

von **Anna-Lena Baur**

## Im Onlineshop bestellte Ware ist nicht lieferbar: Welche Möglichkeiten hat der Händler?

Wenn sich nach der Bestellung eines Kunden im Onlineshop herausstellt, dass die bestellte Ware nicht oder nicht in ausreichender Menge vom Händler lieferbar ist, befindet sich der Händler nicht nur in einer persönlich unangenehmen Situation, sondern sieht sich auch mit der Frage konfrontiert, welche rechtlichen Möglichkeiten ihm jetzt gegenüber seinem Kunden zur Verfügung stehen. Bei der Abwägung seiner nächsten Schritte, sollte er sich insbesondere eventueller Schadensersatzansprüche bewusst sein.

### Der Ausgangspunkt: Verträge sind einzuhalten

Während den Verkäufer ohne Vertragsschluss bei Lieferschwierigkeiten keinerlei Pflichten treffen, gilt nach Abschluss des Kaufvertrages *pacta sunt servanda* – Verträge sind einzuhalten. Ist der Verkäufer dazu nicht in der Lage, ist zunächst zu prüfen, ob sich der Händler noch im Nachhinein vom Kaufvertrag lösen kann.

#### 1. Widerruf und Rücktritt

Bezüglich der Lösung vom Vertrag ist zunächst festzustellen, dass der Verkäufer – anders als der Käufer – kein Recht zum Widerruf seiner Erklärung hat. Ein Rücktritt vom Kaufvertrag gem. § 323 Abs. 1 BGB setzt das Vorliegen eines der gesetzlich abschließend geregelten Rücktrittsgründe voraus. Diese erfordern grundsätzlich eine Pflichtverletzung der Gegenseite, also des Käufers. Eine solche wird in den meisten Fällen jedoch nicht vorliegen, sodass sowohl Widerruf als auch Rücktritt als Optionen des Händlers ausscheiden.

#### 2. Anfechtung

Eine weitere Möglichkeit sich von einem geschlossenen Vertrag zu lösen, stellt die Anfechtung dar. Eine erfolgreiche Anfechtung führt gem. § 142 Abs. 1 BGB dazu, dass die angefochtene Willenserklärung als von Anfang an nichtig zu betrachten ist, also so zu behandeln ist, als wäre sie nie abgegeben worden.

Wichtigste Voraussetzung ist das Vorliegen eines Anfechtungsgrundes. Dafür ist grundsätzlich erforderlich, dass der Erklärende die von ihm abgegebenen Willenserklärung nicht, oder nicht mit dem erklärten Inhalt abgeben wollte. Entscheidend ist, dass der Wille zur Abgabe einer Erklärung entsprechenden Inhalts zum Zeitpunkt der Abgabe der Erklärung gefehlt haben muss. Ändert sich der Wille des Erklärenden nach Abgabe der Erklärung oder hat er seinen Willen aufgrund fehlerhafter Annahmen getroffen, aber eine seinem Willen entsprechende Erklärung abgegeben, liegt kein zur Anfechtung berechtigender Irrtum vor.

Dazu ein Beispiel: Nimmt der Händler das Angebot des Käufers zum Abschluss eines Kaufvertrages in der Auffassung an, die bestellte Ware noch vorrätig zu haben, stellt dann aber fest, dass er den Vertrag nicht erfüllen kann, weil es an der erforderlichen Ware schon bei Vertragsschluss fehlte, liegt kein Anfechtungsgrund vor. Zwar hätte der Verkäufer das Angebot nicht angenommen, wenn er sich seines Warenbestandes bewusst gewesen wäre. Zum Zeitpunkt der Erklärung – der Annahme des Angebots – wollte er aber noch genau die Erklärung abgeben, die er tatsächlich abgegeben hat. Dass dieser Wille auf einen Fehler im Beweggrund (Annahme, dass Ware lieferbar ist) beruht, ist irrelevant. Bei der Abgabe der Willenserklärung hat er sich nicht geirrt. Die erst nach Abgabe erkannten Lieferschwierigkeiten fallen in seinen Verantwortungsbereich.

Eine Anfechtung wegen Irrtums gem. § 119 Abs. 1 BGB kommt demnach nur dann in Betracht, wenn der Verkäufer zum Zeitpunkt der Annahme bereits weiß, dass er die bestellte Ware nicht liefern kann und das Angebot eigentlich ablehnen wollte. Die Annahme des Angebots durch den Verkäufer dürfte demnach nur ein Versehen gewesen sein, was von diesem im Zweifel zu beweisen wäre.

Zur Anfechtung kann ausnahmsweise auch berechtigt sein, wer sich bezüglich des Preises, zu welchem die Ware im Internet angepriesen wird, irrt:

In dem dem BGH-Urteil vom 26.01.2005 (BGH, VIII ZR 79/04) zugrunde liegenden Sachverhalt hatte die Klägerin einen bestimmten Preis für ein Produkt festgelegt und diesen auch ordnungsgemäß in ihr EDV-gesteuertes Warenwirtschaftssystem eingegeben. Die von der Klägerin eingegebenen Daten wurden mittels einer Software automatisch in die Produktdatenbank im Internet übertragen. Auch die Annahme einer Bestellung erfolgte automatisiert über das Versenden einer entsprechenden E-Mail durch das System.

Bei der Übertragung des durch die Klägerin manuell eingegebenen Preises unterlief der Software ein Fehler, sodass das Produkt auf der Seite der Klägerin zu einem geringeren als dem ursprünglich eingegebenen Preis angepriesen wurde. Fraglich war, ob sich die Klägerin an einem mit der Beklagten geschlossenen Kaufvertrag über das Produkt zum niedrigeren Preis festhalten lassen muss, oder ob ein wirksamer Anfechtungsgrund vorlag.

Der BGH stellte fest, dass die Klägerin bei der Annahme einem Erklärungsirrtum gem. § 119 Abs. 1, 2. Var. BGB unterlegen sein könnte. Ein Erklärungsirrtum liegt vor, wenn sich der Erklärende bei der Erklärungshandlung irrt, sich beispielsweise also vertippt, verschreibt oder verspricht.

Die Besonderheit erkannte der BGH im vorliegenden Fall darin, dass der Fehler zwar bei der Auszeichnung des Preises, also im Vorfeld der Erklärung passiert war, dieser aber ausnahmsweise auf die Annahme durchgeschlagen hatte. Nach Ansicht des BGH hatte die Klägerin ihren Willen bezüglich des Preises fehlerfrei gebildet und die Annahme der Bestellung der Klägerin aufgrund der Programmierung ihres Bestellungssystems erklärt. Da der Fehler in der Preisanzeige aufgrund eines Softwarefehlers entstanden war, ging die Klägerin zum Zeitpunkt der automatischen Annahme fälschlich davon aus, das Produkt zu dem vorher von ihr festgelegten höheren Preis zu verkaufen. Zum Zeitpunkt der Abgabe der Erklärung befand sich die Klägerin mithin in einem zur Anfechtung berechtigenden Irrtum.

Gibt ein Händler in sein Warenwirtschaftssystem die Nichtverfügbarkeit einer Ware ordnungsgemäß ein, wird diese aber aufgrund eines Softwarefehlers als verfügbar im Internet angezeigt und kommt dann automatisiert ein Vertragsschluss zustande, kann der Verkäufer die durch ihn abgegebene Erklärung erfolgreich anfechten.

Zur Anfechtbarkeit von Kaufverträgen bei Pannen im Webshop ausführlich [dieser Beitrag der IT-Recht Kanzlei](#).

Liegt ein Anfechtungsgrund vor, muss der Verkäufer die Anfechtung unverzüglich gegenüber dem Käufer erklären. Dazu ist ausreichend, dass der Verkäufer deutlich macht, nicht länger an seine Erklärung gebunden sein zu wollen.

Sofern die Anfechtung vom Verkäufer wirksam erklärt wurde, stellt sich die Frage nach eventuellen haftungsrechtlichen Konsequenzen. Gem. § 122 Abs. 1 BGB ist der Verkäufer dem Käufer zu Ersatz des Schadens verpflichtet, den dieser dadurch erlitten hat, dass er auf die Wirksamkeit der Annahmeerklärung vertraut hat. Der Käufer ist vom Verkäufer also so zu stellen wie er stünde, wenn er nie etwas von dem (jetzt nichtigen) Kaufvertrag gehört hätte.

Der Schadensersatzanspruch gem. § 122 Abs. 1 BGB kann vor allem dann eine Rolle spielen, wenn der Käufer es aufgrund des vermeidlich wirksamen Kaufvertrags versäumt hat, sich anderweitig mit der Ware einzudecken und ihm dadurch finanzielle Verluste entstanden sind.

## Zwischenergebnis: Der Verkäufer kann sich nicht ohne Weiteres vom Vertrag lösen

In der unangenehmsten aber wahrscheinlich am häufigsten auftretenden Situation befindet sich der Verkäufer, der sich von einem abgeschlossenen Kaufvertrag nicht lösen, die sich daraus ergebenden Verpflichtungen aber auch nicht erfüllen kann. Für den Händler stellt sich jetzt die Frage: was nun?

In seltenen Fällen ist es möglich, dass der Händler trotz Kaufvertrag die Lieferung verweigern kann. Ist eine Verweigerung ausgeschlossen, hat der Verkäufer zwei Alternativen: er kann sich – eventuell zu wesentlich ungünstigeren Konditionen- anderweitig am Markt mit der Kaufsache eindecken und seiner Verpflichtung gegenüber seinem Kunden nachkommen, oder er kann er „darauf ankommen lassen“ und einfach nicht liefern. Insbesondere der Händler, der sich für die zweite Alternative entscheidet, sollte Schadensersatzansprüche des Käufers in seine Kalkulation mit einbeziehen.

## 1. Trotz Vertrag keine Pflicht des Verkäufers

Unter Umständen könnte der Verkäufer trotz bestehenden Kaufvertrags nicht zur Leistung – also zur Lieferung - verpflichtet sein. Davon wäre auszugehen, wenn die Erfüllung der aus dem Vertrag resultierenden Leistungspflicht gem. § 275 Abs. 1 BGB unmöglich wäre, weil der Leistungserfolg vom Verkäufer auch bei größt möglicher Anstrengung nicht mehr herbeigeführt werden kann. Haben sich Käufer und Verkäufer z.B. auf Übergabe und Übereignung einer bestimmten gebrauchten Sache oder eines anderen Unikats geeinigt und wird dieses zerstört oder an einen Dritten übereignet, der zur Herausgabe nicht bereit ist, ist die Erfüllung des Kaufvertrags unmöglich geworden. Keiner könnte den Leistungserfolg – Lieferung und Übergabe der Kaufsache – herbeiführen. An Stelle der Leistungspflicht aus dem Kaufvertrag kann die Pflicht des Verkäufers auf Leistung von Schadensersatz treten, wenn der Verkäufer die Unmöglichkeit der Leistungserbringung zu vertreten hat.

### **Exkurs: Vorsicht mit der Annahme von Unmöglichkeit**

Zu beachten ist allerdings, dass allein die Tatsache, dass eine Ware aus dem Warenbestand des Verkäufers nicht mehr geliefert werden kann, nicht zu Unmöglichkeit gem. § 275 Abs. 1 BGB führt. Beim Verkauf nicht individualisierter Massenartikeln schuldet der Verkäufer Übergabe und Übereignung einer Sache einer bestimmten Gattung. Welche Sache dieser Gattung er zur Erfüllung auswählt bleibt ihm überlassen, ebenso wie das Risiko sich auf dem Markt mit der Sache zur Erfüllung seiner Schuld ausreichend einzudecken. Unmöglich wäre die Leistungserbringung nur dann, wenn die gesamte Gattung untergegangen wäre, der Verkäufer die Kaufsache selber also nicht mehr erwerben könnte.

## 2. Schadensersatzansprüche des Käufers

Schuldet der Verkäufer weiterhin Leistung aus einem wirksamen Kaufvertrag und kommt er dieser Verpflichtung nicht nach, kann ein Anspruch des Käufers auf Schadensersatz gegen den Verkäufer bestehen. Der Anspruch des Käufers auf Schadensersatz hängt davon ab, ob der Verkäufer die Nichterfüllung seiner Leistungspflicht zu vertreten hat und ob auf Seiten des Käufers ein Schaden entstanden ist.

Der Verkäufer hat gem. § 276 Abs. 1 BGB grundsätzlich Vorsatz und Fahrlässigkeit zu vertreten. Bestanden die Lieferschwierigkeiten des Verkäufers bereits vor Abschluss des Kaufvertrages ist entscheidend, ob der Verkäufer bei Vertragsschluss von diesen wusste oder bei Beachtung der im Verkehr erforderlichen Sorgfalt davon hätte wissen können, § 311a Abs. 2 BGB. Bei nach Vertragsschluss eintretenden Lieferengpässen kommt es darauf an, ob der Verkäufer diese hätte vermeiden können, § 280 Abs. 1 S. 2 BGB.

Dass der Verkäufer die Nichtleistung zu vertreten hat, wird durch Gesetz widerlegbar vermutet, § 280 Abs. 1 BGB. Für den Verkäufer bedeutet das, dass er im Zweifel beweisen muss die Gründe für das Leistungshindernis nicht gekannt zu haben bzw. dessen Eintritt nicht hätte verhindern zu können.

Hat der Verkäufer das Ausbleiben der Leistung zu vertreten und ist dem Käufer dadurch eine Vermögenseinbuße entstanden, hat der Verkäufer diesen Schaden zu ersetzen. Der Verkäufer muss den Käufer so stellen, wie dieser gestanden hätte, wenn der Vertrag ordnungsgemäß erfüllt worden wäre.

#### **Vermeidung von Schadensersatz durch entsprechende AGB?**

Fraglich ist, ob sich ein Verkäufer dadurch vor Schadenersatzansprüchen des Käufers schützen kann, indem er sich in seinen allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Fall der Nichtlieferbarkeit der bestellten Ware ein Rücktrittsrecht vorbehält. Die Wirksamkeit einer solche Klausel, die die Möglichkeit der Änderung des Vertragsinhalts nach Vertragsschluss eröffnet, unterliegt der Kontrolle am Maßstab des Klauselverbotes gem. § 308 Nr. 4 BGB. § 308 Nr. 4 BGB sieht vor, dass eine Abweichung vom ursprünglichen Vertragsinhalt durch AGB nur möglich ist, wenn dies durch die Interessen des Verwenders gerechtfertigt und dem anderen Vertragsteil zumutbar ist. Im Falle einer Lösung vom Vertrag aufgrund von Lieferschwierigkeiten dürfte weder ein gerechtfertigtes überwiegendes Interesse des Verkäufers bestehen, noch ist es dem Käufer zumutbar, ihm das Risiko des Verkäufers zu übertragen, sich mit einem ausreichenden Warenvorrat am Markt einzudecken. Eine entsprechende Klausel wäre nichtig.

## Zum Schluss: Ansprüche auf Unterlassen und Schadensersatz der Mitbewerber

Mitbewerber sind sich gegenseitig dazu verpflichtet, wettbewerbswidrige Handlungen zu unterlassen. Neben den Schwierigkeiten, die sich bei dem Verkauf nicht lieferbarer Ware mit dem Käufer ergeben können, können eventuell auch Wettbewerber Unterlassungs- und/oder Schadensersatzansprüche gegen den Verkäufer geltend machen. Das Werben mit tatsächlich nicht lieferbarer Ware ist ein sog. Lockvogelangebot gem. Nr. 5 des Anhangs zu § 3 Abs. 3 UWG und stellt eine in jedem Fall unzulässige Wettbewerbshandlung dar.

Im Falle von Lockvogelangeboten liegt der die Unlauterkeit begründende Umstand nicht in der mangelnden Vorratshaltung durch den Unternehmer, sondern in der mangelnden Aufklärung des Kunden über die Verfügbarkeit des Produkts. Entscheidend für das Vorliegen einer unlauteren Wettbewerbshandlung ist mithin, ob sich die Verfügbarkeit des Produkts mit der durch die Darstellung der Ware im Internet geweckte Erwartung des Käufers diesbezüglich deckt.

Für den online Versandhandel hat der BGH festgestellt (Urteil vom 07.04.2005, I ZR 314/02), dass ein durchschnittlich informierter und umsichtiger Verbraucher davon ausgehe, dass Verfügbarkeitsangaben auf Internetseiten immer auf dem neusten Stand seien. Da Angebote im Internet anders als Angebote in Printkatalogen ständig aktualisiert werden könnten, ginge der Verbraucher bei einer entsprechenden Kennzeichnung der Ware von deren sofortiger Versandbereitschaft aus. Dementsprechend stellt nicht

allein das Werben mit überhaupt nicht verfügbarer Ware, sondern auch mit nicht sofort lieferbarer Ware ohne einen Hinweis der auf eventuelle Lieferungsverzögerungen hinweist einen Verstoß gegen Nr. 5 des Anhangs zu § 3 Abs. 3 UWG dar.

Autor:

**Anna-Lena Baur**

(freie jur. Mitarbeiterin der IT-Recht Kanzlei)