

Der Stahlhandel und das Vertragsrecht

Verträge werden - auch im Stahlhandel - durch zwei sich deckende Willenserklärungen geschlossen: das *Angebot* und die *Annahme*. In der kaufmännischen Umgangssprache werden das Angebot zum Abschluss eines Kaufvertrages meist als *Bestellung* und die Annahme des Angebots oft als *Buchung* bezeichnet. Das Angebot muß so gestaltet sein, daß es der andere so, wie es ist, annehmen kann. Jeder Vertragsschluß setzt also eine Willenseinigung voraus. Beim Kaufvertrag müssen sich Verkäufer und Käufer über Kaufgegenstand und Kaufpreis einig sein, im übrigen aber auch über alle Punkte, zu denen nach der Erklärung auch nur einer Partei eine Vereinbarung getroffen werden soll.

Das Angebot

Ein Angebot ist im Grundsatz bindend, bis es der Vertragspartner angenommen oder abgelehnt hat. Das Angebot muß dabei so gestaltet sein, daß es der andere so, wie es ist, annehmen kann. Sage ich jemandem, daß ich für ihn *vielleicht* 2000 to Warmband zum Verkauf habe, ist dies kein Angebot im Rechtssinne.

Keine Angebote im Rechtssinne sind daher im Zweifel Vorratslisten u.ä., die eine Stahlhandlung an eine bestimmte oder – im Falle einer Zeitungsanzeige – an eine unbestimmte Anzahl von potentiellen Abnehmern versendet. Sie sind vielmehr als *Einladung* an den Empfänger und Leser der Anzeige zu werten, seinerseits dem Absender ein Kaufangebot zu unterbreiten. Gleiches gilt auch für solche „Angebote“, die eine Stahlhandlung ins Internet stellt mit der Absicht, den Empfänger zu einem „echten“ Angebot zu bewegen. Allerdings ist hier noch vieles ungeklärt. So hat der Bundesgerichtshof erst kürzlich einen Vertrag über den Kauf eines per Auktion angebotenen Neuwagens für *verbindlich* erklärt, obwohl das Höchstgebot 50 % unter dem Neupreis des Pkw lag.

Zugang des Angebots

Ein Angebot muß, um Rechtswirkungen zu entfalten, dem anderen Teil zugehen. Dieser Zugang ist dort unproblematisch, wo das Angebot mündlich oder fernmündlich abgegeben wird. (Beweis-)Probleme können sich aber dort ergeben, wo Angebote schriftlich per Brief, Telefax oder E-mail abgesandt werden. In solchen Fällen stellt sich gelegentlich die Frage, ob und wann derartige Erklärungen als zugegangen zu werten sind.

Beispiel:

Stahl & Co nimmt an einer Ausschreibung für die Vergabe von 2000 to Profilstahl für den Bau einer Lagerhalle teil. Die Einreichungsfrist läuft am 31.3. ab. Stahl & Co gibt ihr Angebot am 29.3. zur Post. Trotzdem kommt es erst am 1.4. an.

Dieser Fall ist noch einfach. Das Angebot ist erst am 1.4. zugegangen, also zu spät . Was aber wenn Stahl & Co es der ausschreibenden Stelle (z.B. einem Architektenbü-

ro) noch am 31.3. per Boten zuleitet, der Bote dort aber niemanden antrifft und daher das Angebot in den Hausbriefkasten wirft? Dann muß – jedenfalls während der üblichen Geschäftszeit – sich das Büro so behandeln lassen, wie wenn das Angebot zugegangen ist.

Entsprechendes gilt, wenn die Ausschreibungsbedingungen ausdrücklich die Übermittlung per Telefax oder E-mail vorsehen: Hier entscheidet der Eingang auf dem Empfangsgerät bzw. in der Mailbox des Büros, wobei noch nicht abschließend geklärt ist, ob nicht in solchen Fällen elektronischer Übermittlung die Eingangsfrist nicht automatisch als bis zum Ende des Tages (24 Uhr) verlängert anzusehen ist. Im Zweifel ja; denn dazu sind diese Übermittlungswege geschaffen!

Freibleibendes Angebot

Wer einem anderen ein vertragliches Angebot macht, ist daran gebunden, es sei denn, er hat die Gebundenheit ausgeschlossen. Angebote, die jemand einem Abwesenden gegenüber, also regelmäßig schriftlich, fernschriftlich oder per Telefax macht, sind solange verbindlich, wie der „Anbietende“ unter regelmäßigen Umständen mit einer Annahme rechnen kann.

Diese Regeln bergen Gefahren für den Anbietenden: Zwischen Angebot und Annahme können wesentliche Änderungen in der allgemeinen Geschäftslage eintreten, aber auch Kaufofferten anderer Kunden eingehen, deren Annahme sich der Anbietende vorbehalten will. Aus diesem Grunde werden Angebote, insbesondere wenn sie sich an eine Vielzahl von Adressaten richten, im Stahlhandel regelmäßig „freibleibend“ abgegeben. Dies bedeutet, daß sie die Wirkung eines Angebotes im Rechtsinne nicht besitzen. Dieselbe Bedeutung kommt der Klausel „*Zwischenverkauf vorbehalten*“ zu.

Allerdings gebieten die Grundsätze von Treu und Glauben, daß der Absender eines freibleibenden Angebots auf die Antwort des Empfängers reagiert; andernfalls muß er sich so behandeln lassen, als hätte er das Angebot angenommen.

Beispiel:

Stahl & Co erhält von der *Importstahl* am 14.1. ein schriftliches freibleibendes Angebot über 34 Tafeln Grobbleche 10 x 3.000 x 12.000 mm zu einem Preis von 450,00 €/to zur Lieferung in 3 Wochen. Mit Telefax vom 15.1. bestellt sie diese Grobbleche bei *Importstahl* zu genau diesen Konditionen. *Importstahl* reagiert hierauf nicht und meint auf eine entsprechende Anfrage von *Stahl & Co* im Februar, ein Vertrag sei nicht zustande gekommen und sie sei daher nicht zur Lieferung verpflichtet. Diese Ansicht ist falsch; denn *Importstahl* war nach Treu und Glauben verpflichtet, *Stahl & Co* unverzüglich davon zu unterrichten, daß sie die Grobbleche nicht liefern wolle. Mangels einer solchen Reaktion gilt der Vertrag zwischen ihr und *Stahl & Co* als geschlossen.

befristetes Angebot

Angebote können auch befristet abgegeben werden. Im Stahlhandel sind Optionsfristen auf der Verkäufer- und Festgebote auf der Käuferseite üblich. In solchen Fällen erlischt das betreffende Angebot, wenn es von der anderen Seite nicht bis zu dem bestimmten Zeitpunkt angenommen wird. Andererseits ist der Anbietende bis zu der bestimmten Frist gebunden, und sein Angebot ist bis dahin nicht widerruflich.

Bestellung/Anfrage

In der Umgangssprache wird das Angebot zum Abschluß eines Kaufvertrages meist als *Bestellung* bezeichnet. Man will den Abschluß eines Kaufvertrages über 2 to Winkel anbieten und „bestellt“ 2 to Winkel. Hiergegen ist selbstverständlich nichts einzuwenden. Die Umgangssprache muß nicht zwangsläufig der - oft verstaubten - juristischen Sprache folgen. Aber: Vorsicht! Im Einzelfall kann in der Bestellung der Vertragsschluß selbst liegen.

Beispiel:

Fräulein *Schnell*, Sekretärin des Herrn *Stahl*, gibt bei der Druckerei *Fix* eine „Bestellung“ über 10.000 Blatt Kopierpapier auf. Hier ist Bestellung = Vertrag. Es kommt nicht auf die Bezeichnung, sondern auf das Gewollte an.

Natürlich kann das Angebot zum Abschluß eines Kaufs auch vom Verkäufer ausgehen; dann geht diesem Angebot regelmäßig eine *Anfrage* des Käufers voraus, die im Normalfall keine rechtliche Bedeutung hat.

Beispiel:

Die *Stahlbau GmbH* fragt bei *Stahl & Co* an, ob diese bestimmte Hohlprofile gem. DIN 2395 vorrätig hat. Diese *Anfrage* wird nach Rückfrage mit dem Lager oder Blick in den EDV-Lagerbestand in ein entsprechendes - rechtlich verbindliches - Angebot durch *Stahl & Co* umgewandelt, das jetzt von der *Stahlbau GmbH* angenommen werden kann.



Die Annahmeerklärung

Ein Angebot erlischt, wenn der andere es ablehnt oder nicht rechtzeitig annimmt. Und bis wann kann ein Angebot angenommen werden? Das richtet sich danach, ob es Anwesenden oder Abwesenden unterbreitet wird. Anwesende können Angebote nur sofort annehmen. Entsprechendes gilt für telefonisch unterbreitete Angebote, nicht jedoch solche per Telex, Telefax oder E-mail. Dies sind Angebote unter „Abwesenden“.

Nimmt der andere das Angebot an, kommt dadurch der Vertrag zustande. Der Gesetzgeber hielt dies für so selbstverständlich, daß er dies nicht ausdrücklich vermerkte.

Geregelt sind aber die Annahmefristen. Nach § 147 Abs. 1 BGB kann das einem Anwesenden gemachte Angebot nur *sofort* angenommen werden, wobei das Telefonat dem Gespräch unter Anwesenden gleichgestellt ist. Das gilt aber nicht für den elektronischen Geschäftsverkehr per Telefax, E-mail oder SMS. Hier handelt es sich um Verhandlungen unter Abwesenden.

Hierzu bestimmt § 147 Abs. 2 BGB, daß Angebote unter Abwesenden nur bis zu dem Zeitpunkt angenommen werden können, „in welchem der Antragende den Eingang der Antwort unter regelmäßigen Umständen erwarten darf.“ Diese Annahmefrist setzt sich zusammen aus der Zeit für die Übermittlung des Angebots an den Empfänger, dessen Bearbeitungs- und Überlegungszeit sowie aus der Zeit für die Übermittlung der Antwort an den Anbietenden. Faustregel: Das Medium der Angebotsübermittlung bestimmt die Annahmefrist. Wer ein Angebot per Post abgibt, hat mit längeren Reaktionszeiten zu rechnen, als jemand, der per Fax oder E-mail anbietet. Hier dürften Fristen von max. 4 Tagen gelten.

Die Annahmeerklärung ist in der Regel eine sog. empfangsbedürftige Willenserklärung, d.h. sie muß dem „Antragenden“ zugehen.

Auf den Zugang der Annahmeerklärung kann dort verzichtet werden, wo dies die „Verkehrssitte“ nicht erwartet. Im Stahlhandel erwartet der Käufer regelmäßig keine ausdrückliche Annahme seines Kaufangebots, wenn es sich um lagermäßig geführtes Material handelt, es sei denn, er besteht durch die Klausel „*Wir bitten um Ihre schriftliche Auftragsbestätigung*“ auf einer solchen ausdrücklichen - schriftlichen - Annahmeerklärung. Dann kommt der Vertrag meist erst zustande, wenn diese schriftliche Erklärung vorliegt. Ebenso im umgekehrten Fall, wo der Verkäufer auf einer ausdrücklichen schriftlichen Bestellung des Käufers besteht. Erforderlich ist in jedem Fall aber ein irgendwie gearteter, nach außen hervortretender Annahmewille.

Beispiel:

Auf ein entsprechendes Angebot seitens *Stahl & Co* „bestellt“ (durch Annahme des Angebotes) die *Stahlbau GmbH* die angefragten Hohlprofile

a) ohne weiteren Zusatz,

b) mit dem Zusatz: „*Wir erbitten Ihre schriftliche Bestätigung*“.

Im Fall (a) kommt der Kaufvertrag zwischen *Stahl & Co* und der *Stahlbau GmbH* in dem Augenblick zustande, in dem der für den Verkauf zuständige Sachbearbeiter die *Order* abzeichnet und zur weiteren Bearbeitung ins Lager gibt.

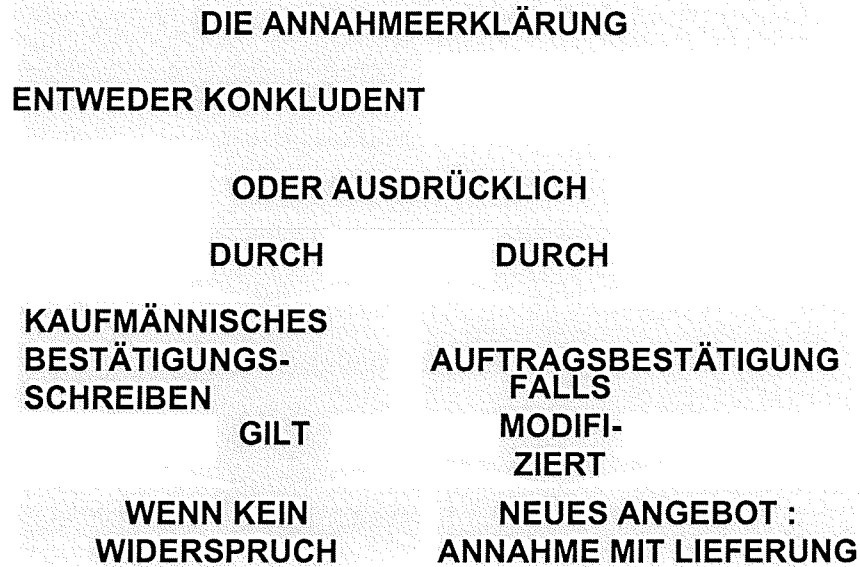
Im Fall (b) kommt der Kaufvertrag erst mit Zugang (!) der schriftlichen Auftragsbestätigung durch *Stahl & Co* bei der *Stahlbau GmbH* zustande.

Achtung: In der Praxis wird der Bestätigungsvermerk oft nur floskelhaft verwendet und vom verkaufenden Unternehmen übersehen. Wird die *Order* dann ohne schriftliche Bestätigung ausgeführt, kommt spätestens mit der Annahme des Materials durch den Käufer der Kaufvertrag zustande.

Haben Käufer und Verkäufer keine bestimmte Form festgelegt, ist der Vertrag auch dann gültig, wenn er lediglich mündlich geschlossen wird. Allerdings empfiehlt sich zu Beweis Zwecken immer die schriftliche Festlegung und Bestätigung mündlicher Absprachen. Solche schriftlichen Festlegungen haben die Vermutung der Richtigkeit und Vollständigkeit für sich und legen demjenigen, der sich auf andere mündliche Absprachen beruft, die Beweislast für die Richtigkeit seiner Behauptung auf.

Die Annahme eines Angebots muß also nicht ausdrücklich, sie kann auch konkludent (stillschweigend) erklärt werden. Die Annahme kann insbesondere in der widerspruchslosen Entgegennahme der Lieferung liegen.

Andererseits: Wer sich auf den Zugang einer Annahmeerklärung und deren Inhalt be-
ruft, muß dies beweisen.



Buchung

Im Stahlhandel ist der Begriff der Buchung weit verbreitet. Man spricht (und schreibt) davon, man habe einen Auftrag „gebucht“ oder auch: „fest gebucht“ und versteht darunter aus Verkäufersicht, daß der Vertrag zustande gekommen ist. Mit anderen Worten: Man bestätigt den Auftrag.

Häufig taucht der Begriff aber auch in einem anderen Zusammenhang auf, nämlich beim Werks-Streckengeschäft. Hier nimmt z.B. Stahlhändler A eine Bestellung des Stahlhändlers B entgegen und gibt sie weiter an das Lieferwerk. Diese Weitergabe bestätigt A dem B mit der Nachricht: „Wir haben Ihren Auftrag bei dem Lieferwerk gebucht.“ Damit bringt er zum Ausdruck, daß das Werk den Auftrag angenommen, also der Deckungsvertrag zwischen B und dem Werk geschlossen ist.

Rechtlich ist der Gehalt dieser Buchungsmitteilung gering; denn der Vertrag zwischen A und B ist gültig unabhängig davon, ob das Werk die Deckung gibt oder nicht. Anders dagegen beim Werksannahmeverbehalt Annahmeerklärung „unter Vorbehalt“.

Vielfach will der Verkäufer zwar den Vertragsschluß *an sich*, will sich aber „den Rücken freihalten“ für den Fall, daß er selbst nicht beliefert wird. Dies kann er im Grundsatz auf folgende Weise erreichen:

- Entweder er stellt die Annahmeerklärung unter den „Vorbehalt der Werksannahme“. Diese Vorbehaltsklausel ist insbesondere im Streckengeschäft des Stahlhandels gebräuchlich und führt dazu, daß der Kaufvertrag unter der (auflösenden) Bedingung geschlossen wird, daß das für die Lieferung in Aussicht genommene

Werk seinerseits einen Kaufvertrag über das betreffende Material schließt. Kommt es nicht zu einem solchen Kaufvertrag, wird damit auch der Kaufvertrag zwischen Verkäufer und Käufer hinfällig. Ähnliche Rechtswirkungen hat die im Importgeschäft häufig verwendete Klausel „*Importgenehmigung vorbehalten*“. Hier wird der Vertrag hinfällig, wenn eine zum Import von Stahl etwa erforderliche Einfuhrgenehmigung nicht erteilt wird, weil z.B. ein Einfuhrkontingent bereits erschöpft ist.

- Oder der Verkäufer stellt seine Annahmeerklärung unter einen „*Selbstbelieferungsvorbehalt*“. Diese Möglichkeit wird er dann wählen, wenn er bereits im Besitz eines vollgültigen Deckungsvertrages mit einem Vorlieferanten ist, er aber aus irgendwelchen Gründen (und sei es auch nur aus allgemeinem Mißtrauen!) befürchtet, von diesem nicht beliefert zu werden. D.h., er wird von seiner Lieferpflicht (aber auch nur dann) befreit, wenn er im Zeitpunkt des Vertragsschlusses mit seinem Vorlieferanten ein sog. kongruentes Deckungsgeschäft abgeschlossen hatte und sein Lieferant nicht oder nicht rechtzeitig oder nicht richtig liefert.
- Ist sich der Verkäufer lediglich hinsichtlich der Einhaltung von Lieferfristen und -terminen unsicher, versieht er die Lieferzeitangabe gewöhnlich mit dem Zusatz „*u. V.*“ (unter Vorbehalt), „*u. ü. V.*“ (unter üblichem Vorbehalt) oder „*U. v.*“ (Unvorhergesehenes vorbehalten). Solche Zusätze nehmen Lieferzeitangaben den Fixcharakter und befreien den Verkäufer dann insgesamt von seiner Lieferpflicht, wenn die vertragsgemäß rechtzeitige Lieferung wegen unvorhergesehener unverschuldeter Hindernisse nur unter Aufwand unzumutbarer Opfer möglich ist. Keinesfalls wird aber mit solchen Klauseln der Vertragsschluß selbst unter einen Vorbehalt gestellt.

modifizierte Auftragsbestätigung

Angebot und Annahme führen nur dann zum Vertragsschluß, wenn beide Erklärungen deckungsgleich sind.

Oft kann oder will der Vertragspartner das ihm vorgelegte Angebot nicht so annehmen, wie es ihm unterbreitet wurde, sondern er hat Änderungswünsche, sei es in Bezug auf Preis, Lieferzeit, sei es in Bezug auf Abmessung oder Güte des Materials, sei es, weil er nur auf der Grundlage seiner Allgemeinen Geschäftsbedingungen annehmen will. Dann gibt die andere Seite ein Gegenangebot ab, das der Annahme durch den Vertragspartner bedarf.

Oft wird das Gegenangebot aber in eine Auftragsbestätigung „gekleidet“: Sie gilt dann als Ablehnung des Angebots, verbunden mit einem neuen Angebot - der sog. modifizierten Auftragsbestätigung, deren Annahme es zum Vertragsschluß bedarf.

Diese Annahme muß in irgendeiner Weise erklärt werden. Schweigt ihr Empfänger, reicht dieses Schweigen in aller Regel nicht aus, um den Vertragsschluß herbeizuführen.

Beispiel:

Stahl & Co bestellt im März bei der *Tradesteel GmbH* ca. 5000 to Warmband in Coils verschiedener Abmessungen mit Ursprung Brasilien zum Preis von 1.600.00 € aus Antwerpen. In der Bestellung vom 27.3. ist ausdrücklich eine „Werksbesichtigung“ als Voraussetzung des Vertragsschlusses erwähnt, nicht dagegen in der „Verkaufsbestätigung“ der *Tradesteel* vom 28.4. Dieses Versäumnis ist eine „sonstige Änderung“ im Sinne von § 150 Abs. 2 BGB mit der Folge, daß der Vertrag nicht zustande gekommen ist.

Allerdings kann die modifizierte Auftragsbestätigung auch durch schlüssiges Verhalten angenommen werden, im besonderen dadurch daß der Käufer die ihm angebotene Ware widerspruchslos entgegennimmt. Hätte also *Stahl & Co* in dem vorigen Beispiel das Warmband als geliefert angenommen, wäre damit der Kaufvertrag zustande gekommen.

Modifizierte Auftragsbestätigungen können also entweder ausdrücklich oder durch schlüssiges Verhalten, nicht aber durch Schweigen angenommen werden.

Anders dagegen ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben:

kaufmännisches Bestätigungsschreiben

Von dem Grundsatz, daß Schweigen im Rechtsverkehr keine Zustimmung bedeutet, gibt es eine wichtige Ausnahme, und zwar in Form des sog. kaufmännischen Bestätigungsschreibens.

Dahinter verbirgt sich folgendes:

Oft verhandeln die (zukünftigen) Kaufvertragsparteien mündlich oder fernmündlich über den Abschluß eines Vertrages. Man einigt sich über die wesentlichen Punkte des Vertrages wie Kaufgegenstand und Kaufpreis, einige Nebenpunkte wie z.B. Abfahrt und Ankunft des Frachters, aber auch Allgemeine Geschäftsbedingungen, bleiben offen.

Wenn jetzt einer der beiden Parteien das Gesprächsergebnis zusammenfaßt, gilt dies kraft Handelsbrauchs als angenommen, wenn und soweit der Empfänger diesem sog. kaufmännischen Bestätigungsschreiben nicht unverzüglich widerspricht, dies allerdings unter den folgenden - engen - Voraussetzungen:

- Dem Schreiben sind Vorverhandlungen vorausgegangen, die - zumindest aus der Sicht des Bestätigenden - zum Vertragsschluß geführt haben.
- Diese Vorverhandlungen haben mündlich, telefonisch oder fernschriftlich stattgefunden, nicht brieflich; ob - angesichts noch nicht völlig ausgereifter Technik und der vorhandenen Fehlerquellen bei der Übermittlung - Telefaxe und E-mails den Briefen gleichzusetzen sind, ist zweifelhaft.
- Das Bestätigungsschreiben muß den Verhandlungen zeitlich unmittelbar folgen. Eine Frist von einer Woche kann zu lange sein. (Deshalb könnte in unserem Beispiel 9 die Verkaufsbestätigung der *Tradesteel* schon deshalb nicht als kaufmännisches Bestätigungsschreiben gewertet werden, weil zwischen dem Bestellschreiben und dieser Bestätigung ein ganzer Monat lag!)

- Die Bestätigung darf von dem Verhandlungsergebnis nicht wesentlich abweichen. Eine solche wesentliche Abweichung läge z.B. in der Bestätigung von Warmband in Tafeln anstelle von bestellten Warmband-Coils.
- Schweigen des Empfängers, also Ausbleiben rechtzeitigen Widerspruchs. Ein Widerspruch nach mehr als einer Woche nach Empfang der Bestätigung ist meist zu spät.

Schweigen auf ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben bedeutet im Regelfall dessen Annahme.

Die Grenzen zwischen der modifizierten Auftragsbestätigung einerseits und dem kaufmännischen Bestätigungsschreiben sind fließend. Um unliebsamen Konsequenzen aus dem Wege zu gehen, sollte man alle Auftrags- und Bestellbestätigungen sorgfältig durchsehen und nicht gewünschten bzw. nicht vereinbarten Abweichungen unverzüglich widersprechen.

Eine besondere Qualität kommt noch *Bestätigungsvermerken* zu, die sich gelegentlich auf Bestellannahmen finden, etwa in der Form: „Wir sind mit Ihrem Angebot einverstanden und bitten um Ihre Rückbestätigung.“ Hier stellt sich die Frage: Ist der Vertrag mit dem „Einverständnis“ zustande gekommen, oder bedarf es für den Vertragsschluß noch der Rückbestätigung durch den Empfänger? Antwort: Das hängt von dem Willen der Beteiligten, insbesondere von dem (objektiven) Verständnis des Empfängers ab, und das ist per Auslegung zu ermitteln. Um den damit verbundenen Unwägbarkeiten aus dem Wege zu gehen, sollte man formulieren: „Wir bitten um Rückbestätigung, betrachten aber den Vertrag als geschlossen.“

Dissens

Jeder Vertragsschluß setzt also eine Willenseinigung voraus. Beim Kaufvertrag müssen sich Verkäufer und Käufer über Kaufgegenstand und Kaufpreis einig sein, im übrigen aber auch über alle Punkte, zu denen nach der Erklärung auch nur einer Partei eine Vereinbarung getroffen werden soll.

Sind sich die Parteien eines Einigungsmangels bewußt, spricht man von einem offenen Dissens: Der Vertrag ist dann im Zweifel noch nicht zustande gekommen. Sind sie sich über den Einigungsmangel nicht im klaren, liegt ein versteckter Dissens vor, der im Zweifel ebenso den Vertragsschluß hindert.

Beispiel:

Die *Stahlbau GmbH* bestellt bei *Stahl & Co* „Brennzuschnitte“ bestimmter Abmessungen ohne Angaben über das Ausgangsmaterial, jedoch in der Annahme, die Zuschnitte würden aus *Grobblech* gefertigt, während *Stahl & Co* meint, den Auftrag mit Zuschnitten aus *Brammen* erfüllen zu dürfen: sog. *versteckter Dissens*, der den Vertragsschluß hindert mit der Folge, daß die *Stahlbau GmbH* die Brammenzuschnitte zurückgeben kann und *Stahl & Co* keinen Anspruch auf den vereinbarten Kaufpreis erhält.

Einen Sonderfall stellt die mangelnde Einigung über die Geltung Allgemeiner Geschäftsbedingungen dar: Hier steht nach der Rechtsprechung der Einigungsmangel im Zweifel nicht dem Vertragsschluß entgegen. Verweist also bei einem Vertragsschluß Stahl & Co auf ihre Allgemeinen Verkaufsbedingungen und die Stahlbau GmbH auf ihre Allgemeinen Einkaufsbedingungen, führt das zum Vertragsschluß, wobei aber die wechselseitigen AGB nicht gelten, sondern an ihre Stelle die gesetzlichen Vorschriften treten.

Zusammenfassung

Ein Vertrag kommt durch Angebot und Annahme zustande. Schriftliche Angebote bleiben solange verbindlich, wie der Anbietende unter regelmäßigen Umständen mit einer Annahme rechnen kann. Bei „freibleibenden“ Angeboten und Angeboten mit dem Vorbehalt des „Zwischenverkaufs“ entfällt die Bindungswirkung. Kaufverträge sind formfrei, können also mündlich abgeschlossen werden. Allerdings können die Vertragspartner auch Schriftform vereinbaren. Die Annahme eines vertraglichen Angebotes kann unter verschiedene Vorbehalte gestellt werden. Schweigen bedeutet im Rechtsverkehr regelmäßig keine Zustimmung; deshalb wird auch eine „modifizierte Auftragsbestätigung“ nicht durch Schweigen wirksam. Demgegenüber bedeutet Schweigen auf ein „kaufmännisches Bestätigungsschreiben“ im Regelfall dessen Annahme. Ein Dissens (Einigungsmangel) führt im Zweifel nicht zum Vertragsschluß; anders dann, wenn der Einigungsmangel sich lediglich auf Allgemeine Geschäftsbedingungen beschränkt.

© Henseler, Nusser & Partner Düsseldorf 2002