

von Rechtsanwalt **Max-Lion Keller**, LL.M. (IT-Recht)

Zustandekommen von Fernabsatzverträgen nach britischem Recht

Die Regeln für den Abschluss von Fernabsatzverträgen sind nach deutschem und britischem Recht ähnlich. Nach britischem Recht ist allerdings durch Gerichtsentscheidungen noch nicht geklärt, ob die Darbietung von Waren im Onlineshop bereits als verbindliches Vertragsangebot zu werten ist. Diese Frage kann erhebliche Bedeutung haben, wenn ein Onlinehändler z.B. einen Artikel versehentlich mit einem viel zu niedrigen Preis bewirbt. Hier sind genau formulierte AGB wichtig, die die Position des Onlinehändlers schützen. Dies gilt auch für die Frage, wann genau der Händler die Bestellung eines Kunden annimmt. Wenn Sie mehr dazu erfahren wollen, dann lesen Sie den folgenden Beitrag.

Frage: Welche verschiedenen Phasen müssen nach britischem Recht beim Zustandekommen von Fernabsatzverträgen unterschieden werden?

Das britische Recht unterscheidet (ähnlich wie das deutsche Recht) beim Zustandekommen von Verträgen drei Phasen: Die Einladung zum Vertragsabschluss (invitation to treat), Vertragsangebot (offer) und Vertragsannahme (acceptance). Diese Phasen gelten auch für den Fernabsatzvertrag. Die Darstellung der Ware oder Dienstleistung kann daher im Onlineshop des Onlinehändlers als Einladung zum Vertragsangebot und die Bestellung des Produkts durch den Kunden als Vertragsangebot gewertet werden, das durch den Onlinehändler angenommen werden kann oder auch nicht.

Frage: Welche praktische Bedeutung hat diese rechtliche Einordnung?

Die Frage, ob die Bestellung als Vertragsangebot oder als Vertragsannahme gewertet wird, hat enorme praktische Bedeutung. Hat zum Beispiel der Händler irrtümlich eine Ware zu einem viel zu niedrigen Preis in seinem Onlineshop beworben, so ist er an diese Angabe gebunden, wenn die Bestellung als Vertragsannahme und die Bewerbung als Vertragsangebot anzusehen ist. Andernfalls kann der Händler noch die Bestellung als Vertragsangebot ablehnen. Britische Gerichte haben bisher noch nicht die Frage geklärt, ob – bei Fehlen einer entsprechenden Klausel in den AGB – die Bewerbung eines Produkts im Onlineshop bereits als Vertragsangebot zu werten ist. Es empfiehlt sich daher dringend, in den AGB festzuschreiben, dass die Bewerbung eines Produkts im Onlineshop nur eine Einladung zum Vertragsangebot ist und erst die Bestellung als verbindliches Vertragsangebot zu werten ist. Die IT-Recht-Kanzlei hat dies für ihre Mandanten in ihren Rechtstexten berücksichtigt.

Wichtig ist ebenfalls, in den AGB zu klären, wann genau die Bestellung des Kunden (Vertragsangebot) durch den Onlinehändler angenommen wird. Bei einem automatisierten Bestellvorgang kann dies

unklar sein. Ist zum Beispiel eine automatisierte Bestätigungs-E-Mail vorgesehen, bezieht sich diese E-Mail darauf, dass der Bestellvorgang ordnungsgemäß abgelaufen ist oder hat der Onlinehändler dann bereits das Vertragsangebot angenommen? Wenn nicht, wie erfolgt die Angebotsannahme? Es ist für den Onlinehändler wichtig, die Frage der Vertragsannahme in den AGB genau zu klären, die ganz entscheidend im Fall einer irrtümlichen Bewerbung eines Produkts werden kann. Die Frage der Annahme sollte in den AGB so geregelt sein, dass der Onlinehändler Zeit hat, die Bestellung noch einmal zu kontrollieren und gleichzeitig zu seinen Gunsten mehrere Optionen für die Vertragsannahme und damit für das Zustandekommen des Vertrages vorhanden sind. Die IT-Kanzlei hat für ihre Mandanten [in ihren Rechtstexten](#) diese Frage genau ausformuliert, um zugunsten ihrer Mandanten ein Höchstmaß an Rechtssicherheit zu gewährleisten.

Autor:

RA Max-Lion Keller, LL.M. (IT-Recht)

Rechtsanwalt