

KAUF- UND WERKVERTRAGSRECHT AM BAU

**Kanzlei am
Steinmarkt**

RECHTSANWÄLTE
FACHANWÄLTE

Kanzlei am Steinmarkt
Steinmarkt 12
93413 Cham

Dr. Andreas Stangl | Rechtsanwalt

Fachanwalt Bau- und Architektenrecht
Fachanwalt Miet- und Wohnungseigentumsrecht

Telefon: 0 99 71 / 85 40 – 0
Telefax: 0 99 71 / 4 01 80
E-Mail: info@kanzlei-am-steinmarkt.de

Kauf- und Werkvertragsrecht am Bau

1.	Einleitung	005
2.	Vertragsbeziehungen	006
3.	Vertragsrecht	008
3.1.	Vertragsabschluss	008
3.1.1.	Vertragsabschluss, Angebot und Annahme	009
3.1.1.1.	Angebot	009
3.1.1.2.	Annahme	012
3.1.1.3.	Verspätete oder modifizierte Annahme (neues Angebot)	014
3.1.1.4.	Schweigen im Rechtsverkehr	0017
3.1.1.5.	Kaufmännisches Bestätigungsschreiben	018
3.2.	Bedeutung Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) / Individualabrede	020
3.2.1.	Allgemeine Geschäftsbedingungen	022
3.2.2.	Individualvereinbarungen	024
3.2.3.	Rechtsfolgen	026
3.3.	Verhandlungstaktik, Wege zur Individualvereinbarung	028
3.4.	Kollision der Allgemeinen Geschäftsbedingungen	030
4.	Abgrenzung Kaufvertragsrecht und Werkvertragsrecht	032
4.1.	Unterschiede zwischen Kaufvertrags- und Werkvertragsrecht	032
4.2.	Kaufvertragsrecht	035
4.2.1.	Übersicht Kaufvertragsrecht	035
4.2.2.	Der Inhalt der Einigung beim Kaufvertrag	036
4.3.	Werkvertragsrecht	038
4.3.1.	Überblick über Werkvertragsrecht	038
4.3.2.	Der Inhalt der Einigung beim Werkvertrag	038
4.4.	Werklieferungsvertrag	041
4.4.1.	Überblick über Werklieferungsvertrag	041
4.5.	Abgrenzungsprobleme	043
4.5.1.	Abgrenzung zwischen Werkvertrag/Werklieferungsvertrag und Kaufvertrag	043
4.5.2.	Abgrenzung zwischen Werkvertrag/Werklieferungsvertrag und Kaufvertrag bei Montageverpflichtung	045
4.6.	Zusammenfassung Vertragsgestaltung	048
5.	Kaufvertragsrecht	051
5.1.	Zeitpunkt der Lieferung	053
5.1.1.	Allgemeines Schuldrecht	053
5.1.2.	Abgrenzung Fälligkeit und Verzug allgemein	055
5.1.3.	Der Ort der Leistungserbringung	060
5.1.4.	Der Zeitpunkt der Leistung	062
5.1.5.	Rechtsfolgen bei Verzug der Leistung	063
5.1.5.1.	Rechte des Käufers	063
5.1.5.2.	Rechte des Verkäufers	064
5.1.6.	Vertragsstrafe	065
5.2.	Mängelrechte im Kaufvertragsrecht	067
5.2.1.	Sachmangel, § 434 BGB	067
5.2.2.	Rechtsmangel, § 435 BGB	072
5.2.3.	Zeitpunkt der Mangelfreiheit	072
5.2.4.	Die Rechte des Käufers	073
5.2.4.1.	Nacherfüllung	075
5.2.4.2.	Rücktritt	084
5.2.4.3.	Minderung	086
5.2.4.4.	Schadensersatz	087
5.2.4.5.	Aufwendungsersatz	089
5.2.5.	Verjährung der Mängelrechte	090
5.3.	Ausschluss der Mängelrechte	092

5.4.	Sonderregelungen beim Verbrauchsgüterkauf	098
5.4.1.	Begriff des Verbrauchsgüterkaufs	098
5.4.2.	Besonderheiten des Verbrauchsgüterkaufs	099
5.5.	Der Unternehmerregress, §§ 478, 479 BGB	101
6.	Werkvertragsrecht (VOB/B)	103
6.1.	Unterscheidung Werkvertrag und VOB/B-Werkvertrag	103
6.1.1.	BGB-Bauvertrag	104
6.1.2.	VOB-Bauvertrag	104
6.2.	Vereinbarung der VOB/B	106
6.3.	Privilegierung der VOB/B	107
6.4.	Entprivilegierung der VOB/B	108
6.4.1.	Abweichung von der VOB/B	108
6.4.2.	Verbraucher und VOB/B	112
6.5.	Mängelrechte im Werkvertragsrecht	115
6.5.1.	Mangelbegriff nach BGB und VOB/B	116
6.5.1.1.	Sachmangel	116
6.5.2.	Rechtsmangel	119
6.5.3.	Bedeutung der anerkannten Regeln der Technik	120
6.5.4.	Zeitpunkt der Mangelfreiheit	121
6.5.5.	Beweislast	122
6.5.6.	Mängelrechte des Auftraggebers nach BGB und VOB/B	123
6.5.6.1.	Mängelansprüche vor der Abnahme	126
6.5.6.1.1.	Nacherfüllungsanspruch	126
6.5.6.1.1.1.	Nacherfüllungsanspruch, § 635 BGB	126
6.5.6.1.1.2.	Nachbesserungsanspruch, § 4 Abs. 7 Nr. 1 VOB/B	126
6.5.6.1.2.	Selbstvornahme, Kostenvorschuss	127
6.5.6.1.2.1.	Selbstvornahme, Kostenvorschuss, §§ 634 Nr. 2, 637 BGB	127
6.5.6.1.2.2.	Selbstvornahme, Kostenvorschuss, § 4 Abs. 7 Satz 3 VOB/B	127
6.5.6.1.3.	Rücktritt	129
6.5.6.1.4.	Minderung	130
6.5.6.1.4.1.	Minderung, § 638 BGB	130
6.5.6.1.5.	Schadensersatz	130
6.5.6.1.5.1.	Schadensersatz, §§ 634 Nr. 4, 636, 280, 281, 283, 311a BGB	130
6.5.6.1.5.2.	Schadensersatz nach § 4 Abs. 7 Satz 2 VOB/B	130
6.5.6.1.6.	Aufwendungsersatz	131
6.5.6.2.	Mängelansprüche nach der Abnahme	132
6.5.6.2.1.	Nacherfüllungsanspruch	132
6.5.6.2.1.1.	Nacherfüllungsanspruch, § 635 BGB	133
6.5.6.2.1.2.	Nachbesserungsanspruch; § 13 Abs. 5 Nr. 1 VOB/B	135
6.5.6.2.2.	Selbstvornahme, Kostenvorschuss	137
6.5.6.2.2.1.	Selbstvornahme, Kostenvorschuss, §§ 634 Nr. 2, 637 BGB	138
6.5.6.2.2.2.	Selbstvornahme, Kostenvorschuss; § 13 Abs. 5 Nr. 2 VOB/B	141
6.5.6.2.3.	Rücktritt	142
6.5.6.2.3.1.	Rücktritt, § 636 BGB	143
6.5.6.2.3.2.	Rücktritt, VOB/B	144
6.5.6.2.4.	Minderung	145
6.5.6.2.4.1.	Minderung, § 638 BGB	146
6.5.6.2.4.2.	Minderung, § 13 Abs. 6 VOB/B	148
6.5.6.2.5.	Schadensersatz	149
6.5.6.2.5.1.	Schadensersatz, §§ 634 Nr. 4, 636, 280, 281, 283, 311a BGB	149
6.5.6.2.5.1.1.	Schadensersatz statt Leistung	151
6.5.6.2.5.1.2.	Schadensersatz neben Leistung	152
6.5.6.2.5.2.	Schadensersatz, § 13 Abs. 7 VOB/B	153
6.5.6.2.6.	Aufwendungsersatz	155
6.5.6.2.6.1.	Aufwendungsersatzanspruch; §§ 634, 284 BGB	155
6.5.6.2.6.2.	Aufwendungsersatzanspruch; VOB/B	155

6.5.6.3.	„Sowiesokosten“ und „Neu für Alt“	156
6.5.6.3.1.	„Sowiesokosten“	156
6.5.6.3.2.	Abzug „Neu für Alt“	157
6.5.6.4.	Exkurs: Unberechtigtes Mängelbeseitigungsverlangen und Vergütung	158
6.5.7.	Verjährung der Mängelansprüche nach BGB und VOB/B	160
6.5.7.1.	Verjährungsfristen im Baurecht	160
6.5.7.2.	Verjährung bei arglistig verschwiegenen Mängeln	164
6.5.7.3.	Verjährung bei Organisationsverschulden	166
6.5.7.4.	Exkurs: Verjährungsfrist beim Kauf von Baumaterialien	169
6.5.7.5.	Verlängerung und Verkürzung der Verjährungsfrist	172
6.5.7.6.	Hemmung, Neubeginn der Verjährung	173
6.5.7.7.	Rechtsfolgen der Verjährung	176
6.5.7.8.	„Quasineubeginn“; § 13 Abs. 5 Nr. 1 Satz 2 VOB/B	177
7.	Zusammenfassung	178

MUSTER: Abwehrklausel AGB 179**MUSTER: Nacherfüllungsanspruch (§ 437 Nr. 1 i. V. m. § 439 Abs. 1 BGB) -
(Mangelbeseitigung) 180****MUSTER: Nacherfüllungsanspruch (§ 437 Nr. 1 i. V. m. § 439 Abs. 1 BGB) –
(Nachlieferung) 181****Texte BGB und VOB/B 182**

Kauf- und Werkvertragsrecht am Bau

1. Einleitung

Sinn und Zweck der Darstellung ist es, die Vertragsbeteiligten in Rechtsfragen zu sensibilisieren. Die meisten „Unfälle passieren am Schreibtisch“. Die nachfolgende Darstellung behandelt die Schnittstelle zwischen Kaufrecht und Werkvertragsrecht.

Am Bau sind zwei Rechtsbeziehungen strikt zu trennen. Zum Einen ist dies die „Einkaufsseite“, also die Rechtsbeziehung zwischen dem Baustoffhändler/Lieferanten und dem Auftragnehmer.

Zum Anderen ist die „Bauseite“, also die Rechtsbeziehung zwischen dem „Auftragnehmer und seinem Auftraggeber bzw. zum eigenen Nachunternehmer zu betrachten.

Der Auftragnehmer muss diesen Rollen jeweils gerecht werden, wobei die „Spielregeln“, d. h. das Kaufrecht bzw. das Werkvertragsrecht teils sehr unterschiedlich sein können. Besondere Rechtsprobleme bereitet dabei die Durchreichung etwaiger Mängelansprüche von der Bauseite über die Einkaufsseite an den Lieferanten. Die Vermeidung von wirtschaftlichen Verlusten hat hier oberste Priorität.

Im nachfolgenden Skript wird zunächst das Vertragsrecht erläutert, das untergliedert wird in den Vertragsabschluss und in das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Diese Themenfelder sind quasi themenübergreifend, da die dort geltenden Prinzipien Grundlage für den Kaufvertrag, aber auch für den Werkvertrag sind.

Die Vertragstypen, d. h. Kaufvertrag und Werkvertrag, sind voneinander abzugrenzen und der „Werklieferungsvertrag“ rechtlich einzuordnen.

Gesondert behandelt werden als Thema auch die „Garantie“ und das „Produkthaftungsrecht“.

Cham, den 8. Januar 2014

Rechtsanwalt Dr. Andreas Stangl

- Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

- Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht

Freizeichnung:

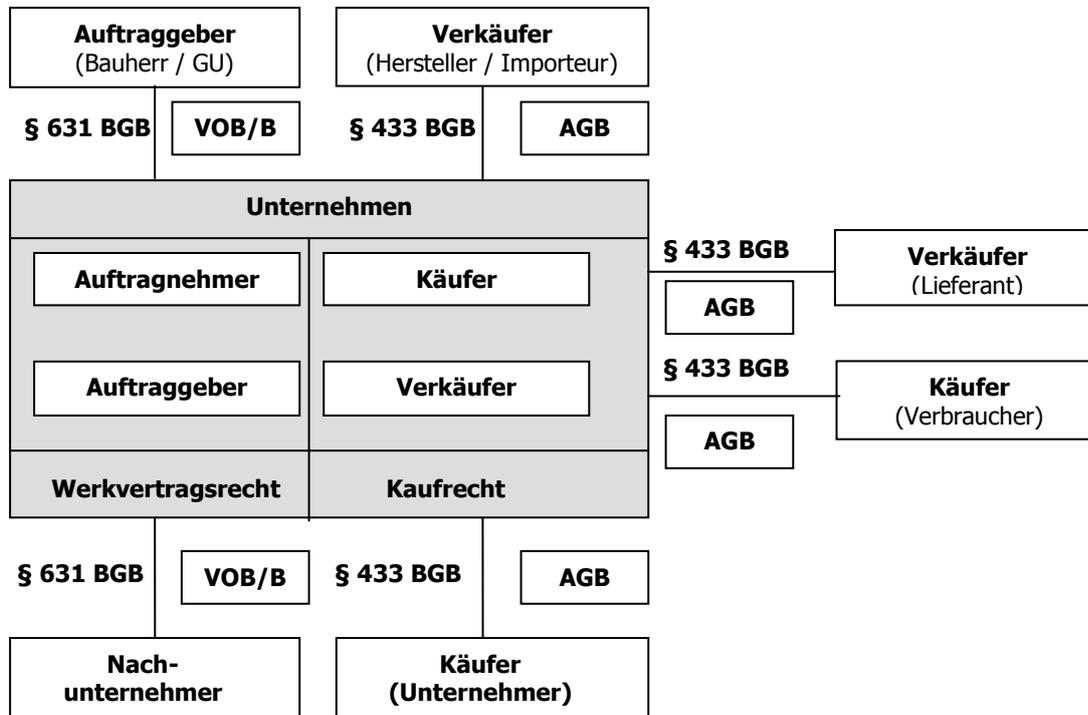
Dieses Skript wurde in bestmöglicher Sorgfalt erstellt. Es kann aber nicht das Spruchmaterial aller deutschen Gerichte berücksichtigen. Folglich ist je nach den Einzelfallumständen mit abweichenden Gerichtsentscheidungen zu rechnen. Hinzu kommen technische Neu- bzw. Weiterentwicklungen. Der Autor übernimmt hinsichtlich Sach- und Vermögensschäden keinerlei Gewährleistung für evtl. vorhandene Unvollständigkeiten, ungenaue Angaben oder Fehler sowie hinsichtlich einer Änderung von Gesetzen, Rechtsprechung, Vorschriften, technischen Normen und Regeln.

Die Verwendung dieses Skripts oder einzelner Teile davon geschieht ausschließlich auf eigene Verantwortung des Erwerbers oder Verwenders.

Dieser vorstehende Haftungsausschluss gilt nicht, soweit die vorgenannten Mängel bzw. Risiken auf Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit des Autors zurückzuführen sind.

2. Vertragsbeziehungen

Als Unternehmer in der Baubranche ist man im Geschäftsalltag täglich mit seinem Umfeld in Kontakt. Diese Beziehungen sind nicht vom Grundsatz der Über- und Unterordnung (öffentliches Recht „Staat/Bürger“) gekennzeichnet, sondern vom Grundsatz der Gleichordnung (Privatrecht „Bürger/Bürger“) zwischen den Beteiligten. Dabei befindet sich der Unternehmer in verschiedenen Rollen. Er ist einerseits Käufer gegenüber Hersteller/Lieferanten, andererseits Verkäufer gegenüber Kunden im Handel. Gleichzeitig ist er Auftragnehmer gegenüber dem Bauherrn (Auftraggeber) bei der Leistungserbringung an Bauvorhaben. Umgekehrt kann er bei Einschaltung von Nachunternehmern seinerseits Auftraggeber sein. Nachfolgende Übersicht soll die verschiedenen Rollen des Unternehmers am Bau sowie die einzelnen Vertragsbeziehungen aufzeigen.



Grundlage jeder der genannten Beziehungen ist ein mit Willen der Beteiligten begründetes Schuldverhältnis, der „Vertrag“. Im Vertrag regeln die Beteiligten als „Vertragspartner“ ihre Rechte und Pflichten. Man muss zwei Rechtsbeziehungen, d. h. Vertragstypen, im Unternehmen unterscheiden.

Einerseits gibt es die „Einkaufsseite“, also die Rechtsbeziehung des Unternehmers gegenüber dem Handel, bei dem er Baumaterialien, Komponenten oder Anlagen erwirbt. Hierbei handelt es sich im Regelfall um einen Kaufvertrag gem. § 433 ff. BGB.

Andererseits ist die „Verkaufsseite“ zu unterscheiden, in dem der Unternehmer die erworbenen Materialien, Komponenten und Anlagen entweder selbst weiter veräußert an Kunden oder aber diese Gegenstände verbaut. Sofern die Materialien an Kunden weiter veräußert werden, liegt ein Kaufvertrag gem. §§ 433 ff. BGB vor. Sofern die Materialien eingebaut werden, liegt im Regelfall ein Werkvertrag nach den §§ 631 ff. BGB vor.

Die nachfolgende Darstellung erläutert zunächst das „Allgemeine Vertragsrecht“, später wird auf die einzelnen Vertragstypen, d. h. Kaufvertragsrecht und Werkvertragsrecht (VOB/B) eingegangen.

3. Vertragsrecht

3.1. Vertragsabschluss

Verträge, und damit auch ein Kauf- oder Werkvertrag, kommen durch zwei übereinstimmende Willenserklärungen zustande.

Der Abschluss des Vertrages erfolgt nach allgemeinen vertragsrechtlichen Grundsätzen des BGB. Er kommt zustande durch **Angebot** und inhaltsgleiche **Annahme**, §§ 145 ff. BGB.

Ein **Vertrag** ist grundsätzlich **formfrei**. Er kann somit mündlich oder schlüssig (konkludent) abgeschlossen werden. Der Begriff „Vertrag“ ist somit unabhängig von der Frage nach der „Form“.

HINWEIS:

Eine häufige Fehlerquelle ist der Irrglaube auf Auftraggeber- aber auch auf Auftragnehmerseite, dass nur eine schriftliche Vereinbarung ein Vertrag ist. Die am Bau Beteiligten dürfen nicht die Frage, ob ein Vertrag geschlossen wurde mit der Frage nach der Form des Vertrages verwechseln.

Abschluss eines Vertrages trennen von Form des Vertrages.

Grundsätzlich sind Verträge formlos wirksam, sei es, dass diese mündlich, per Telefon, per Telefax oder per E-Mail geschlossen werden.

3.1.1. Vertragsabschluss, Angebot und Annahme

Ein Vertrag kommt dadurch zustande, dass von den Vertragsschließenden **inhaltlich übereinstimmende Willenserklärungen** abgegeben werden. Diese Erklärungen können nach entsprechenden Vorverhandlungen gleichzeitig abgegeben werden oder aber auch zeitlich gestaffelt erfolgen. Die von den Vertragsparteien abzugebenden und auch empfangsbedürftigen übereinstimmenden Willenserklärungen heißen „Angebot“ und „Annahme“.

Zustandekommen eines Bauvertrages	
Angebot + (unveränderte) Annahme = Bauvertrag	
Partei A:	Willenserklärung an B: Aufforderung, einen Vertrag einzugehen = Angebot
Partei B:	Willenserklärung an A: Erklärung, den Vertrag einzugehen = Annahme Wenn: - rechtzeitig - unverändert - unbedingt Sofern eine der aufgezählten Bedingungen nicht erfüllt: Keine Annahme, sondern neues Angebot (modifizierte Annahme; Ja/aber Angebot)

Bereits das Zustandekommen eines Vertrages wirft zahlreiche Rechtsprobleme auf. Nachfolgend werden diese getrennt nach Angebot und Abnahme dargestellt. Ob zwischen den Parteien ein Vertrag geschlossen wurde, ist Schritt für Schritt zu ermitteln.

3.1.1.1. Angebot

Voraussetzung für den Abschluss eines Vertrages ist das Angebot. Mit dem Angebot gibt der Anbietende kund, dass er Willens ist, einen Vertrag abzuschließen und damit auch für sich selbst Pflichten zu übernehmen. Jede Handlung einer Partei mit Erklärungsbedeutung ist darauf zu untersuchen, ob sie als Angebot in Betracht kommt. Zunächst sind aus dem Kreis der Willenserklärungen die nicht rechtsverbindlichen Erklärungen „herauszufiltern“.

Wer einem anderen ein Angebot unterbreitet, muss sich darüber bewusst sein, dass damit für ihn eine **Bindung** an sein eigenes Angebot eintritt. Die bloße Abgabe eines Angebots erzeugt bereits eine Bindungswirkung. Die Bindung entsteht mit Zugang des Angebots; § 130 BGB. Dies bedeutet, dass der Erklärende nicht mehr einseitig von seinem Angebot abrücken kann, § 145 BGB. Eine Bindung entsteht nicht, wenn gleichzeitig oder zuvor ein Widerruf zugeht, § 130 Abs. 1 Satz 2 BGB.

Beispiel:

Ein AN verschickt an den AG per Post ein Angebot. Noch am gleichen Tag merkt er, dass er versehentlich einen Kalkulationsfehler gemacht hat und die Leistung um 50 % zu billig angeboten wurde. Der AN ruft sofort beim Auftraggeber an und teilt ihm mit, dass das Angebot, das er per Post erhält, gegenstandslos ist. Rein vorsorglich faxt der AN dies nach dem Telefonat nochmals an den AG.

Das Angebot ist nicht bindend, da noch vor Zugang des Angebots per Post der Auftragnehmer das Angebot widerrufen hat. Dabei ist es an sich gleichgültig, ob dies per Telefon oder Telefax geschieht. Ratsam ist aus Beweisgründen, Papier zu schaffen. Dabei darf sich der AN aber nicht auf das Telefax allein verlassen, da der Bestätigungsvermerk noch kein Zugangsnachweis ist. Sinnvoll wäre es, das Gespräch durch einen Zeugen führen zu lassen (nicht bloßes Mithören!).

Wichtig ist schnelles Handeln, da mit Zugang, d. h. Einwurf des Angebots in den Briefkasten das Angebot bindend wäre, auch wenn sich der AN verkalkuliert hat. Allenfalls eine Anfechtung wäre möglich, was aber nur im Ausnahmefall greift, da interne Kalkulationsirrtümer keinen Anfechtungsgrund darstellen.

Ein Auftragnehmer muss daher, wenn er ein Angebot verschickt hat, unverzüglich reagieren, um dieses noch widerrufen zu können. Ansonsten tritt die Bindungswirkung ein.

Es wäre jedoch unerträglich, würde die Bindung an das Angebot „ewige Zeiten“ andauern. Häufig stellt sich für den Auftragnehmer das Problem, dass er ein Angebot abgibt und dann von seinem potentiellen Auftraggeber nichts mehr hört. Dies wirft die Frage auf, wie lange der AN an sein Angebot gebunden ist. Auch hier sieht das Gesetz Regelungen vor.

Eine Bindung an das Angebot trotz Zugang der Erklärung besteht in folgenden Fällen nicht bzw. nicht mehr, wenn:

- Widerruf nach Zugang, wenn Möglichkeit ausdrücklich vorbehalten wurde; § 145 BGB
- Erlöschen durch Ablehnung; § 146 BGB
- Erlöschen durch nicht rechtzeitige Annahme; § 146 i. V. m. §§ 147 – 149 BGB

Ein ausdrücklicher Ausschluss der Bindung an das Angebot, wie § 145 BGB a. E. als Möglichkeit erlaubt, kommt in der Praxis selten vor. Dies gilt etwa dann, wenn der Anbietende sein Angebot mit Klauseln wie „freibleibend“ oder „ohne Obligo“ versehen hat. In diesem Fall besteht keine Bindung; der AN kann das Angebot noch nach Zugang widerrufen.

Beispiel:

Der AN ist unsicher, ob er bereits ein bindendes Angebot übersenden soll, da parallel ein lukrativer Auftrag möglich ist. Solange diese Frage nicht geklärt ist, kann der AN noch keine feste Bindung für den kleineren Auftrag eingehen, da er aufgrund fehlender Kapazität nicht beide Aufträge annehmen kann. In einem derartigen Ausnahmefall wäre es möglich, hier ein nicht bindendes Angebot für den kleineren Auftrag abzugeben und abzuwarten, ob der Großauftrag gelingt. Kommt es dort zum Vertragsschluss, kann das Angebot noch widerrufen werden.

Die Ablehnung des Angebots führt zu einem Erlöschen des Angebots selbst. Der AG kann, wenn er es sich später anders überlegt, auf das ursprüngliche Angebot nicht mehr zurückkommen. Rechtlich ist dieses nicht mehr existent. Mit der Ablehnung erlischt das Angebot, so dass die verspätete Annahme nun ein neues Angebot ist, das wiederum durch den ursprünglich Anbietenden angenommen werden muss.

Beispiel:

Ein AN bietet eine Blitzschutzanlage für ein Haus mit € 7.000,00 an. Der AG erklärt, dass das Angebot zu teuer ist. Er hat mit einem anderen Handwerker gesprochen, der ihm die Leistung günstiger anbieten wird mit € 6.000,00. Der AG wendet sich nun an diesen Handwerker, hört aber von Nachbarn, dass dessen Leistung häufig mangelhaft ist. Der AG überlegt es sich anders und schreibt den AN an. Er teilt ihm mit, dass er das Angebot über € 7.000,00 annimmt.

Diese „Annahme“ stellt in Wahrheit ein neues Angebot dar, da das ursprüngliche Angebot durch Ablehnung erloschen ist, § 146 BGB.

Das Erlöschen des Angebots durch nicht rechtzeitige Annahme des Angebots gem. § 146 BGB i. V. m. §§ 147 – 149 BGB wird unter dem Thema „Annahmezeitpunkt“ behandelt.

An dieser Stelle sei nur angemerkt, dass der AN die Möglichkeit hat, sein Angebot zu befristen. Erfolgt dann der Zugang der Annahme nicht spätestens zum genannten Zeitpunkt, erlischt das Angebot durch Fristablauf.

Selbst bei fehlender Fristbestimmung gibt es Regeln für den Zeitpunkt der Annahme, je nachdem, ob das Angebot unter Anwesenden oder unter Abwesenden erfolgt.

Bindung an das Angebot; §§ 145 ff. BGB	
Grundsatz:	Widerruf nur möglich, wenn Bindung des Angebots ausgeschlossen wurde. Sonst nur Anfechtung gemäß §§ 119, 123 BGB
Erlöschen:	Ablehnung; § 146 BGB
	Nicht rechtzeitige Annahme (Fristablauf); § 146 BGB i. V. m. §§ 147 – 149 BGB <ul style="list-style-type: none"> - Ablauf einer gesetzten Annahmefrist; § 148 BGB - Ablauf der regelmäßigen Annahmefrist; § 147 BGB <ul style="list-style-type: none"> a) sofort unter Anwesenden; § 147 Abs. 1 BGB b) regelmäßige Umstände unter Abwesenden; § 147 Abs. 2 BGB

3.1.1.2. Annahme

Die Erklärung, den Antrag auf Abschluss eines Vertrags anzunehmen, ist ebenfalls eine Willenserklärung. Es gelten die Allgemeinen Grundsätze für Willenserklärungen. Sofern ein Vertrag schriftlich abgeschlossen wird, liegt in der Unterschrift des Vertragspartners die ausdrückliche Annahme des Angebots. Ob ein Vertrag angenommen worden ist, ist durch Auslegung des Verhaltens des Annehmenden zu ermitteln. Liegt ein Angebot vor, dann darf das Zustandekommen des Vertrags nicht vorschnell abgelehnt werden, weil eine ausdrückliche Annahmeerklärung fehlt. Es ist sehr sorgfältig zu prüfen, ob das Angebot nicht zumindest stillschweigend angenommen wurde. Eine Annahmeerklärung kann ausdrücklich oder stillschweigend durch ein Verhalten erfolgen, das zum Ausdruck bringt, das Angebot annehmen zu wollen. Ein stillschweigendes (konkludentes) Verhalten liegt regelmäßig in der Ausführung der Leistung in Kenntnis eines Angebots, das die ausgeführten Leistungen vorsieht. Die bloße Entgegennahme nicht gewünschter Leistungen kann nicht als Annahme gesehen werden¹. Auch die Annahmeerklärung muss regelmäßig zugehen; sonst ist sie nicht wirksam. Lediglich im Ausnahmefall nach § 151 BGB, d. h. wenn ein Zugang der Erklärung nach der Verkehrs-sitte nicht zu erwarten ist oder der Angebotsteller auf sie verzichtet hat, bedarf es keines Zugangs. Bedeutung hat dieser Ausnahmefall beispielsweise bei dem Garantievertrag.

Zustandekommen eines Vertrages	
Angebot + (unveränderte) Annahme = Bauvertrag	
Partei A:	Willenserklärung an B: Aufforderung, einen Vertrag einzugehen = Angebot
Partei B:	Willenserklärung an A: Erklärung, den Vertrag einzugehen = Annahme Wenn: - rechtzeitig - unverändert - unbedingt Sofern eine der aufgezählten Bedingungen nicht erfüllt: Keine Annahme, sondern neues Angebot (modifizierte Annahme; Ja/aber Angebot)

Im Rahmen der Annahme werden in der Vertragspraxis einige rechtliche Grundsätze missachtet, wie beispielsweise der Annahmezeitpunkt, eine verspätete oder modifizierte Annahme und die Bedeutung des Schweigens im Rechtsverkehr. Die Beteiligten sind sich häufig nicht darüber im Klaren, dass sie entweder gar keinen Vertrag oder einen Vertrag mit einem gänzlich anderen Inhalt haben. In diesem Rahmen gilt es auch häufig verwendete Begriffe wie Auftragsbestätigung, Zuschlag und kaufmännisches Bestätigungsschreiben in ihrer rechtlichen Bedeutung zu erfassen.

¹ BGH NJW 1997, 1982

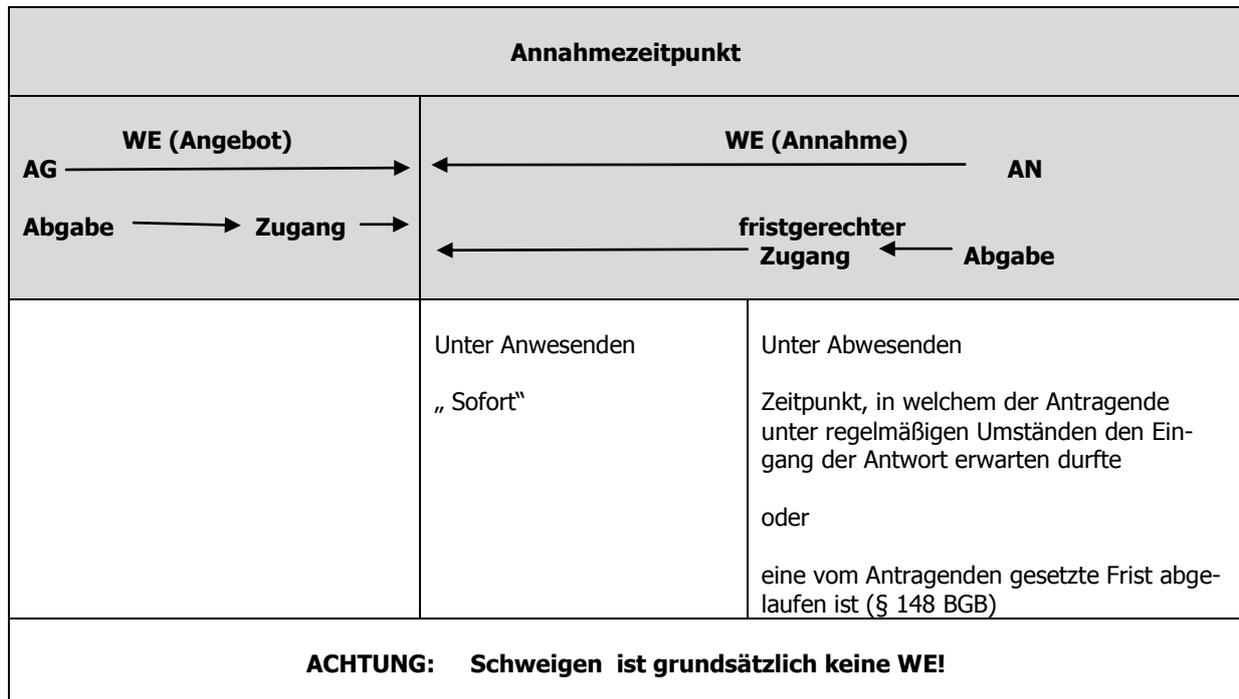
Beim Annahmezeitpunkt ist zu beachten, ob der Anbietende eine Fristbestimmung getroffen hat oder, falls dies nicht der Fall ist, ob das Angebot gegenüber einem Anwesenden oder einem Abwesenden erfolgt ist. Dabei darf Anwesenheit nicht missverstanden werden. „Anwesenheit“ liegt auch vor, wenn das Angebot durch eine technische Einrichtung, beispielsweise Telefon, erfolgt ist. Anders gesprochen ist eine räumliche Nähe für die Anwesenheit nicht notwendig. Dagegen ist E-Mail-Verkehr dem Telefon nicht gleichzusetzen, da hier eine unmittelbare Reaktion wie am Telefonhörer nicht gewährleistet ist. Dies ist eine Korrespondenz unter „Abwesenden“, wie beim Briefverkehr.

Hat der Anbietende eine **Frist bestimmt**, so kann das Angebot

- nur innerhalb dieser Frist angenommen werden, § 148 BGB.

Hat der Anbietende **keine Frist bestimmt**, so kann das Angebot

- unter Anwesenden nur sofort; § 147 Abs. 1 BGB,
- unter Abwesenden bis zu dem Zeitpunkt, zu dem der Antragende unter „regelmäßigen Umständen“ den Eingang der Antwort erwarten darf; § 147 Abs. 2 BGB, angenommen werden.



PRAXIS:

Es ist empfehlenswert:

- Fristen zu setzen, um Planungssicherheit zu haben
- Fristen zu beachten, um Vertragsabschluss zu erreichen
- Fristen in AGB´s beachten

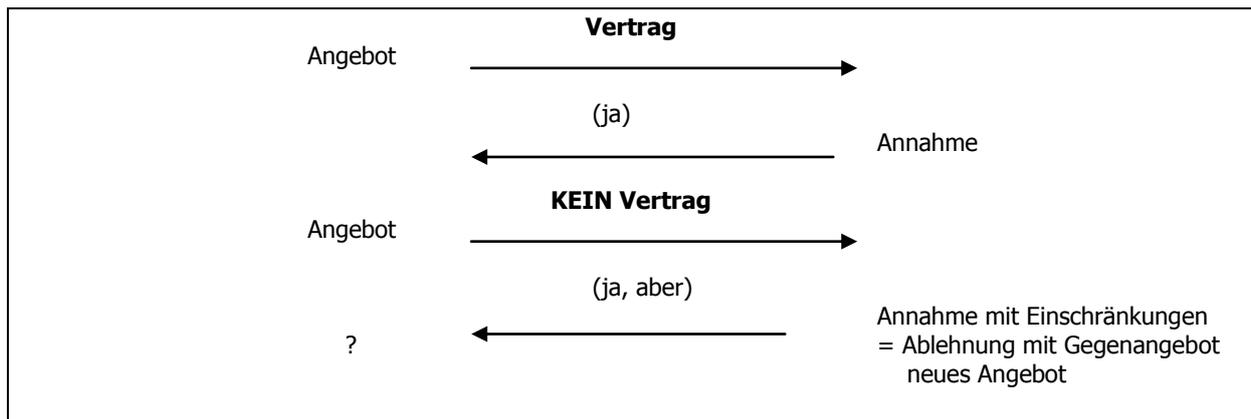
3.1.1.3. Verspätete oder modifizierte Annahme (neues Angebot)

Wird ein Angebot verspätet oder mit Änderungen angenommen, so gilt dieses nach § 150 BGB als Ablehnung des ersten Angebots, verbunden mit einem neuen Antrag (Angebot). Es bedarf dann einer Gegenerklärung des anderen Vertragspartners (Annahmeerklärung), wenn ein wirksamer Vertrag zustande kommen soll.

Die Annahme muss, um einen Vertragsabschluss herbeiführen zu können, nicht nur rechtzeitig erklärt werden, sie muss auch in einer **schlichten Bejahung** des Angebots bestehen und darf keine Erweiterungen, Einschränkungen oder sonstige Änderungen enthalten.

Eine Annahme, die vom Angebot abweicht und nicht nur eine ungeteilte Zustimmung zum Angebot enthält, nennt man eine **„modifizierte“** Annahme bzw. **„modifizierte“** Auftragsbestätigung. Ihr Inhalt ist nicht ein **„Ja“** sondern ein **„Ja, aber“**.

Rechtlich ist ein **„Ja, aber“** in Wahrheit ein **„Nein“**. Eine modifizierte Annahme führt nicht zum Vertragsschluss, sie gilt lediglich als eine Ablehnung des Angebots, verbunden mit einem neuen Angebot.



Beispiel:

Der Vertragspartner schreibt an den anbietenden Auftragnehmer:
Hiermit erteile ich Ihnen den Auftrag, abweichend von ihrem Angebot wünsche ich eine Verlängerung der Gewährleistung von 4 Jahren auf 5 Jahre.
Der Vertrag ist nicht zustande gekommen, die Annahmeerklärung enthält Änderungen. Es bedarf deshalb einer Gegenerklärung (Annahme) des ursprünglich anbietenden Auftragnehmers.

MERKE:

Die Bedeutung der modifizierten Annahme wird in der Vertragspraxis häufig verkannt. Bereits geringfügige Modifikationen des Angebots gelten als Ablehnung und als neues Angebot.

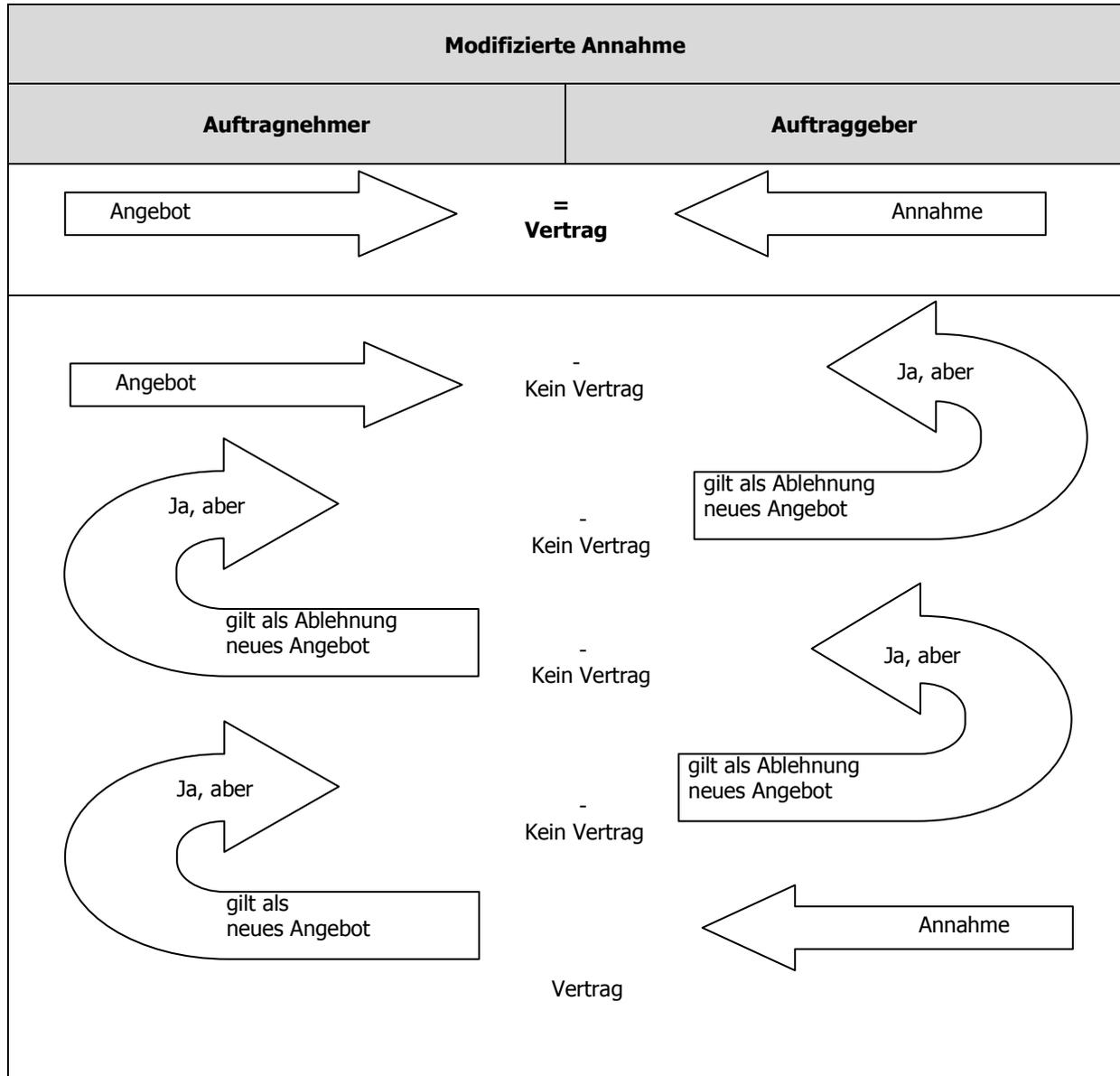
Ein Vertrag kommt nicht zustande, wenn ein Angebot nur bedingt oder nur unter Vorbehalt angenommen wird. Das gilt insbesondere für Annahmen unter Ablehnung des angebotenen Preises und dem Vorbehalt, diesen abschließend in einer in Aussicht genommenen Verhandlung zu vereinbaren. Der zunächst Antragende handelt grundsätzlich nicht treuwidrig, wenn er den modifizierten neuen Antrag ablehnt. Das gilt insbesondere für in der Vertragspraxis häufig vorkommende „Auftragsannahmen“, in denen noch Preisnachlässe enthalten sind, die ursprünglich nicht angeboten wurden, wie z.B. Nachlässe oder Skonti.

Ob ein „modifiziertes Angebot“ angenommen worden ist, richtet sich nach den allgemeinen Grundsätzen über die Annahmeerklärung. Ein Vertrag kommt nicht allein dadurch zustande, dass der vorgesehene Vertragspartner schweigt. Die Annahme kann aber stillschweigend (konkludent) erfolgen. Eine derartige konkludente Annahme des Auftragnehmers liegt vor, wenn dieser auf ein modifiziertes Angebot des Auftraggebers hin mit der Leistung bzw. Lieferung beginnt. Dem kann der Auftragnehmer nur entgegenwirken, indem er bei Aufnahme der Arbeiten einen Vorbehalt erklärt.

Denn die Erbringung der Leistung ist regelmäßig die konkludente Annahme eines darauf gerichteten Angebots. Maßgebend ist jedoch stets der Einzelfall, denn sofern nachweisbar ist, dass der Auftragnehmer mit der Aufnahme der Leistung bzw. Lieferung noch keinen modifizierten Vertrag schließen wollte, sondern im Vertrauen auf einen zukünftigen späteren Vertragsabschluss erfolgte, kann nicht von einer Annahme ausgegangen werden.

Diese Grundsätze gelten auch im umgekehrten Fall, d.h. wenn die modifizierte Annahme durch den Auftragnehmer erfolgt ist. In der bloßen widerspruchsfreien Entgegennahme der Leistung oder Lieferung kann eine stillschweigende Annahme des geänderten Angebots gesehen werden, sofern dieses bekannt war und der Auftragnehmer nach der Verkehrssitte und Treu und Glauben das Verhalten des Auftraggebers so verstehen kann, dass er nunmehr den Vertrag auf der Grundlage des letzten Angebots schließen will. Das gilt insbesondere dann, wenn der Auftragnehmer bereits in den Vertragsverhandlungen zum Ausdruck gebracht hat, dass er nur zu seinen Bedingungen zur Leistung bereit ist.

Nachfolgendes Ablaufschema soll aufzeigen, dass Schritt für Schritt sämtliche Erklärungen der Vertragsbeteiligten, seien es Schreiben, Telefaxe, E-Mails oder Telefonate nach rechtserheblichen Erklärungen zu prüfen sind. Ein Vertrag kommt nur dann zustande, wenn sämtliche Voraussetzungen zum jetzigen Zeitpunkt gegeben sind.



3.1.1.4. Schweigen im Rechtsverkehr

Schweigen hat im Rechtsverkehr grundsätzlich keine Bedeutung, selbst dann nicht, wenn ein Angebot die ausdrückliche Aufforderung enthält, die Ablehnung mitzuteilen oder mit Erklärungen verbunden ist, dass ein Schweigen als Annahme gilt.

Beispiel:

Der Generalunternehmer übersendet dem Nachunternehmer ein Angebot mit der Maßgabe, dass der Nachunternehmer, falls er sich nicht bis zum 30.03.2014 erklärt, den Auftrag für das Bauvorhaben annimmt. Der Nachunternehmer schweigt hierauf. Das Schweigen bedeutet hier keine Annahme.

Schweigen kann im Ausnahmefall eine Willenserklärung durch schlüssiges Verhalten sein, soweit eine Erklärungspflicht hinsichtlich der Ablehnung besteht. Schweigen ist also nur **im Ausnahmefall** eine Erklärung.

Derartige Ausnahmefälle können sein, wenn die Parteien es ausdrücklich vereinbaren, dass ein Schweigen einen bestimmten Erklärungswert beispielsweise eine Annahme bedeutet oder das Gesetz selbst dem Schweigen eine Erklärungswirkung beimisst.

Beispiel:

Der Generalunternehmer und der Nachunternehmer vereinbaren zu Beginn des Jahres, dass der Generalunternehmer dem Nachunternehmer von interessanten Angeboten Mitteilungen macht und den Auftrag stets annimmt, wenn der Nachunternehmer nicht innerhalb von 2 Wochen eine gegenteilige Erklärung abgibt. In diesem Ausnahmefall haben die am Bau Beteiligten einen Erklärungswert des Schweigens vereinbart. Der Nachunternehmer muss ablehnen, wenn nicht sein Schweigen als Einverständnis gedeutet werden soll. Derartige Vereinbarungen sind in Rahmenvereinbarungen zu finden.

Die Vertragsbeteiligten müssen zumindest einen weiteren wichtigen Ausnahmefall unbedingt kennen, das sogenannte „Schweigen auf ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben“.

PRAXIS:

Es ist empfehlenswert:

- ausdrückliche Reaktion zu provozieren (Rechtsklarheit)
- nach Vertrag oder Gesetz zu handeln, damit Schweigen eine Rechtsfolge hat, z. B. Fristsetzung zur Mängelbeseitigung → Verlust Nacherfüllungsrecht

3.1.1.5. Kaufmännisches Bestätigungsschreiben

Sofern ein mündlich geschlossener Vertrag unmittelbar nach den Vertragsverhandlungen schriftlich bestätigt wird, spricht man von einem kaufmännischen Bestätigungsschreiben. Im Handelsverkehr und im Geschäftsverkehr und den Personen, die in erheblichem Umfang am Geschäftsleben teilnehmen wie z.B. Architekten, gilt die widerspruchslose Entgegennahme als Einverständnis mit dem Inhalt des Schreibens, wenn sich aus seinem Inhalt die Funktion des Bestätigungsschreibens unmissverständlich ergibt.

Das kaufmännische Bestätigungsschreiben ist abzugrenzen von der Auftragsbestätigung. Dabei ist nicht die Überschrift des Schreibens maßgeblich, sondern der Inhalt des Schreibens.

Abgrenzung	
Kaufmännisches Bestätigungsschreiben	Auftragsbestätigung
<ul style="list-style-type: none"> - inhaltliche Wiedergabe eines bereits geschlossenen Vertrages - inhaltliche Festlegung des geschlossenen Vertrages, ergänzt allenfalls in Nebenpunkten 	<ul style="list-style-type: none"> - Annahme eines Vertrages - Modifizierte Annahmeerklärung; § 150 Abs. 2 BGB, wenn das Angebot ergänzt oder eingeschränkt wird
Schweigen bedeutet Zustimmung	Schweigen bedeutet keine Zustimmung

Das kaufmännische Bestätigungsschreiben ist der wichtigste Ausnahmefall in der Rechtspraxis, indem Schweigen auf ein Schreiben des Vertragspartners Zustimmung bedeutet. Damit die Wirkungen eines kaufmännischen Bestätigungsschreibens eintreten, müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

Kaufmännisches Bestätigungsschreiben
<p>Voraussetzungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bezugnahme auf vorausgegangene Verhandlungen, - zeitnahe Bestätigung, - inhaltliche Richtigkeit, - Empfänger ist Kaufmann oder nimmt ähnlich einem Kaufmann in größerem Umfang am Geschäftsleben teil, - Absender nimmt zumindest wie ein Kaufmann am Geschäftsleben teil

Widerspricht der Empfänger dem Schreiben nicht **unverzüglich**, so gilt der Vertrag als mit dem Inhalt des kaufmännischen Bestätigungsschreibens zustande gekommen!

Gleichgültig ist, wie das Schreiben bezeichnet ist. Es spielt keine Rolle, ob das Schreiben als „Bestätigungsschreiben“ oder Auftragsbestätigung formuliert wird. Maßgeblich sind die Umstände und der tatsächliche Inhalt.

Achtung Abgrenzung:

Ein echtes kaufmännisches Bestätigungsschreiben liegt nur vor, wenn der Erklärende von einem Vertragsschluss ausgegangen ist. Es reicht nicht aus, dass eine bloße Auftragsbestätigung gemeint ist, die selbst erst dem Vertragsschluss dienen soll, d. h. die Annahmeerklärung ist.

Zudem liegt ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben nur dann vor, wenn der Absender selbst redlich ist, also den wirklichen Inhalt der Vertragsverhandlungen wiedergibt oder nur solche Änderungen und Ergänzungen vornimmt, mit deren Billigung er rechnen kann.

Sind die vorstehend genannten Voraussetzungen erfüllt, so **gilt** der **Inhalt** des kaufmännischen Bestätigungsschreibens **als richtig**, es sei denn,

- der Empfänger widerspricht unverzüglich, wobei unter unverzüglich in der Regel eine Frist von 1 bis 2 Tagen angesehen wird, eine Frist von 1 Woche wurde vom BGH bereits als verspätet angesehen oder
- der Inhalt des Bestätigungsschreibens weicht so erheblich von dem mündlich besprochenen ab, dass der Bestätigende mit einer Billigung vernünftigerweise nicht mehr rechnen kann.

PRAXIS:

- Der Empfänger soll vorsorglich **unverzüglich** einem derartigen Schreiben widersprechen, wenn es vom tatsächlichen Vertragsinhalt abweicht, da ansonsten die Gefahr besteht, dass der Vertrag mit dem Inhalt des Bestätigungsschreibens zustande gekommen ist.

Die am Bau Beteiligten setzen sich erheblichen Beweisproblemen aus, wenn sie nachweisen müssen, dass der Inhalt des Bestätigungsschreibens vom zuvor besprochenen mündlichen Vertragsinhalt abweicht. Die Abweichung muss der Empfänger im Streitfall beweisen.

Der Empfänger gerät in Beweislast, wenn er später seitens des Gerichts mit der Frage konfrontiert wird: „Sie sind Kaufmann, wieso haben sie nicht sofort reagiert, wenn der Inhalt des Schreibens mit dem Inhalt des Gesprächs nicht übereinstimmt?“

- Der Absender sollte das Mittel des kaufmännischen Bestätigungsschreibens nutzen, da es zumindest der Dokumentation dient und – wenn auch begrenzt – den Vertragsinhalt bestimmt.

3.2. Bedeutung Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) / Individualabrede

Bei der Vertragsgestaltung ist die Kenntnis der Unterscheidung zwischen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) und Individualvereinbarungen unverzichtbares Grundwissen. Ohne Kenntnis dieser Begriffe kann keine sinnvolle Vertragsgestaltung vorgenommen werden. Es gilt im BGB der Grundsatz der Privatautonomie, das bedeutet, dass die Vertragsparteien grundsätzlich frei sind, Vereinbarungen jedweder Art und gegebenenfalls auch mit großen wirtschaftlichen Nachteilen für eine Vertragspartei zu treffen, dieser Grundsatz wird aber eingeschränkt.

Für **Individualvereinbarungen** bestehen nur ausnahmsweise Unwirksamkeitsgründe wie z.B.:

- Verträge, die gegen gesetzliche Verbote verstoßen (§ 134 BGB)
- Wucher oder wucherähnliche Geschäfte (§ 138 BGB)
- sittenwidrige Verträge (§ 138 BGB)
- formunwirksame Verträge, in denen also die Schriftform oder die notarielle Form vorgeschrieben ist (z.B. Grundstückskauf, §§ 311b, 125 BGB)

Für **Allgemeine Geschäftsbedingungen** bestehen zusätzliche Unwirksamkeitsgründe, wie z.B.:

- die gesetzlichen Unwirksamkeitsgründe bei Individualvereinbarungen (siehe oben)
- AGB-Kontrolle: keine unangemessene Benachteiligung des Vertragspartners (Oberbegriff mit folgenden Unterfällen, § 307 Abs. 1 BGB):
 - a) Unvereinbarkeit mit wesentlichen Gesetzgrundgedanken, § 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB
 - b) Gefährdung des Vertragszwecks, § 307 Abs. 2 Nr. 2 BGB
 - c) Fehlende Transparenz, § 307 Abs. 1 Satz 2 BGB
 - d) Kataloge unwirksamer Klauseln, §§ 308, 309 BGB

Dieser kurzen vorstehenden Aufstellung ist zu entnehmen, dass die Grenzen der Vertragsgestaltung bei Allgemeinen Geschäftsbedingungen sehr viel enger gezogen sind als bei Individualvereinbarungen. Nur im Ausnahmefall liegen bei letzteren Unwirksamkeiten vor.

Da in der Vertragspraxis Allgemeine Geschäftsbedingungen die Regel und Individualvereinbarungen die Ausnahme sind, gilt es, hier Grundwissen zu haben.

.....