

# Rechtsfragen in der Automobil- und Zulieferindustrie

Herausgegeben von

**Dr. Sven Hartung**

Rechtsanwalt, Frankfurt am Main

**Sven Regula**

Rechtsanwalt, Wiesbaden

und

**Angelika Schaeuffelen**

Rechtsanwältin und Wirtschaftsmediatorin (IHK), Frankfurt am Main

Mit Beiträgen von

Dr. Sven Hartung; Dr. Heinrich Kühnert, MJur; Dr. Florian Neumayr, LL.M.;  
Sven Regula; Angelika Schaeuffelen; MMag. Valentina Schaumburger, LL.M.;  
Andrea Schlitter; Holger Sturm, Dipl.-Jur.; Christian Vietmeyer, LL.M.

2., aktualisierte und erweiterte Auflage 2018

Fachmedien Recht und Wirtschaft | dfv Mediengruppe | Frankfurt am Main

### **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.de> abrufbar.

**ISBN 978-3-8005-0008-6**

**dfv** Mediengruppe

© 2018 Deutscher Fachverlag GmbH, Fachmedien Recht und Wirtschaft, Frankfurt am Main  
[www.ruw.de](http://www.ruw.de)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Satzkonvertierung: Lichtsatz Michael Glaese GmbH, 69502 Hemsbach

Druck und Verarbeitung: WIRMachenDRUCK GmbH, Mühlbachstraße 7, 71522 Backnang

# 1. Kapitel: Vertragsabschlüsse in der Automobilindustrie

Liest man das Gesetz, klingt es eigentlich ganz einfach. Es bedarf lediglich zweier übereinstimmender Willenserklärungen, damit ein Vertrag zustande kommt. Doch sobald man sich die Praxis etwas genauer anschaut, stellen sich nicht nur den Juristen, sondern wohl auch Ihnen einige Fragen.

## I. Abweichungen in der Auftragsbestätigung

Ob Sie nun als Einkäufer oder als Verkäufer in einem Unternehmen der Automobilindustrie tätig sind, in jedem Fall dürfte Ihnen folgende Situation bekannt vorkommen:

Wir nennen den Einkäufer im Folgenden K und den Verkäufer V. Je nachdem können Sie sich so in Ihre jeweilige Lage als Einkäufer oder Verkäufer versetzen.

### Ausgangsfall:

K (Einkäufer eines Automobilherstellers) bestellt bei V (Verkäufer eines Automobilzulieferers) Produktionsmaterial zum Listenpreis, Liefertermin 1.3.2018. V bestätigt das bestellte Material und den Preis, ändert den Liefertermin allerdings auf den 1.4.2018 ab. K fragt daraufhin in der Produktion seines Unternehmens nach, ob der 1.4.2018 als Liefertermin ausreichend ist und bekommt von der Produktion das o.k. Daraufhin korrigiert K im SAP-System den Termin auf den 1.4.2018.

Nun verstreicht der 1.4.2018, aber kein Wareneingang ist zu verbuchen. Nachdem auch eine schriftliche Mahnung von Seiten K fruchtlos verstreicht, ruft K bei V an, welcher ihm mitteilt, dass eine Lieferung des Materials wegen eines überraschend aufgetretenen Lieferengpasses frühestens im Juni 2018 möglich sein wird. Von der Produktion seines Unternehmens muss sich K dann sagen lassen, dass es zu erheblichen Produktionsausfällen, im worst case sogar zu Bandstillständen kommen wird, wenn das Material im Mai 2018 nicht zur Verfügung steht.

Natürlich werden nun beide Seiten erstmal einvernehmlich versuchen, die „Kuh vom Eis“ zu bekommen, doch wie sieht es rechtlich aus, wenn dies nicht gelingt und es kommt tatsächlich zu einem erheblichen Folgeschaden? Kann dann K für sein Unternehmen von dem liefernden Unternehmen Schadensersatz verlangen?

## 1. Kap. Vertragsabschlüsse in der Automobilindustrie

Jeglicher Anspruch aus Lieferverzug setzt erst einmal einen wirksamen Vertrag voraus (zu den weiteren Voraussetzungen und Umfang des Schadensersatzanspruches siehe Kapitel 3 „Die Haftung für den Verzug“).

Wie sieht das nun in unserem Ausgangsfall aus?

### **Wurde ein wirksamer Vertrag zwischen den beiden Unternehmen geschlossen?**

Anstelle des *Verkäufers* würden Sie bestreiten, dass ein Vertrag zustande gekommen ist und wie folgt argumentieren:

- Es liegen keine zwei übereinstimmenden Willenserklärungen vor, denn in der Auftragsbestätigung haben Sie den von K genannten Termin abgeändert und dieser neue Termin ist von Seiten K nicht bestätigt worden.
- Laut Gesetz gilt die Annahme eines Antrages unter Abänderungen des Antrages als Ablehnung des Antrages, verbunden mit einem neuen Antrag. Wenn Sie wollen, untermauern Sie diese Aussage mit dem fast wortgleichen § 150 Abs. 2 BGB.
- Da K den abweichend genannten Termin vom 1.4.2016 nicht rückbestätigt hat, ist der neue Antrag von V nicht angenommen worden, also kein Vertrag zustande gekommen. Daran scheitern dann auch jegliche Verzugsansprüche.

Anstelle des *Einkäufers* kontern Sie wie folgt:

- Indem Sie auf die abgeänderte Auftragsbestätigung nicht reagiert haben, haben Sie der Abänderung „stillschweigend“ zugestimmt. Deshalb ist in diesem Fall durch „Schweigen“ der Vertrag zustande gekommen.

### **Wer hat nun „Recht“?**

Die Rechtsprechung orientiert sich diesbezüglich zunächst streng am Wortlaut des bereits oben erwähnten § 150 Abs. 2 BGB: Die Annahme mit Änderungen gilt als Ablehnung und neuer Antrag. Gleichgültig ist dabei, ob es sich um eine wesentliche oder *unwesentliche Abänderung* handelt, so auch der Bundesgerichtshof (BGH, 18.10.2000 – XII ZR 179/98, NJW 2001, 221, 222):

*„Auch geringfügige unwesentliche Änderungsvorschläge gegenüber dem unterbreiteten Vertragsangebot führen dazu, dass es für das Zustandekommen des Vertrages einer neuen Erklärung des Vertragspartners bedarf.“*

Dies gilt im Übrigen auch dann, wenn diese Wirkung dem Erklärenden nicht bewusst ist, wie wohl auch dem Verkäufer in unserem Ausgangsfall.

## II. Bedeutung des Schweigens im Rechtsverkehr 1. Kap.

Die dargestellte Rechtsprechung legt nahe, dass jedenfalls mit Zugang der Auftragsbestätigung des V bei K wegen der darin enthaltenen Abweichung im Liefertermin noch kein Vertrag zustande gekommen ist.

Doch Vorsicht: Nicht umsonst werden Juristen im Rahmen ihrer Beratung manchmal lästig und wollen stets sämtliche Schreiben, Vorfälle und Gegebenheiten rund um den Vertragsabschluss übermittelt bekommen. Denn der Teufel steckt oft im Detail. Und stets verweisen auch die Richter auf die „Besonderheiten des Einzelfalls“. Also ist vor vorschnellen Einschätzungen zu warnen.

### **Besonderheiten beachten!**

So könnte zum Beispiel die Rechtslage in unserem Ausgangsfall anders zu beurteilen sein, wenn die Abänderung des Termins für V sichtbar gewesen wäre.

**Beispiel:** Ihre beiden Unternehmen sind über ein gemeinsames Kommunikationstool miteinander vernetzt.

In diesem Fall wäre die Abänderung des Termins gleichzeitig die Bestätigung der Abweichung gegenüber V, denn dann wäre im Unterschied zu einer rein systeminternen Abänderung des Termins die Erklärung V auch zugegangen.

Oder es erfolgten weitere Gespräche zwischen K und V, aus welchen deutlich wird, dass beide Seiten von einem wirksamen Vertragsabschluss ausgehen.

**Beispiel:** V und K besprechen hinsichtlich des bestellten Materials eine Abweichung in der Spezifikation.

## **II. Bedeutung des Schweigens im Rechtsverkehr**

Wie sieht es aber mit dem Argument des K aus? Hat möglicherweise das Schweigen des K auf die abweichende Auftragsbestätigung zu einem Vertragsabschluss geführt?

Zur Beantwortung dieser Frage ist zunächst ein weit verbreiteter Irrtum zu korrigieren, der schlichtweg auch auf entsprechend gelebter Praxis beruht.

In der Praxis gehen meist sowohl Einkäufer als auch Verkäufer davon aus, dass Abweichungen in der Auftragsbestätigung als anerkannt gelten, wenn der Käufer darauf nicht reagiert. Fast immer liefert der Verkäufer deshalb

## 1. Kap. Vertragsabschlüsse in der Automobilindustrie

in solchen Fällen zu dem abweichend genannten Termin und der Käufer nimmt die Ware auch dankbar an. Doch bekanntermaßen besteht zwischen gelebter Praxis und Rechtsprechung nicht immer Übereinstimmung, so auch hier:

### **Merke:**

Schweigen heißt grundsätzlich *nicht* Zustimmung!

Und dies gilt – entgegen weit verbreiteter Auffassung – *auch zwischen Kaufleuten!*

Entsprechend hat der Bundesgerichtshof bereits entschieden, dass allein in der widerspruchlosen Hinnahme einer modifizierten Auftragsbestätigung grundsätzlich keine stillschweigende Annahmeerklärung zu sehen ist (BGH, 22.3.1995 – VIII ZR 20/94; BB 1995, 950).

### **Konkludenter Vertragsabschluss durch Lieferung und Annahme**

Allerdings ist in der Regel in der widerspruchlosen Entgegennahme der Lieferung eine konkludente Annahme des modifizierten Angebots zu sehen. Dabei spielt es keine Rolle, wenn zwischen modifizierter Auftragsbestätigung und Lieferung ein längerer Zeitraum liegt, denn in der Lieferung der Ware ist eine konkludente Wiederholung des modifizierten Angebots zu sehen, welches der Käufer dann durch die widerspruchslose Entgegennahme der Lieferung annimmt.

Das hilft K in unserem Eingangsfall allerdings auch nicht weiter, da hier ja die Lieferung gerade nicht erfolgt. In diesem Fall ist demnach entsprechend der dargestellten Rechtsprechung davon auszugehen, **dass durch das Schweigen des K auf die Abweichung in der Auftragsbestätigung des V kein Vertrag zustande gekommen ist.**

Doch sollte man angesichts mannigfaltiger Rechtsprechung auch hier nicht zu vorschnell urteilen. Denn auch von dem Grundsatz, dass Schweigen im Rechtsverkehr keine Auswirkung hat, gibt es *Ausnahmen*. Und diese Ausnahmen spielen sich dann hauptsächlich auch im kaufmännischen Bereich ab.

An dieser Stelle soll nur auf die für Sie als Einkäufer und Verkäufer wichtigsten, weil praxisrelevantesten Ausnahmen eingegangen werden.

### 1. Treu und Glauben

Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs kann das Schweigen ausnahmsweise eine Erklärungswirkung entfalten, wenn der Schweigende nach Treu und Glauben (§ 242 BGB) verpflichtet gewesen wäre, seinen abweichenden Willen zu äußern.

Dies könnte zum Beispiel bei länger andauernden Geschäftsbeziehungen der Fall sein, wenn über einen längeren Zeitraum so verfahren wurde, dass der Lieferant die Bestellung des Käufers immer wieder abweichend bestätigt, der Käufer darauf schweigt und der Lieferant dann trotz fehlenden Vertragsschlusses jeweils liefert.

Hätten also unsere beiden Protagonisten aus dem Ausgangsfall, bzw. die von ihnen vertretenen Unternehmen, bereits eine länger andauernde Geschäftsbeziehung *und* wären sie bereits über einen längeren Zeitraum ständig so verfahren, dass V die Bestellungen des K mit einem abweichenden Liefertermin bestätigte und dann auch entsprechend lieferte, könnte K bei der Geltendmachung von Verzugsansprüchen rechtlich gesehen mit besseren „Karten spielen“.

Dabei ist aber zu bedenken, dass der Käufer in einem solchen Ausnahmefall nicht nur die Dauer der Geschäftsbeziehung beweisen muss. Er müsste auch sämtliche Verträge und Vertragsabwicklungen im Rahmen dieser Geschäftsbeziehung als Beweis vorlegen, was kein einfaches Unterfangen sein dürfte.

#### **Merke:**

Neben gesetzlich explizit geregelten *Ausnahmefällen*, beispielsweise in § 516 Abs.2 BGB (Schenkung) oder § 362 Handelsgesetzbuch (Schweigen auf einen Antrag auf Geschäftsbesorgung im Handelsgewerbe bei laufender Geschäftsverbindung) gibt es noch weitere Ausnahmefälle, in denen der *Bundesgerichtshof dem Schweigen im Hinblick auf Treu und Glauben Erklärungswert beigemessen hat*, unter anderem in folgenden Fällen:

- bei einem Angebot aufgrund von Vorverhandlungen, in denen über die wesentlichen Vertragsbedingungen bereits Einigkeit erzielt worden war (BGH, 14.2.1995 – XI ZR 65/94, NJW 1995, 1281)
- in einem Fall, wo beide Parteien fest mit einem Vertragsabschluss rechneten (BGH, 2.11.1995 – X ZR 135/93, NJW 1996, 920)

## 1. Kap. Vertragsabschlüsse in der Automobilindustrie

- bei nur unwesentlicher Abweichung vom ursprünglich gestellten Antrag (BGH DB 56, 474) – Preisänderungen sind aber i. d. R. nicht unwesentlich (LG Gießen NJW-RR 1997, 1210). Allerdings soll es bei wichtigen Verträgen immer einer eindeutigen Annahmeerklärung bedürfen (BGH, 1.6.1994 – XII ZR 227/92, NJW-RR 1994, 1163, 1165)
- bei einer verspäteten Annahmeerklärung (BGH, 31.1.1951 – II ZR 46/50, NJW 1951, 313, BGH NJW-RR 1994, 1163, 1165)
- bei einer Bestellung auf ein freibleibendes oder ausdrücklich als unverbindlich bezeichnetes Angebot. In diesem Fall ist das freibleibende, bzw. unverbindliche Angebot nur eine Aufforderung ein Angebot abzugeben; die Bestellung ist dann der Antrag auf Vertragsabschluss und wenn der Lieferant auf diesen Antrag schweigt, gilt sein Schweigen als Annahme.

## 2. Schweigen auf ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben

Der in der Praxis sicherlich wichtigste Ausnahmefall vom Grundsatz, dass dem Schweigen kein Erklärungswert zukommt, ist das sogenannte „kaufmännische Bestätigungsschreiben“. Es geht hierbei um *ein Schreiben, in welchem die zwischen Kaufleuten bereits mündlich ausgehandelten Vertragsbedingungen schriftlich noch einmal zusammengefasst werden* (ständige Rechtsprechung, unter anderem BGH, 27.1.2011 – VII ZR 186/09, NJW 2011, 1965).

Solche Schreiben lauten beispielsweise wie folgt:

*„Ich nehme Bezug auf unser gestriges Telefonat, in welchem wir Folgendes vereinbart haben: .....“*

Erhalten Sie ein solches Schreiben, was auch in Form eines Telefaxes oder per E-Mail erfolgen kann, sollten Ihre „Alarmglocken klingeln“. Denn ausnahmsweise führt hier Schweigen dazu, dass der Inhalt des Schreibens als richtig fingiert wird, wenn Sie nicht unverzüglich widersprechen. Dies gilt nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs sogar für den Fall, dass bislang lediglich verhandelt, also noch kein Vertrag geschlossen wurde. In diesem Fall wird dann sogar der Vertragsabschluss fingiert! Dies bedeutet für Sie:



**Eine sofortige Überprüfung des Inhalts eines solchen kaufmännischen Bestätigungsschreibens ist dringend angesagt!**

Sind Sie selbst im Urlaub oder aus sonstigen Gründen abwesend, sollte Ihr Vertreter auf das Bestätigungsschreiben reagieren. Ob eine automatische Abwesenheitsnotiz (Abwesenheitsassistent) ausreicht, um das Eintreten der Fiktion durch Schweigen zu verhindern, ist von der Rechtsprechung noch nicht entschieden worden.

Um die beschriebene Wirkung zu entfalten, muss sich das kaufmännische Bestätigungsschreiben allerdings zeitlich *unmittelbar an die Vertragsverhandlungen anschließen*. 5 Tage können noch unbedenklich sein, nahezu 3 Wochen sind es nicht mehr, wobei die Länge der Frist letztlich wie so oft vom Einzelfall abhängt.

**Auf die Bezeichnung des Schreibens kommt es nicht an!**

Entscheidend ist, dass das Schreiben Bezug nimmt auf eine bereits mündlich getroffene Vereinbarung, um den Inhalt dieser Vereinbarung verbindlich festzulegen.

Die Grundsätze über das kaufmännische Bestätigungsschreiben sind im Gesetz nicht verankert. Sie sind als Handelsbrauch im Verkehr unter Kaufleuten entstanden und gelten als Gewohnheitsrecht.

Im kaufmännischen Bereich bewegen Sie sich immer dann, wenn Sie für Ihr Unternehmen tätig sind.

**Unterscheiden Sie das kaufmännische Bestätigungsschreiben von der Auftragsbestätigung!**

Das Bestätigungsschreiben bezieht sich auf eine bereits geschlossene Vereinbarung. Dagegen ist die Auftragsbestätigung die schriftliche Annahme eines Angebotes, so dass durch die Auftragsbestätigung – jedenfalls bei Übereinstimmung mit der Bestellung – zumeist überhaupt erst ein Vertrag zustande kommt. Anders als beim kaufmännischen Bestätigungsschreiben gilt Schweigen auf eine Auftragsbestätigung nicht als Zustimmung!

## 1. Kap. Vertragsabschlüsse in der Automobilindustrie

### *Form und Inhalt des Widerspruchs:*

- Der Widerspruch bedarf keiner Form, ist also auch mündlich oder konkludent (durch schlüssiges Handeln) möglich.
- Sind Sie Empfänger des kaufmännischen Bestätigungsschreibens müssen Sie allerdings den Zugang des Widerspruchs beweisen können!
- Der Widerspruch muss unverzüglich, das heißt ohne schuldhaftes Zögern erfolgen, das heißt in der Regel binnen 1 bis 2 Tagen, 3 Tage können noch ausreichen. Dagegen ist eine Woche in der Regel zu lang! Aber auch hier entscheidet der Einzelfall, insbesondere auch die Zeitspanne zwischen den Vertragsverhandlungen und dem Zugang des Bestätigungsschreibens.

Ein Widerspruch ist ausnahmsweise entbehrlich, wenn der Absender bewusst unrichtig bestätigt hat oder wenn er mit dem Einverständnis der anderen Seite verständlicherweise nicht rechnen konnte.

**Beispiel:** Der Inhalt des Bestätigungsschreibens *weicht derart von den bereits getroffenen Vereinbarungen ab*, dass der Absender mit dem Einverständnis des Empfängers nicht rechnen musste (BGH, Urteil vom 31.1.1994 – II ZR 83/93, NJW 1994, 1288). Dies muss der Empfänger allerdings beweisen, was insbesondere bei Telefonaten ohne weitere Zeugen denkbar schwierig sein dürfte!

Kreuzen sich zwei inhaltlich voneinander abweichende Bestätigungsschreiben, so ist in der Regel kein Widerspruch erforderlich.

Die *Beweislast* ist wie folgt verteilt:

- Derjenige, der sich auf den Inhalt des Bestätigungsschreibens beruft, muss beweisen, dass der Vertragspartner das Schreiben bekommen hat und dass dem Bestätigungsschreiben Vertragsverhandlungen vorausgegangen waren. Hierzu muss zumindest ein geschäftliches Gespräch über den schriftlich bestätigten Vorgang stattgefunden haben (BGH, Urteil vom 8.2.2001 – III ZR 268/00, NJW-RR 2001, 680).

Der Empfänger des Bestätigungsschreibens muss beweisen, dass er unverzüglich widersprochen hat.

### **Praxistipp:**

- Nach dem alt bewährten Motto „wer schreibt der bleibt“ empfiehlt es sich, selbst das Bestätigungsschreiben anzufertigen. Dann gilt bei widerspruchsloser Hinnahme das von Ihnen Geschriebene als Vertragsinhalt.

### III. Kann auf Auftragsbestätigungen verzichtet werden? **1. Kap.**

- Beachten Sie, dass sich die Grundsätze über das kaufmännische Bestätigungsschreiben *auch auf Nebenabreden* beziehen. So können z.B. im Rahmen des kaufmännischen Bestätigungsschreibens auch Allgemeine Geschäftsbedingungen zum Vertragsinhalt gemacht werden! Also verweisen Sie selbst in einem solchen Schreiben auf Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen, aber widersprechen Sie, wenn Ihr Vertragspartner in einem Bestätigungsschreiben auf seine Allgemeinen Geschäftsbedingungen verweist
- Kaufmännische Bestätigungsschreiben immer unverzüglich und genau prüfen und bei Widersprüchen oder auch unliebsamen Ergänzungen unverzüglich widersprechen!

#### **Ergänzender Hinweis:**

Die Rechtsprechung wendet die Grundsätze des kaufmännischen Bestätigungsschreibens inzwischen auch auf Verhandlungsprotokolle und Besprechungsprotokolle an (BGH, Urteil vom 27.1.2011 – VII ZR 186/09; KG, Urteil vom 18.9.2012 – 7 U 227/11, IBR 2014, 9).

#### **Praxistipp:**

Protokolle jeder Art, seien es nun solche über Baubesprechungen, Projektsitzungen oder Vertragsverhandlungen, sind unverzüglich nach ihrem Eingang zu prüfen! Sind Sie mit irgendwelchen Ausführungen aus dem Protokoll – und das können auch Nebenpunkte sein – nicht einverstanden, müssen Sie unverzüglich, das heißt spätestens innerhalb von 2 bis 3 Tagen (beweisbar) ab Zugang des Protokolls, widersprechen.

### **III. Kann auf Auftragsbestätigungen verzichtet werden?**

Manche Unternehmen der Automobilindustrie verzichten generell auf Auftragsbestätigungen. Dies geschieht zum Teil aus wirtschaftlichen Erwägungen, zum Teil aber auch, um Abweichungen in den Auftragsbestätigungen von der Bestellung zu vermeiden. Es stellt sich dann die Frage, wie sich eine solche Vorgehensweise rechtlich auswirkt.

Ist der Bestellung ein verbindliches Angebot von Seiten des Lieferanten vorausgegangen und weicht die Bestellung nicht von diesem Angebot ab, so stellt die Bestellung des Käufers die Annahme des Angebotes des Liefere-

## 1. Kap. Vertragsabschlüsse in der Automobilindustrie

ranten dar, so dass bereits mit Zugang der Bestellung beim Lieferanten ein Kaufvertrag zustande gekommen ist.

Anders stellt sich die Rechtslage dar, wenn der Bestellung kein verbindliches Angebot des Lieferanten vorausgegangen ist, beispielsweise wenn der Käufer aufgrund von Preislisten, Katalogen, etc. bestellt. Dann stellt die Bestellung des Käufers das Angebot auf Vertragsabschluss dar.

Auch hier gilt wieder der Grundsatz, dass Schweigen keinen Erklärungswert hat.

Das *Risiko* dieser Vorgehensweise liegt, ähnlich wie bei abweichender Auftragsbestätigung

- für *den Verkäufer* vor allem darin, dass er seine bereits produzierte oder für den Käufer bezogene Ware nicht los wird, wenn der Käufer wegen Fehlens eines Vertrages die Annahme verweigert,
- für *den Einkäufer* darin, dass der Verkäufer zum bestellten Termin nicht liefert und er wegen Fehlens eines Vertrages keinerlei Verzugschäden geltend machen kann.

## IV. Abrufe aus Rahmenverträgen

Handelt es sich bei der Bestellung um einen Abruf aus einem zuvor mit dem Lieferanten abgeschlossenen Rahmenvertrag, so hängt die rechtliche Auswirkung der Bestellung vom Inhalt des Rahmenvertrages ab:

Wurde im Rahmenvertrag die abzurufende Menge bereits verbindlich festgelegt, so ist i. d. R. bereits dieser Rahmenvertrag rechtlich als Kaufvertrag zu bewerten. Die Abrufe legen dann lediglich den konkreten Zeitpunkt der Einzellieferungen fest.

Ist die Menge im Rahmenvertrag dagegen noch nicht festgelegt, stellt der Rahmenvertrag selbst noch nicht den konkreten Kaufvertrag dar, sondern regelt lediglich die Rahmenbedingungen für künftig erst noch abzuschließende Kaufverträge. Dementsprechend kann in diesem Fall der Abruf lediglich als Angebot auf Vertragsabschluss bewertet werden, welches vom Lieferanten wiederum, beispielsweise in Form einer Auftragsbestätigung, angenommen werden muss.

## V. Vertragsabschlussklauseln in Rahmenverträgen

In der Praxis erfolgen allerdings bei der Abwicklung von Rahmenverträgen häufig keine Auftragsbestätigungen auf die Abrufe. Deswegen neh-

men die Parteien zum Teil bereits im Rahmenvertrag eine entsprechende Vereinbarung auf:

**Beispiel für eine Vertragsabschlussklausel:**

„Abrufe (Bestellungen) von Seiten des Bestellers sind unverzüglich, spätestens ... Werktagen nach Erhalt vom Lieferanten schriftlich, per Telefax oder elektronisch zu bestätigen. Sollte es ausnahmsweise an einer Auftragsbestätigung von Seiten des Lieferanten fehlen, gilt die Bestellung als vom Lieferanten angenommen, wenn der Lieferant dieser Bestellung nicht innerhalb von ... Werktagen nach Erhalt der Bestellung schriftlich widerspricht.“

Allerdings werden von der Rechtsprechung solche Klauseln, die trotz fehlender Willenserklärung einen Vertrag als zustande gekommen ansehen, jedenfalls als Allgemeine Geschäftsbedingung kritisch betrachtet. Die Chance, eine solche Vertragsabschlussregelung wirksam zu vereinbaren, ist deutlich höher, wenn diese Regelung individualvertraglich erfolgt (zur Abgrenzung siehe Kapitel 2 „Allgemeine Geschäftsbedingungen in der Automobilindustrie“).

## **VI. Untergeschobene Änderungen in Vertragsentwürfen**

Was gilt, wenn der Annehmende in seiner Annahmeerklärung die Änderungen so gut versteckt, dass sie dem Anbietenden gar nicht auffallen?

Der Bundesgerichtshof hatte über einen Fall zu entscheiden, in welchem der Lieferant im Vertragsentwurf des Käufers die Bestimmungen zur Zahlungsweise gelöscht und stattdessen mit identischem Schrifttyp einen anderen Text eingefügt hatte.

Während das Oberlandesgericht noch getreu der Regelung in § 150 Abs. 2 BGB entschieden hatte, dass die Abänderung des Textes durch den Lieferanten ein neues Angebot sei, welches vom Käufer durch Gegenzeichnen des Vertrages angenommen worden sei, half der Bundesgerichtshof wieder mal mit den Grundsätzen von Treu und Glauben (§ 242 BGB) nach. Diese erfordern – *so der Bundesgerichtshof* –, dass Abweichungen in der Annahmeerklärung kenntlich gemacht werden müssen! Sind Abweichungen nicht zu erkennen, gilt das ursprüngliche Angebot! Anders könne – so der Bundesgerichtshof – die Rechtslage allerdings zu beurteilen sein, wenn die Parteien über die vom Lieferanten vorgenommenen Änderungen verhandelt

**1. Kap.** Vertragsabschlüsse in der Automobilindustrie

hätten. Denn dann hätte der Käufer mit deren Aufnahme in den Vertragstext rechnen müssen (BGH, 14.5.2014 – VII ZR 334/12, NJW 2014, 2100).

Das Urteil des Bundesgerichtshofs hat große Praxisrelevanz. Denn nicht selten werden in Bestellungen Änderungen vom Angebot oder in Auftragsbestätigungen Änderungen von der Bestellung vorgenommen, die mangels sorgfältiger Prüfung durch die jeweilige andere Vertragspartei nicht erkannt werden. Hier kann das dargestellte Urteil dem „Unachtsamen“ im Streitfall helfen.

**Praxistipp:**

Prüfen Sie zurückgesandte Vertragsentwürfe vor Unterzeichnung sorgfältig auf mögliche Abänderungen, denn zunächst zählt das, was in dem von beiden unterzeichneten Vertrag steht. Auf den „Rettungsanker“ Treu und Glauben sollte man tatsächlich nur im Notfall zurückgreifen müssen.

Nehmen Sie selbst in Ihrer Annahmeerklärung Änderungen vom Antrag vor, sollten Sie – jedenfalls wenn sich die vorgenommene Änderung nicht klar und deutlich aus Ihrer Annahmeerklärung selbst ergibt – auf diese explizit hinweisen.

**Fehlende Vertragsabschlüsse stellen für Einkäufer und Verkäufer eine Gefahr dar!**

<b>Praxistipp für Einkäufer</b>	<b>Praxistipp für Verkäufer</b>
<p>Besonders bei der Bestellung von terminrelevanten Produkten, bei deren Nicht- oder Zuspätlieferung empfindlich hohe Folgeschäden drohen, sollten Sie stets Auftragsbestätigungen einholen und abweichende Auftragsbestätigungen nochmals rückbestätigen!!</p> <p><i>Ansonsten riskieren Sie, dass</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>– Ihr Unternehmen auf den entstandenen Verzugsschäden sitzen bleibt,</li><li>– Ihnen ein wichtiges „Druckmittel“ entgeht und</li><li>– vereinbarte Vertragsstrafen nicht zum Einsatz kommen</li></ul>	<p>Besonders wenn Sie bestimmte Produkte speziell nach den Wünschen des Käufers fertigen, also diese nicht so ohne Weiteres anderweitig los werden, sollten Sie im Falle einer von der Bestellung abweichenden Auftragsbestätigung eine Rückbestätigung vom Käufer einfordern oder, wenn die Bestellung von Ihrem Angebot abweicht, diese Abweichung in Ihrer Auftragsbestätigung bestätigen.</p> <p><i>Ansonsten riskieren Sie, dass</i> der Käufer wegen Fehlens eines Vertrages die Annahme der Lieferung verweigert und Sie auf Ihrer bereits produzierten oder für den Käufer fremdbezogenen Ware sitzen bleiben.</p>