



Der Rechtsfall aus dem Stahlhandel

Logistikpauschale

Im neuesten Rechtsfall geht es um die Abrechnung einer Pauschale, die nicht geschuldet war. Oder doch? Wenn ja, dann so jedenfalls nicht ... oder, was Juristen in solchen Fällen immer sagen: Es kommt darauf an! Rechtsanwalt Tim Lieber von der Kanzlei Henseler & Partner Rechtsanwälte mbB erläutert die Einzelheiten:



Foto: Henseler & Partner

Schildert und analysiert den neuesten Rechtsfall aus dem Stahlhandel: **Rechtsanwalt Tim Lieber.**

Auf das freibleibende Angebot der Extra-Stahl GmbH bestellte Stahl & Co. bei dieser 50 Stäbe Blankstahl in S355J2C+C zum Preis von 800 €/t zuzüglich eines Aufschlags i.H.v. 150 € für das Abnahmeprüfzeugnis 3.1.

Einen Tag später erhielt Stahl & Co. eine Auftragsbestätigung von Extra-Stahl. In dieser waren die bestellten Stäbe sowie das Werkzeugzeugnis zu den vereinbarten Preisen aufgeführt; am Ende wies die Auftragsbestätigung fett gedruckt den Rechnungsbetrag inkl. MwSt. über 14.468,50 € aus.

Alles in Ordnung, befand Stahl & Co. und legte die Auftragsbestätigung im Bestellordner ab. Was Stahl & Co. jedoch übersehen hatte: In dem sogenannten Kleingedruckten in der Fußzeile der Auftragsbestätigung fand sich neben dem Hinweis auf die Allgemeinen Verkaufsbedingungen von Extra-Stahl und den gesetzlichen Angaben zum Unternehmen folgende Bemerkung: „Logistikpauschale (EUR): 1.980,00“.

Etwa zehn Tage später wurden die Stäbe angeliefert, zeitgleich erhielt Stahl & Co eine Rechnung von Extra-Stahl – und zwar über einen Rechnungsbetrag inkl. MwSt. über 17.731,48 €. Bei der Rechnungsprüfung wurde Stahl & Co. stutzig, da der Rechnungsbetrag deutlich über den

vereinbarten Preisen lag. Der Grund hierfür war – wie Stahl & Co. erst jetzt realisierte – die Logistikpauschale, die unter Position 3 der Rechnung mit 1.980 € ausgewiesen war.

Der Geschäftsführer von Stahl & Co. war fassungslos. So etwas hatte er in seinem Leben als Stahlhändler noch nicht erlebt. Als er wieder Fassung gewonnen hatte, schrieb er einen unerfreulichen Brief an Extra-Stahl, in dem er – wohlformuliert – deren „befremdliches Geschäftsgebaren“ sowie die

Zahlung der „im Übrigen unüblichen“ Logistikpauschale zurückwies.

Fragestellungen

Ob Stahl & Co. zur Rückweisung der Logistikpauschale berechtigt war, richtet sich danach, ob zwischen Stahl & Co. und Extra-Stahl ein Kaufvertrag zustande gekommen war – und wenn ja, mit oder ohne Logistikpauschale über 1.980 €.

Die Antwort wäre einfach, wenn bereits mit der Bestellung von Stahl

WAS SIE WISSEN SOLLTEN:

- Ein freibleibendes Angebot ist unverbindlich. Es gilt nur als Aufforderung, ein verbindliches Angebot abzugeben. Soweit daher ein freibleibendes Angebot angenommen wird, kommt noch kein Vertrag zustande.
- Die Annahme eines (verbindlichen) Angebotes unter Erweiterungen, Einschränkungen oder sonstigen Änderungen gilt als Ablehnung – verbunden mit einem neuen Antrag.
- Mit bloßem Schweigen ist auch im kaufmännischen Geschäftsverkehr grundsätzlich keine Zustimmung zu einem Vertragsschluss verbunden. Nur bei speziellen Geschäften (Geschäftsbesorgungsverträge, § 362 HGB) oder bestimmten Konstellationen (kaufmännisches Bestätigungsschreiben) gilt ausnahmsweise das Schweigen des Kaufmanns als Annahme.
- Der Inhalt von Vertragserklärungen ist nach dem objektiven Erklärungshorizont des Empfängers zu ermitteln. Soweit in schriftlichen Vertragserklärungen Zusatzkosten an Stellen (wie z.B. der Fußzeile) versteckt werden, die normalerweise für den Vertragsinhalt nicht relevant sind, werden diese Kosten ggf. nicht Vertragsbestandteil.

& Co. ein Kaufvertrag zustande gekommen wäre. Denn darin war von einer Logistikpauschale keine Rede, so dass Stahl & Co. auch nicht zur Zahlung dieser Pauschale verpflichtet wäre. Indes konnte mit der Bestellung von Stahl & Co. noch kein Vertrag zustande kommen, weil der Bestellung lediglich ein „freibleibendes“ Angebot von Extra-Stahl zugrunde lag. Ein solches Angebot ist – wie schon die Bezeichnung „freibleibend“ indiziert – unverbindlich, so dass dessen Annahme durch Stahl & Co. keine vertragliche Einigung bewirken konnte.

Wie sieht es nun mit der Auftragsbestätigung von Extra-Stahl aus? Schließlich lag dieser ja eine Bestellung, d.h. ein verbindliches Angebot von Stahl & Co. zum Vertragsschluss zugrunde, so dass Extra-Stahl dieses Angebot durch die Auftragsbestätigung verbindlich annehmen konnte.

Indes ist auch durch die Auftragsbestätigung von Extra-Stahl – jedenfalls zunächst – kein Kaufvertrag zustande gekommen. Denn die Auf-

tragsbestätigung entsprach inhaltlich nicht der Bestellung von Stahl & Co., da sie zusätzlich zu dem Materialpreis und den Zeugniskosten auch noch die Logistikpauschale von 1.980 € enthielt! Die Auftragsbestätigung von Extra-Stahl ist daher als „abändernde Annahme“ anzusehen, die gem. § 150 Abs. 2 BGB eine „Ablehnung verbunden mit einem neuen Antrag“ enthält.

Aber hat Stahl & Co. diesen „neuen Antrag“ von Extra-Stahl nicht angenommen? Natürlich nicht, würde man angesichts des Schreibens von Stahl & Co. nach Erhalt der Lieferung meinen! Doch nicht so schnell: Hätte Stahl & Co. nicht bereits der Auftragsbestätigung widersprechen müssen, um zu verhindern, dass das darin enthaltene Angebot „stillschweigend“ angenommen wird? Antwort: ein klares Nein! Auch im kaufmännischen Geschäftsverkehr enthält das Schweigen auf einen Antrag generell keine Zustimmung. Zwar gibt es Spezialkonstellationen, bei denen etwas anders gilt. Nicht so aber bei einem normalen

Kaufvertrag, bei dem der Vertragsabschluss im Regelfall eine aktive Zustimmung beider Vertragsparteien voraussetzt.

Schlussfolgerungen

Fazit also: eine vertragliche Einigung über die Logistikpauschale von 1.980 €, daher auch kein entsprechender Anspruch von Extra-Stahl.

Dies war wohl auch der Extra-Stahl klar, die sich auf das Schreiben von Stahl & Co. umgehend meldete und darauf mitteilte, dass ihre „übliche Logistikpauschale“ lediglich 19,80 €/Anlieferung betrug. Bei Neuanlage des Debitorenstammsatzes ihres ERP-Systems wäre ihr bedauerlicherweise eine Kommastelle verrutscht, so dass versehentlich 1.980 € als Logistikpauschale erfasst worden seien. Dafür entschuldigte sich Extra-Stahl, was Stahl & Co. akzeptierte.

Ob Stahl & Co. danach allerdings auch zur Zahlung der richtigen Logistikpauschale von 19,80 € bereit war, ist nicht bekannt. ☉

Untersuchungen gegen Betonstabstahl mit Ursprung in Belarus

Maßnahmen gegen Drittländersimporte nehmen zu

Seit Beginn des Jahres haben die stahlbezogenen Aktivitäten der EU Kommission im Bereich der Handelspolitik spürbar zugenommen. Für immer mehr Produkte wird geprüft, ob Importe zu Dumpingpreisen angeboten werden und mit einem entsprechenden Antidumpingzoll belegt werden sollen. Ende März wurden Untersuchungen gegen Betonstabstahl aus Weißrussland eingeleitet. Rechtsanwalt Tim Lieber, Referatsleiter Recht im Bundesverband Deutscher Stahlhandel (BDS), und Jörg Feger, BDS-Bereichsleiter Research, berichten:

Im Amtsblatt C 114 vom 31.3.2016, S. 3 wurde die Einleitung eines Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren von bestimmtem Betonstabstahl mit Ursprung in der Republik Belarus bekanntgemacht. Auf Antrag der European Steel Association (EUROFER) im Namen von Herstellern, auf die mehr als 25 % der gesamten Unionsproduktion von bestimmtem Betonstabstahl entfallen, hat die Kommission ein Antidumpingverfahren betreffend die Einfuhren dieser Erzeugnisse mit Ursprung in Belarus eingeleitet.

Gegenstand der Untersuchung ist Stahl der für Betonarmierung verwendeten Art, aus Eisen oder nicht legiertem Stahl, nur geschmiedet, nur warmgewalzt, nur warmgezogen oder nur warmstranggepresst, auch nach dem Walzen verwunden; mit vom Walzen herrührenden Einschnitten, Rippen (Wülsten), Vertiefungen oder Erhöhungen oder nach dem Walzen verwunden. Die zu untersuchende Ware umfasst nicht hochdauerfesten Betonstabstahl aus Eisen oder Stahl.

Die betroffenen Waren werden derzeit unter den KN-Codes

ex 7214 10 00, ex 7214 20 00, ex 7214 30 00, ex 7214 91 10, ex 7214 91 90, 7214 99 10, ex 7214 99 71, ex 7214 99 79 und ex 7214 99 95 eingereiht.

Aus den vom Antragsteller vorgelegten Anscheinsbeweisen soll hervorgehen, dass sich die Menge und die Preise der eingeführten zu untersuchenden Ware u.a. auf die Verkaufsmengen, die Preise und den Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union negativ ausgewirkt und dadurch die Gesamtergebnisse des Wirtschaftszweigs der Union sehr nachteilig beeinflusst haben. ☉