

- FAQ -

Anfechtung eines Kaufvertrags bei fehlerhaften Angaben im Onlineshop

Version | Stand: 1.0 | 20.09.2017

Ansprechpartner: Eva Rohde ✉ eva.rohde@bevh.org ☎ 030-2061385-13

Schnell ist es passiert, dass versehentlich die falsche Menge oder ein falscher, viel zu niedriger Preis bei einem Warenangebot im Onlineshop eingegeben wird. Auch Fehler im System können ein Grund dafür sein, dass ein falscher Preis im Onlineshop angezeigt wird.

Was ist in solch einem Fall zu tun, wenn der Irrtum erst auffällt, nachdem ein Kunde bereits bestellt hat und der Kaufvertrag wirksam geschlossen wurde?

Die Lösung lautet Anfechtung und ist in §§ 119 ff BGB geregelt. Sie ist nicht zu verwechseln mit dem Widerruf (welcher im Fernabsatzrecht nur den Verbraucher zusteht) und dem Rücktritt (welcher nur bei einem Mangel der Ware vorgesehen ist).

Die FAQ behandeln nur den Vertragsschluss im eigenen Onlineshop und ersetzen nicht eine Rechtsberatung im Einzelfall.

1. Was sind die Voraussetzungen für eine Anfechtung?

Zunächst einmal muss geprüft werden, ob überhaupt ein Vertrag geschlossen wurde. Hierbei ist darauf abzustellen, wie der Vertragsschluss im jeweiligen Unternehmen geregelt ist. Dies ist regelmäßig in den allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) des Händlers geregelt. Hier ein Beispiel aus unseren Muster-AGB:

§ 2 Vertragsschluss

(...)

(3) Nach Eingang des Kaufangebots erhalten Sie eine automatisch erzeugte E-Mail, mit der wir bestätigen, dass wir Ihre Bestellung erhalten haben

(Eingangsbestätigung). Diese Eingangsbestätigung stellt noch keine Annahme Ihres Kaufangebots dar. Ein Vertrag kommt durch die Eingangsbestätigung noch nicht zustande.

(4) Ein Kaufvertrag über die Ware kommt erst zustande, wenn wir ausdrücklich die Annahme des Kaufangebots erklären oder wenn wir die Ware – ohne vorherige ausdrückliche Annahmeerklärung – an Sie versenden.

Sofern solch eine Klausel in den AGB enthalten ist, gilt es zwei Situationen zu unterscheiden:

- a) Der Fall, in dem der Irrtum auffällt, nachdem zwar eine Bestellbestätigung an den Kunden versendet wurde, aber noch keine Annahme des Kaufangebots erklärt wurde und
- b) der Fall in dem bereits die Annahme des Kaufangebots erklärt und/oder die Ware bereits an den Kunden verschickt wurde.

a) es wurde nur eine Bestellbestätigung verschickt

Erhält der Kunde nach dem Bestellvorgang eine Bestellbestätigung per E-Mail, in der lediglich die Daten der Bestellung zusammengefasst werden, stellt dies grundsätzlich keinen Vertragsschluss dar. Oft enthalten diese Bestellbestätigungen auch einen Passus, der darauf hinweist, dass mit dieser Bestellbestätigung noch kein Kaufvertrag geschlossen wird (Beispiel: „Bitte beachten Sie, dass diese E-Mail automatisch generiert wird und noch keine Annahme Ihres Angebots auf Abschluss eines Kaufvertrages darstellt, sondern lediglich den Eingang Ihrer Bestellung bei uns bestätigt.“)

Sofern also eine Annahmeerklärung noch nicht versendet oder die Ware noch nicht auf den Weg gebracht wurde, ist noch gar kein Vertrag geschlossen. Zu diesem Zeitpunkt ist noch keine Anfechtung erforderlich. Vielmehr reicht es aus, den Kunden darauf hinzuweisen, dass noch kein Vertrag geschlossen wurde und daher auch keine Pflicht zur Lieferung der Ware besteht.

b) es wurde bereits die Annahme erklärt oder die Ware geliefert

Anders verhält es sich, wenn die Annahme des Kaufangebots bereits erklärt wurde bzw. die Ware versendet wurde. In diesen Fällen besteht ein Kaufvertrag, der grundsätzlich zu erfüllen ist. Wenn erst dann festgestellt wird, dass bei der Erstellung des Angebots im Onlineshop versehentlich ein falscher Preis angegeben wurde, besteht die Möglichkeit, sich durch eine Anfechtung von dem Vertrag zu lösen.

§ 119 Abs. 1 BGB sagt dazu folgendes:

Wer bei der Abgabe einer Willenserklärung über deren Inhalt im Irrtum war oder eine Erklärung dieses Inhalts überhaupt nicht abgeben wollte, kann die Erklärung anfechten, wenn anzunehmen ist, dass er sie bei Kenntnis der Sachlage und bei verständiger Würdigung des Falles nicht abgegeben haben würde.

Demnach kann eine Willenserklärung nur angefochten werden, wenn der Irrtum bei der Abgabe der Willenserklärung vorlag.

Eine Anfechtung ist beispielsweise dann nicht möglich, wenn der Unternehmer später bereut, dass er die Ware zu so einem günstigen Preis angeboten hat.

2. Wann muss die Anfechtung erklärt werden?

Das Gesetz sieht vor, dass eine Anfechtung unverzüglich, also ohne schuldhaftes Zögern, zu erfolgen hat, nachdem der Unternehmer Kenntnis von dem Fehler erlangt.

Wann eine Anfechtung unverzüglich erklärt wird, war bereits Gegenstand mehrerer Urteile. Als Obergrenze hat sich dabei ein Zeitraum von 14 Tagen herauskristallisiert.

Hier ist aber immer auf den Einzelfall abzustellen. Grundsätzlich wird kleinen Unternehmen, die beispielsweise keine eigene Rechtsabteilung haben, ein längerer Zeitraum eingeräumt, da sie sich oft noch rechtlichen Beistand suchen müssen. Bei großen Unternehmen ist hingegen davon auszugehen, dass sie so gut strukturiert sind und auf Erfahrungswerte zurückgreifen können, sodass hier ein strengerer Maßstab anzulegen ist. Bei einem großen Onlinehändler entschied das OLG Hamm (Urteil vom 12.01.2004, Az. 13 U 165/03) dass ein Zeitraum von 4 Tagen nicht überschritten werden darf. Es ist also Eile geboten!

3. Welche Form muss die Anfechtung haben?

Eine Form ist für die Erklärung einer Anfechtung nicht vorgesehen – es reicht daher eine E-Mail an den Kunden oder theoretisch sogar ein Telefonat. Allerdings gilt es hierbei zu beachten, dass der Unternehmer die Beweislast dafür trägt, dass seine Anfechtungserklärung tatsächlich bei dem Kunden angekommen ist. Es empfiehlt sich daher, die Anfechtung per E-Mail unverzüglich zu erklären und gegebenenfalls – sofern der Kunde nicht zeitnah auf die E-Mail reagiert – auch per Post (als Einwurfeinschreiben) abzusenden.

4. Wie muss die Anfechtung formuliert werden?

Aus dem Schreiben muss deutlich hervorgehen, dass unter keinen Umständen an dem Vertrag festgehalten werden soll; das Wort „Anfechtung“ muss dabei aber nicht fallen. Erforderlich ist weiterhin, dass für den Kunden erkennbar ist, auf welche tatsächlichen

Umstände (also falsche Eingabe bei Einstellen des Angebots im Onlineshop oder Systemfehler) die Anfechtung gestützt wird.

- a) eine Annahmeerklärung wurde per E-Mail versandt, es wurde aber noch keine Ware geliefert

Sehr geehrte(r) Herr/ Frau

wir nehmen Bezug auf Ihr Kaufangebot vom tt.mm.jjjj, das wir mit unserer E-Mail vom tt.mm.jjjj angenommen haben.

Leider ist uns bei dem Einstellen des Warenangebots in unserem Onlineshop ein Fehler bei der Preisauszeichnung unterlaufen. Statt eines Preises von xx € wurde versehentlich die Summe yy € eingegeben. Ein Verkauf zu diesem Preis war von uns zu keiner Zeit gewollt.

Aus diesem Grund erklären wir hiermit die Anfechtung des Vertrags über (Angabe der Artikelbezeichnung und ggf der Auftragsnummer).

Sofern Sie bereits per Vorkasse bezahlt haben, werden wir Ihnen den gezahlten Betrag selbstverständlich umgehend zurücküberweisen.

Wir bedauern sehr, dass es zu diesem unglücklichen Vorfall gekommen ist und hoffen, dass Sie uns dennoch weiterhin gewogen bleiben.

- b) Der Vertrag ist dadurch zustande gekommen, dass die Ware an den Kunden versendet wurde

Sehr geehrte(r) Herr/ Frau

wir nehmen Bezug auf Ihr Kaufangebot vom tt.mm.jjjj über (Artikelbezeichnung, Auftragsnummer).

Leider ist uns bei dem Einstellen des Warenangebots in unserem Onlineshop ein Fehler bei der Preisauszeichnung unterlaufen - statt eines Preises von xx € wurde versehentlich die Summe yy € angegeben. Ein Verkauf zu diesem Preis war von uns zu keiner Zeit gewollt.

Aus dem genannten Grund erklären wir hiermit die Anfechtung des Vertrags über oben genannten Artikel.

Bitte senden Sie die Ihnen gelieferte Ware bis zum tt.mm.jjjj an die Adresse zurück, damit wir Ihnen sodann den gezahlten Kaufpreis, sowie die Kosten für die Lieferung und Rücksendung überweisen können.

[Alternative bei Kauf auf Rechnung:] Bitte senden Sie die Ihnen gelieferte Ware bis zum tt.mm.jjjj an die Adresse zurück. Die Kosten für die Lieferung und Rücksendung werden selbstverständlich von uns übernommen.

Wir bedauern sehr, dass es zu diesem unglücklichen Vorfall gekommen ist und hoffen, dass Sie uns dennoch weiterhin gewogen bleiben.

5. Was sind die Folgen? Hat der Kunde Anspruch auf Schadensersatz?

Mit Zugang der Anfechtung beim Kunden ist Vertrag so zu behandeln, als wäre er nie geschlossen worden. Es können also keine Ansprüche auf Erfüllung des Vertrags hergeleitet werden.

Allerdings ist dem Kunden der Schaden zu ersetzen, den er dadurch erleidet, dass er auf die Gültigkeit der Erklärung vertraut hat. Hierfür hat der Kunde zu beweisen, dass er durch die Anfechtung des Vertrags einen Schaden erlitten hat. Lediglich die Tatsache, dass ihm die Ware nicht zugesendet wird, stellt noch keinen Schaden dar. Ein Schaden könnte beispielsweise darin zu sehen sein, dass er ein anderes einmaliges Angebot, das zeitlich bereits abgelaufen ist, nicht wahrgenommen hat. Hier ist dann die Differenz zwischen Dass dieses Angebot tatsächlich bestand, muss allerdings der Kunde beweisen.

6. Der Fehler war aber doch eindeutig erkennbar!

Anders ist der Sachverhalt zu bewerten, wenn sich aus den Umständen des jeweiligen Einzelfalls ergibt, dass der Kunde den Grund für die Anfechtung kannte oder infolge von Fahrlässigkeit nicht kannte (Beispiel: Der Kunde ist Handwerker, also Fachmann, und bestellt eine große Menge von ungewöhnlich günstigem Handwerksmaterial).

In solch einem Fall ist ein Anspruch auf Schadensersatz ausgeschlossen.

Bei eindeutigen Fällen, in denen davon auszugehen ist, dass der Kunde den Fehler absichtlich ausnutzt, ist nach Ansicht vieler Gerichte erst gar kein Vertrag wirksam zustande gekommen.

In einem Fall entschied das OLG München mit Beschluss vom 15.11.2002, Az. 19 W 2631/02, dass das Verhalten des Kunden rechtsmissbräuchlich war. In dem dem Beschluss zugrundeliegenden Fall hatte der Kunde einen Flug nach Bangkok und zurück

für 728,30 € pro Person gebucht. In dem Angebot war fälschlicherweise angegeben, dass es sich dabei um einen Flug in der First Class handele.

Das Gericht urteilte hier, dass dem Kunden der Fehler eindeutig hätte klar sein müssen, er also erkennen konnte oder hätte erkennen können, dass ein Fehler bei der Preisauszeichnung unterlaufen ist. Da er diesen Fehler absichtlich ausnutzte und an dem Vertrag zu dem Preis festhielt, handelte er „wider Treu und Glauben“.

Ein ähnlicher Sachverhalt liegt dem Urteil vom AG Dortmund vom [21.02.2017, Az.: 425 C 9322/16](#) zugrunde. Hier wurde eine Markise statt für einen Preis von 2.990 EUR versehentlich für 29,90 EUR angeboten.

Da es in der Regel jedoch schwierig sein wird, die Absicht des Kunden nachzuweisen, empfiehlt es sich, zuerst die Anfechtung zu erklären und am Ende des Schreibens auf diese Möglichkeit beispielsweise wie folgt hinzuweisen:

Ferner erlauben wir uns darauf hinzuweisen, dass der Fehler bei der Preisauszeichnung unseres Warenangebots ein durchschnittlich verständiger Kunde hätte erkennen können - Produkte dieser Art und Güte können im Internet nicht für diesen Preis erworben werden.

Das Ausnutzen dieser Rechtslage erregt den Verdacht des Handelns wider Treu und Glauben, worauf wir uns rein vorsorglich ebenfalls berufen.