



## Preis falsch, Vertrag wirksam?

**Teure Preisfehler kosten Nerven. Das TV-Gerät für 199 Euro statt 1.999 Euro angeboten? 20 Bestellungen sind schon raus? Stimmt Ihre Bestellkommunikation, können Sie sich leicht aus der Affäre ziehen. ECC-Club-Mitglied Rechtsanwalt Rolf Becker von WIENKE & BECKER – KÖLN zeigt Ihnen, wie Sie einen solchen Fall richtig managen.**

Nur 24 Euro statt 4.000 Euro für einen Generator: Das ist ein Schnäppchen, dachte sich der Geschäftsführer eines im Bereich Wärmedämmtechniken arbeitenden Unternehmens und orderte gleich 10 Exemplare. Er hatte dafür im Unternehmen zwar keine Verwendung, aber dachte an einen lukrativen Weiterverkauf. Der Leser ahnt, dass hier ein Problem zugrunde lag. Das Computersystem hatte dem Händler einen Streich gespielt.

### Erster Fehler: Bestelleingangsbestätigung

Der Händler hatte die Bestellbestätigung nicht auf die einfache Bestätigung des Eingangs der Ware beschränkt, sondern die Bestellung schon angenommen. Schon die Betreffzeile lautete „Auftragsbestätigung“. Gesetzlich verpflichtet war er aber nur zur Eingangsbestätigung.

### Zweiter Fehler: Unklare Erklärung

Am Tag nach der Bestellung wurde das Problem bemerkt und per E-Mail mitgeteilt, dass die Bestellung aufgrund einer Systemstörung nicht ausgeführt werden kann und diese daher storniert werde. Der Käufer bestand auf Vertragsausführung und die Angelegenheit landete vor Gericht. Juristisch wurde dann eine sogenannte Anfechtung des wirksamen Vertrages geltend gemacht. Das Wort Anfechtung war aber nicht verwendet worden. Das LG Wuppertal zeigte sich noch gnädig und sah im Wort „stornieren“ eine noch eindeutige Erklärung, dass der Händler sich nicht an seiner Annahmeerklärung festhalten lassen wolle. Der Besteller hatte zudem eingewandt, der Händler habe gelogen. Er müsse beweisen, dass das System defekt gewesen sei oder zumindest die fehlerhafte Eingabe des Preises erfolgte. Das sah das OLG Düsseldorf (Urt. v. 19.05.2016, Az. I-16 U 72/15) in der nächsten Instanz auch so. Die Beweislast für den sog. Anfechtungsgrund trage der Händler.

### Zumutbarkeit

Glück im Unglück: Die Düsseldorfer Richter fanden einen Grund, dem Besteller die Lieferung zu versagen. Es sei dem Händler nämlich nicht zumutbar, am Vertrag festgehalten zu werden. Es stand nämlich fest, dass der Besteller den Fehler erkannt hatte, zumal die Generatoren für weniger als ein Prozent des Marktpreises über die virtuelle Ladentheke gingen.

### Richtig anfechten

Das Gesetz sieht für die Irrtumsanfechtung die folgenden beiden Fälle vor:

1. Den sogenannten Erklärungsirrtum, bei dem der Erklärende eine Erklärung dieses Inhalts überhaupt nicht abgeben wollte. So kann eine falsche Preisauszeichnung z. B. dadurch zustande kommen, dass der Verkäufer sich bei Abgabe seiner Erklärung schlichtweg vertippt oder verschreibt.
2. Den sogenannten Inhaltsirrtum, bei dem der Erklärende zwar weiß, was er erklärt, aber nicht weiß, was er damit erklärt. Dies könnte im Fall der falschen Preisauszeichnung z. B. dann gegeben sein, wenn der Verkäufer in der Shopsoftware ein Häkchen an der vorgesehenen Stelle macht, die Software aber aufgrund eines Fehlers einen so nicht erwarteten Wert für den Preis veröffentlicht.



# ECC-RECHTSTIPP

von RA Rolf Becker

Die Verwendung falscher Daten ist ein bloßer Irrtum bei der Erklärungsvorbereitung und damit Motivirrtum. Bei einem Fehler des Mitarbeiters, der eventuell darauf beruht, dass er eine falsche Preisliste wählt oder ähnliches, nehmen die Gerichte in der Regel einen unbeachtlichen Motivirrtum an. Ein Anfechtungsgrund fehlt dann. Eingabefehler werden dagegen als Erklärungsirrtum behandelt. Der BGH hatte speziell zu Softwarefehlern im Jahr 2005 entschieden, dass eine Anfechtung wegen Erklärungsirrtum zulässig ist (Urt. v. 26.01.2005, VIII ZR 79/04). In dem Fall war bei Angeboten eine Kommastelle verrutscht, so dass ein Notebook statt für 2.650 EUR versehentlich für 265 EUR angeboten wurde.

## Wichtig bei der Anfechtung ist,

- dass diese unverzüglich erklärt wird, d. h. sobald Ihnen der Fehler auffällt. Verlieren Sie keine Zeit! Die Anfechtung muss ohne schuldhaftes Zögern erfolgen. Hier rechnen Richter in Tagen;
- dass gegenüber dem Vertragspartner deutlich zum Ausdruck gebracht wird, dass man sich nicht mehr an die Erklärung gebunden sehen will, am besten durch die ausdrückliche Verwendung des Wortes „Anfechtung“;
- und dass der Erklärende einen zur Anfechtung berechtigenden Grund (s. o.) nennt.

Prüfen Sie Ihre Bestelleingangskommunikation. Wurde der Vertrag noch gar nicht angenommen, dann besteht auch keine Pflicht dazu. Eine Anfechtung ist nicht notwendig. Wenn Sie sich nicht sicher sind, können Sie auch hilfsweise den Vertrag anfechten.



## Über den Autor

Rechtsanwalt Rolf Becker ([www.rolfbecker.de](http://www.rolfbecker.de)) ist Partner der Rechtsanwälte WIENKE & BECKER ([www.kanzlei-wbk.de](http://www.kanzlei-wbk.de)) in Köln und Autor von Fachbüchern und Fachartikeln zum Wettbewerbsrecht, Markenrecht und Vertriebsrecht, insbesondere im Fernabsatz. Als Mitglied im ECC-Club kommentiert Rechtsanwalt Becker für das ECC Köln regelmäßig aktuelle Urteile zum Onlinehandel und gibt Händlern praktische Tipps, wie sie mit den gesetzlichen Vorgaben umgehen sollen.

RA Becker auf Twitter: <http://twitter.com/rolfbecker>

Er ist auch Autor auf den Informationsdiensten [www.Versandhandelsrecht.de](http://www.Versandhandelsrecht.de) und [www.fernabsatz-gesetz.de](http://www.fernabsatz-gesetz.de)