grunde lag, wäre das Beharren der Klägerin auf Vertragsdurchführung rechtsmissbräuchlich.“

Gegen dieses Urteil legte die Klägerin Berufung ein, sodass sich das OLG Düsseldorf (Urt. v. 19.5.2016, I-16 U 72/15) mit der Sache beschäftigen musste.

Vertrag ist zustande gekommen

Das OLG Düsseldorf stellte fest, dass zwischen den Parteien zunächst ein wirksamer Kaufvertrag zustande gekommen war.

Den Antrag der Klägerin, der in der Bestellung zu sehen ist, nahm die Beklagte mittels automatischer E-Mail an.

“Für die Auslegung als Annahmeerklärung und nicht als bloße Empfangsbestätigung spricht der eindeutige Wortlaut der Überschrift „Auftragsbestätigung“.

Schon deswegen ist nach dem Verständnis des verständigen und redlichen Durchschnittskunden unter Abwägung der Interessen der normalerweise beteiligten Kreise von einer zustimmenden Willenserklärung auszugehen.

Denn damit wird deutlich, dass hier mehr vorliegt, als lediglich eine Bestätigung des Empfangs einer Bestellung. „Auftragsbestätigung“ ist ein Rechtsbegriff, der allgemein die Annahme eines Vertragsangebotes bezeichnet.

Dem entspricht auch die Verkehrsauffassung, insbesondere im kaufmännischen Rechtsverkehr – der von dem Angebot des konkreten Produkts angesprochene Durchschnittskunde ist selbst Unternehmer.

Dass ungeachtet der Bezeichnung eines Schreibens als „Auftragsbestätigung“ nach den Umständen, insbesondere des Inhalts des Schreibens, auch ein über eine bloße Vertragsannahme hinausgehendes kaufmännisches Bestätigungsschreiben verstanden werden kann, steht der gefundenen Auslegung nicht entgegen, da weitergehende Rechtswirkungen als die einer Vertragsannahme hier nicht in Rede stehen.

Auch spricht der weitere Inhalt der Erklärung hier für eine Vertragsannahme, insbesondere die im Anschluss an eine Zusammenfassung der Bestellung verwendete Formulierung „Vielen Dank für Ihren Auftrag. Wir werden Ihre Bestellung umgehend bearbeiten“ spricht hierfür.

Der Empfänger versteht diese Formulierung unter Berücksichtigung der Verkehrssitte dahin, dass ein Vertrag zu den zusammengefasst wiedergegebenen Bedingungen zustande gekommen ist und nunmehr vom Verkäufer ausgeführt wird.

Schon das allgemeine Sprachverständnis legt nahe, dass das Versprechen, umgehend oder alsbald mit der Bearbeitung des Auftrages zu beginnen, so verstanden wird, als beginne der Unternehmer nunmehr mit der Ausführung des Vertrages und nicht dahin, dass der Auftrag zunächst geprüft werde.“

Keine Anfechtung

Entgegen der Ansicht des LG Wuppertals sei der Vertrag auch nicht durch eine Anfechtung nichtig geworden.

Die Beklagte habe zwar eine Anfechtung erklärt. Aber es gab keinen Anfechtungsgrund, der zur Anfechtung berechtigt hätte, so der Senat weiter.

Das Wort “stornieren” durfte die Beklagte verwenden. In diesem Wort könne durch Auslegung eine Anfechtungserklärung gesehen werden.

Allerdings, so das Gericht weiter, fehlte es an einem Anfechtungsgrund. Es lag kein relevanter Irrtum bei der Beklagten vor.

Zwar wollte die Beklagte die Geräte nicht für 24 Euro das Stück anbieten. Das reicht aber noch nicht für einen Anfechtungsgrund.

Die Beklagte hatte aber im Prozess nicht dazu vorgetragen, wie dieser Fehler passiert sei. Sie trägt allerdings die Beweislast für das Vorliegen eines Anfechtungsgrundes.

“Nach der gesetzlichen Konzeption des Anfechtungsrechts soll gerade nicht jede ungewollte Falschangabe zur Anfechtung berechtigen, sondern nur eine solche, die einen der gesetzlich geregelten Irrtumstatbestände erfüllt, in denen eine Abwägung des Schutzes der Selbstbestimmung einerseits und der Rechts- und Verkehrssicherheit andererseits durch eine Begrenzung des Kreises der relevanten Irrtümer zum Ausdruck kommt.”

Kein Inhaltsirrtum

Nach Ansicht des Gerichts lag hier kein Inhaltsirrtum vor, der zur Anfechtung berechtigen würde.

“Ein Inhaltsirrtum liegt nicht vor. Nach § 119 Abs. 1 BGB kann, wer bei der Abgabe einer Willenserklärung über deren Inhalt im Irrtum war, den Vertrag anfechten. Beim Inhaltsirrtum verwendet der Erklärende zwar die Erklärungszeichen, die er gebrauchen will; er misst diesem Erklärungsstatbestand aber einen anderen Sinn (Bedeutung, Tragweite) bei, als ihm objektiv zukommt. Dies ist hier nicht der Fall.”

Erklärungsirrtum?

Ob ein Erklärungsirrtum vorliegt, ließ sich nicht abschließend feststellen, da die Beklagte hierzu nichts vorgetragen hat. Fraglich ist nämlich, ob die fehlerhafte Preisauszeichnung durch einen Eingabefehler erfolgte (das würde zur Anfechtung genügen) oder durch einen Kalkulationsirrtum erfolgte (der nicht zur Anfechtung berechtigt).

“Soweit daneben aufgrund des übereinstimmenden Vortrages der Parteien eine fehlerhafte Preiskalkulation in Betracht kommt, berechtigt diese als verdeckter Kalkulationsirrtum nicht zur Anfechtung.

Beim Kalkulationsirrtum (Berechnungsirrtum) irrt der Erklärende entweder über einen Umstand (Rechnungsfaktor), den er seiner Berechnung (Kalkulation) zugrunde legt, oder er irrt bei der Berechnung selbst.

Wird dem Geschäftsgegner in einer Willenserklärung lediglich das Ergebnis einer Berechnung bekannt gegeben, nicht aber die Kalkulationsgrundlage (interner bzw. verdeckter Kalkulationsirrtum), so handelt es sich nur um einen unbeachtlichen Motivirrtum; eine Anfechtung ist nicht möglich.

Ein solcher kann bei Einsatz eines Computersystems beispielsweise durch eine fehlerhafte Berechnung des Preises entstehen.”

Verstoß gegen Treu und Glauben

Der Vertrag war also wirksam geschlossen und wurde danach nicht durch Anfechtung nichtig. Die Klägerin hätte also grundsätzlich einen Anspruch auf Lieferung gegen Zahlung, denn Verträge sind zu erfüllen.

Aber, so das Gericht, das Bestehen auf Vertragserfüllung verstößt vorliegend gegen die Grundsätze von Treu und Glauben.

“Der Klägerin ist es jedoch nach dem in § 242 BGB verankerten Grundsatz von Treu und Glauben verwehrt, sich auf ihren entstandenen Anspruch zu berufen.

Denn dies stellt sich als unzulässige Rechtsausübung dar. Die Ausübung eines Rechts ist in der Regel missbräuchlich, wenn der Berechtigte es gerade durch ein gesetz-, sitten- oder vertragswidriges Verhalten erworben hat.

Für den – nicht zur Anfechtung berechtigenden – Kalkulationsirrtum ist anerkannt, dass es mit den Grundsätzen von Treu und Glauben unvereinbar ist, wenn der Erklärungsempfänger die fehlerhafte Preisangabe positiv erkennt und die Vertragsdurchführung für den Erklärenden schlechthin unzumutbar ist.

Hieraus wird teilweise allgemein abgeleitet, das bewusste Ausnutzen einer offensichtlich irrtümlichen Preisangabe in einem Online-Buchungssystem sei rechtsmissbräuchlich. Diese Auffassung ist insoweit abzulehnen, als damit auch Fälle aufgrund Erklärungsirrtums fehlerhafter Preisangaben erfasst sein sollen.

Dem steht entgegen, dass die Frage der positiven Kenntnis des Erklärungsirrtums der anderen Partei mit §§ 122 Abs. 2, 142 Abs. 2 BGB eine abschließende gesetzliche Regelung gefunden hat. Nicht gefolgt werden kann dieser Auffassung auch darin, dass bereits das Erkennen der irrtümlichen Preisauszeichnung für sich genommen ausreichen soll, um einen Rechtsmissbrauch anzunehmen.

Nach der vorstehend zitierten Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes bedarf es darüber hinaus der Feststellung, dass das Festhalten an dem Vertrag für den Irrenden schlechthin unzumutbar ist und auch die diesbezüglichen Umstände für den anderen Teil erkennbar sind.

Es steht fest, dass der Geschäftsführer der Klägerin bei Abgabe des Angebots erkannt hatte, dass das Online-System der Beklagten einen viel zu niedrigen Preis anzeigte.

Zwar bestreitet die Klägerin, dass es sich bei dem von der Fa. M... mitgeteilten Preis um den Einkaufspreis der Beklagten handele. Aber sie tritt weder dem weitergehenden Vortrag der Beklagten entgegen, dass der Marktwert der Geräte über dieser Summe liegt, noch bestreitet sie, dass ihr Geschäftsführer im Zeitraum der Bestellung per Google den marktüblichen Preis ermittelt hat, der wie dargelegt über 3.300 Euro bis hin zu 4.500 Euro liegt.

Ob er sich dabei eine Vorstellung davon gemacht hat, der angezeigte, offensichtlich fehlerhafte Preis beruhe auf einer fehlerhaften Eingabe (Erklärungsirrtum) oder einer fehlerhaften Berechnung (Kalkulationsirrtum), spielt insoweit keine Rolle.

Auch ist das Festhalten an dem Vertrag – für den Geschäftsführer der Klägerin bei Vertragsschluss erkennbar – für die Beklagte schlechterdings unzumutbar. Denn damit würde sie die Generatoren zu weniger als 1% ihres Marktwertes verkaufen, was auch bei der Annahme einer großzügigen Handelsspanne einen erheblichen Verlust nach sich ziehen würde.”

Fazit

Das ist hier noch einmal gut ausgegangen für den Händler. Solche Fälle sind aber immer Einzelentscheidungen. Bei der Auslegung des Begriffs “Treu und Glauben” kann man immer zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen. Händler sollten nach dieser Entscheidung auch (endlich) das Wort “stornieren” aus ihrem Wortschatz streichen. Hier ging das noch einmal gut, dass es als Anfechtungserklärung angesehen wurde. Selbstverständlich ist das aber nicht.

Haben Sie auch mit solchen Problemen und Kunden zu kämpfen? Wir unterstützen Sie gerne.