

Oberlandesgericht Nürnberg

Az.: 14 U 622/09
9 O 9588/08 LG Nürnberg-Fürth

In dem Rechtsstreit

gegen

wegen Erfüllung

erteilt das Oberlandesgericht Nürnberg -14. Zivilsenat- durch die Richterin am
Oberlandesgericht Weinland, den Richter am Oberlandesgericht Dr. Herz und den Richter
am Oberlandesgericht Dr. Wißmann am 10.06.2009 folgenden

Hinweis gemäß § 522 Abs. 2 ZPO:

Der Senat beabsichtigt, die Berufung des Klägers gemäß § 522 Abs. 2 ZPO durch einstimmigen Beschluss zurückzuweisen, da die Berufung keine Aussicht auf Erfolg bietet, der Rechtssache auch keine grundsätzliche Bedeutung zukommt und schließlich weder die Fortbildung des Rechts noch die Sicherung einer einheitlichen Rechtsprechung eine Entscheidung des Berufungsgerichts aufgrund mündlicher Verhandlung erfordern.

I.

Der Kläger macht einen Anspruch gegen die Beklagte auf Lieferung und Übereignung von 18 Flachbildschirmen der Firma geltend. Das Landgericht hat die Klage abgewiesen, da zwischen den Parteien kein Kaufvertrag zustande gekommen sei.

Hiergegen richtet sich die form- und fristgerecht eingelegte Berufung des Klägers, mit der er seinen Klageanspruch weiterverfolgt.

II.

Die mit der Berufung gegen das Endurteil des Landgerichts Nürnberg-Fürth vom 27. Februar 2009 erhobenen Einwendungen haben keinen Erfolg.

Der Senat nimmt zunächst zur Vermeidung von Wiederholungen Bezug auf die zutreffenden Entscheidungsgründe des erstinstanzlichen Urteils. Im Hinblick auf die Berufungsbegründung ist lediglich folgendes zu ergänzen:

1. Zur Frage des Abschlusses eines Kaufvertrags:

- a) Völlig zu Recht geht das Landgericht davon aus, dass die Beklagte mit der Einstellung des Flachbildschirmes im Internet noch kein gemäß § 145 BGB verbindliches Angebot abgegeben, sondern lediglich zur Abgabe eines Angebots

aufgefordert hat („*invitatio ad offerendum*“). Diese Rechtsauffassung wird auch für den Internethandel vom Bundesgerichtshof gebilligt (vgl. BGH Urt. v. 26.01.2005 - VIII ZR 79/04, NJW 2005, 976, Tz. 12 zitiert nach juris), auf dessen Entscheidung das Landgericht ausdrücklich hingewiesen hat.

aa) Der Wille zu einer rechtlichen Bindung muss im Antrag nach § 145 BGB zum Ausdruck kommen. Hierdurch unterscheidet sich der Antrag von der Aufforderung zur Abgabe eines Angebots („*invitatio ad offerendum*“). Ob das eine oder das andere vorliegt, ist Auslegungsfrage. Maßgebend ist nicht der innere Wille des Antragenden, sondern der objektive Erklärungswert seines Verhaltens. Aufforderungen zur Bestellung von Waren im Fernabsatz sind im Zweifel als „*invitatio ad offerendum*“ aufzufassen (Palandt/Ellenberger, BGB 68. Aufl. § 145 Rn. 2; Palandt/Grüneberg, a.a.O. § 312b Rn. 4). Hierfür spricht auch, dass sich der Unternehmer gegenüber einer unbestimmten Vielzahl von Personen, die von der Warenpräsentation in den Medien oder im Internet Kenntnis nehmen, in der Regel noch nicht endgültig binden will, weil sein Vorrat möglicherweise nicht ausreicht oder gegen einzelne Kunden Bedenken bestehen können (Palandt/Ellenberger a.a.O. § 145 Rn. 2). In diesem Sinn hat auch die Beklagte ein für jedermann erkennbares Interesse, sich davor zu schützen, Verpflichtungen einzugehen, unter Umständen mehr Waren zu einem bestimmten zu Preis liefern, als sie aufgrund ihres Warenbestandes oder der ihr unter gleichbleibenden Konditionen zur Verfügung stehenden Beschaffungsmöglichkeiten liefern kann.

Soweit der Kläger dem entgegenhält, das System der Beklagten nehme bei ausverkauften Artikeln gar keine Bestellungen an, geht er im Grunde selbst davon aus, dass das „Internetangebot“ der Beklagten lediglich eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots darstellt. Würde es sich hierbei nämlich um ein nach § 145 BGB bindendes Angebot handeln, wäre für den Vertragsschluss allein die Annahmeerklärung des Kunden erforderlich und ausreichend. Demgegenüber käme dem Umstand, dass das System keine Bestellung mehr annimmt, keine rechtliche Bedeutung zu, mag auch die Übermittlung der Annahmeerklärung des Kunden in diesem Fall auf elektronischem Weg blockiert werden und unter Umständen nur auf dem normalen Postweg möglich sein. Mit deren Zugang würde der Vertrag zustande kommen, ohne dass sich die Beklagte auf die Mitteilung, keine Bestellungen mehr anzunehmen, berufen könnte. Dass diese Rechtsansicht zu nicht sachgerechten Ergebnissen führen und die schutzwürdigen Interessen des Geschäftspartners außer Acht lassen würde, steht außer Zweifel.

Auf die Beweisangebote des Klägers zum Warenwirtschaftssystem der Beklagten und die Nichtannahme einer Bestellung bei Nichtlieferbarkeit kommt es somit nicht an.

bb) Zudem hätte die Beklagte sonst keine Möglichkeit, vor Vertragsschluss die Bonität ihrer Kunden zu prüfen. Der Internethändler hat aber ein schutzwürdiges Interesse, bereits vor einer vertraglichen Bindung das Risiko eines Forderungsausfalls infolge Zahlungsunfähigkeit des Kunden so gering wie möglich zu halten und zahlungsunwillige sowie querulatorische Kunden abzulehnen (s.a. Hoffmann, MMR 2003, 274, 275). Dass die Bonität des Klägers nach dessen Vortrag außer Zweifel steht, ist eine Frage des Einzelfalles. Sie kann damit bei der allgemeinen Beurteilung der rechtlichen Qualifikation der Präsentation von Waren durch die Beklagte im Internet nicht maßgeblich sein. Bei einem unpersönlich ablaufenden Massengeschäft wie dem Internethandel kann es im Rahmen der Berücksichtigung des genannten Interesses des Internethändlers bei der gebotenen objektiven Betrachtungsweise nur darauf ankommen, dass die Beklagte sich vor einer vertraglichen Bindung generell gegen Missbrauch absichern kann, nicht jedoch darauf, ob der Kläger im konkreten Einzelfall tatsächlich zahlungsfähig ist.

cc) Der Kläger behauptet unter Beweisantritt, der Beklagten sei es zwar gleichgültig, wer ihre Produkte kaufe; es müsse aber sichergestellt sein, dass der Kaufpreis bezahlt werde, was die Beklagte durch ihr EDV-gestütztes, nach bestimmten Parametern gesteuertes, kundenbezogenes Prüfsystem regelt. Es stelle dann sicher, dass mit Vorkasse, Anzahlung, Lieferung gegen Rechnung oder eben gar nicht geliefert werde.

Einer diesbezüglichen Beweiserhebung bedarf es nicht. Der klägerische Vortrag kann insoweit als wahr unterstellt werden, denn er stützt gerade die vom Landgericht vertretene Rechtsauffassung, dass das Internetangebot gerade kein bindendes Angebot darstellt. Denn läge ein solches vor, könnte der Kunde dies durch den Bestellakt annehmen und die Beklagte wäre hieran gebunden. Dies schliesse gerade die unter Beweis gestellte Behauptung aus, dass das EDV-gestützte Prüfsystem sicherstelle, dass unter Umständen auch gar nicht geliefert werde.

dd) Eine Vergleichbarkeit mit dem Automatenkauf oder dem Kauf von Waren in Selbstbedienungsläden scheidet bereits deshalb aus, da dort konkret vorhandene

Stücke ausgesucht bzw. entnommen werden, während es sich beim Internethandel im Falle der Beklagten um ein virtuelles „Angebot“ handelt.

b) Da das „Internetangebot“ der Beklagten somit nicht als Angebot i.S.d. § 145 BGB in Betracht kommt, stellen erst die Bestellungen des Klägers vom 25.9.2007 um ca. 19.02 Uhr und um ca. 19.16 Uhr Angebote gemäß § 145 BGB zum Erwerb von insgesamt 18 Flachbildschirmen dar.

c) Diese Angebote hat die Beklagte nicht angenommen.

aa) Auf die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Beklagten hinsichtlich der Annahme enthaltene Regelung - wonach eine Vertragsannahmeerklärung durch die Beklagte oder durch die ausliefernde Spedition erfolgt (vgl. Klageerwiderung S. 5) - kommt es allerdings nicht an. Voraussetzung für eine Einbeziehung von AGB ist, dass zwischen dem Verwender und dem Kunden ein wirksamer Vertrag zustande kommt. AGB können somit den Vertragsschluss nicht abweichend vom Gesetz regeln, da der Vertrag Geltungsgrundlage der AGB ist (Palandt/Grüneberg, BGB 68. Aufl. § 305 Rn. 44 mwN.; s.a. MünchKommBGB/Wendehorst, 5. Aufl. § 312e Rn. 96). Der Unternehmer kann zwar zur Klarstellung in der Bestellbestätigung darauf hinweisen, dass diese Bestellbestätigung noch keine Annahmeerklärung sein soll. Erfolgt aber diese Klarstellung in den beigefügten AGB, würde diese durch den (individuellen) Erklärungsinhalt der Bestellbestätigung verdrängt (§ 305b BGB; s. hierzu Wendehorst a.a.O.). Eine klarstellende Regelung in den AGB kann somit nur für die Fälle Auffangcharakter haben, in denen der Wortlaut der Bestellbestätigung nicht schon zum Vertragsschluss führt (vgl. Stockmar/Wittwer CR 2005, 118, 122).

bb) Entgegen der Ansicht des Klägers stellen die wenige Sekunden nach den Bestellungen des Klägers mit E-Mail versandten Bestellbestätigungen der Beklagten keine Annahmen i.S.d. § 147 BGB dar. Das Landgericht führt zu Recht aus, dass sich diesen E-Mails kein Inhalt entnehmen lässt, der über die Bestätigung des Eingangs der Bestellung hinausgeht, die nach § 312e Abs. 1 Nr. 3 BGB im elektronischen Geschäftsverkehr vorgeschrieben ist. In einer derartigen vom Unternehmer im Anschluss an eine Bestellung abgegebenen Zugangsbestätigung liegt in der Regel keine Vertragsannahme (vgl. Palandt/Grüneberg, BGB 68. Aufl. § 312e Rn. 7 mwN.). Dies gilt auch für den vorliegenden Fall.

Der Eingangssatz der E-Mail vom 25.9.2007 lautet:

„... vielen Dank für Ihre Bestellung bei
Hiermit bestätigen wir den Eingang Ihrer Bestellung. Wir werden möglichst umgehend
Ihren Auftrag bearbeiten.“

Der Wortlaut spricht nach Auffassung des Senats für eine bloße Eingangsbestätigung. Soweit der Kläger aus der Verwendung der Formulierung „Auftrag“ statt „Bestellung“ herleitet, hieraus folge, dass die Beklagte selbst vom Zustandekommen eines Vertrages ausgeht, kann dem nicht gefolgt werden. Das Wort „Auftrag“, das unzweifelhaft nicht im rechtstechnischen Sinne verwendet wird, denn um ein Auftragsverhältnis gemäß § 662 BGB geht es vorliegend nicht, spricht genauso wenig wie das Wort „Bestellung“ für das Zustandekommen eines Vertrages. Die Zusage der umgehenden Bearbeitung des Auftrags oder der Bestellung besagt auch aus der Sicht eines objektiven Empfängers nicht mehr, als dass das Vertragsangebot des Klägers intern bearbeitet werden wird, aber noch nicht, dass dieses auch angenommen wurde.

Der Senat verkennt hierbei nicht, dass die von der Beklagten verwendete Formulierung von der bislang dazu ergangenen Rechtsprechung unterschiedlich ausgelegt wird. Teilweise wurde die streitgegenständliche Bestätigung vom 25.9.2007 als Annahmeerklärung gewertet (LG Nürnberg-Fürth, Hinweisbeschluss vom 16.6.2008 und Zurückweisungsbeschluss vom 25.7.2008 - 15 S 3457/08; LG Oldenburg Ur. v. 08.5.2008 - 13 O 522/08; AG Fürth, Ur. v. 04.8.2008 - 340 C 727/08), teilweise wurde dies verneint (OLG Oldenburg, Hinweisbeschluss vom 12.6.2008 und Zurückweisungsbeschluss vom 04.7.2008 - 5 U 92/08; LG Kassel, Beschl. v. 01.9.2008 - 1 S 187/08; LG Nürnberg-Fürth, Ur. v. 24.4.2008 - 8 O 10404/07; AG Fürth, Ur. v. 23.10.2008 - 310 C 1309/08; AG Kassel, Ur. v. 08.5.2008 - 423 C 631/08).

Ebenso uneinheitlich sind Rechtsprechung und Literatur hinsichtlich der Auslegung ähnlicher Erklärungen. Das Amtsgericht Butzbach hat die Formulierung „Wir werden Ihren Auftrag umgehend bearbeiten“ nicht als Annahme i.S.d. § 147 BGB angesehen (NJW-RR 2003, 54; kritisch Kimmelman/Winter JuS 2003, 532, 535; a. A. Staudinger/Thüsing, BGB-Neubearbeitung 2005, § 312e Rn. 47). Demgegenüber wird die Mitteilung „Vielen Dank für Ihren Auftrag, den wir so schnell als möglich

ausführen werden" etwa vom OLG Frankfurt a.M. als Annahme des Angebots verstanden (MMR 2003, 405; so auch LG Köln MMR 2003, 481; hierzu Mankowski MMR 2003, 853). Nach einer in der Kommentarliteratur vertretenen Ansicht liege in den beiden genannten Formulierungen kein Unterschied, der eine unterschiedliche rechtliche Bewertung rechtfertigen würde (Staudinger/Thüsing, a.a.O. § 312e Rn. 47; aA wiederum LG Köln MMR 2003, 481, 482). Aus der Sicht eines objektiven Empfängers müsse unter Berücksichtigung des allgemeinen Sprachgebrauchs auch das Versprechen, alsbald mit der Bearbeitung des Auftrags zu beginnen, so verstanden werden, als nehme der Unternehmer das Angebot an. Demgegenüber sei es kaum naheliegend, die Formulierung so zu verstehen, als solle der Auftrag erst geprüft werden (Thüsing a.a.O.). Ebenfalls als Annahme wird die Formulierung: „Guten Tag, vielen Dank für Ihre Bestellung! Am Ende dieser Mail finden Sie eine Auflistung Ihrer Bestellung, die wir so schnell wie möglich für Sie bearbeiten werden“ vom AG Westerborg (MMR 2003, 609, 610) angesehen. Es stellt darauf ab, dass das Wort „Bestellung“ in einem Kunden das berechtigte Vertrauen darauf erwecke, dass ein Vertragsschluss bestätigt werden soll (ablehnend Stockmar/Wittwer, CR 2005, 118, 121).

Der Senat schließt sich der unter anderem vom OLG Oldenburg vertretenen Auffassung an, dass in der Bestellbestätigung noch keine Vertragsannahme gesehen werden kann. Neben den oben bereits dargestellten Erwägungen zur Auslegung des Eingangssatzes selbst, spricht hierfür der gesamte Kontext, in dem die gewählte Formulierung steht. Nichts deutet hier auf eine bereits erfolgte Vertragsannahme hin.

Die in der E-Mail vom 25.9.2007 wiedergegebenen Kundendaten, die Einzelpreise, die Versandkosten und der Gesamtpreis entsprechen den vom Kläger auf der Bildschirmseite eingegebenen Daten. Hierdurch soll der Kunde darüber informiert werden, dass er eine Bestellung aufgegeben hat und welchen Inhalt diese Bestellung hat. Dies entspricht dem Sinn und Zweck des § 312e Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 BGB. Diese Norm soll neben der Rechtssicherheit für die Anbieter auch einen effektiven Schutz für die Kunden, die Waren und Dienstleistungen elektronisch bestellen, gewährleisten (Begründung zum Entwurf des Schuldrechtsmodernisierungsgesetzes, BT-Drucks. 14/6040, S. 169, 173).

Aufgrund dieses Schutzzwecks kommt der Bestellbestätigung eine besondere Bedeutung zu, die sich in einem eigenen und selbständigen Erklärungsinhalt auswirkt; diese stellt keine Willenserklärung, sondern eine reine Wissenserklärung

dar (Staudinger/Thüsing, a.a.O. § 312e Rn. 46). Dies schließt es zwar nicht aus, mit der Bestellbestätigung gleichzeitig die Annahmeerklärung zu verbinden, da der Schutz des Kunden unabhängig hiervon auch dann noch gewährleistet ist, wenn ein Vertrag wirksam zustande kommt. So wird etwa der Fristbeginn für ein unter Umständen nach § 355 BGB bestehenden Widerrufsrechts bis zur Erfüllung der Pflichten nach § 312 e Abs. 1 Satz 1 BGB hinausgeschoben (§ 312e Abs. 3 Satz 2 BGB).

Dennoch setzt eine Annahmeerklärung nach § 147 BGB einen eigenständigen, über den Erklärungsinhalt der Bestellbestätigung nach § 312e Abs. 1 Nr. 3 BGB deutlich hinausgehenden, erkennbaren Vertragsbindungswillen des Unternehmers voraus.

Hieran fehlt es - wie aufgezeigt - im vorliegenden Fall.

Die E-Mail vom 25.9.2007 enthält auch im Übrigen keine Äußerungen der Beklagten, aus denen ein Vertragsbindungswille abgeleitet werden könnte.

Die Bezeichnung „lieferbar“ reicht insoweit nicht aus (vgl. auch LG Hamburg, NJW-RR 2004, 1568, Rn. 5, zitiert nach juris). Eine Lieferung an den Kläger wird hierdurch noch nicht in Aussicht gestellt. Hinsichtlich einer Lieferung hat die Beklagte auch keine sonstigen konkreten Erklärungen gemacht. Die E-Mail enthält diesbezüglich zwar folgende Angabe: „Lieferwunsch: Lieferung per LKW“. Der Hinweis auf den bloßen Lieferwunsch des Klägers lässt jedoch - auch aus der Sicht eines objektiven Empfängers - keine Schlüsse auf die Zusage einer Lieferung zu.

Entsprechendes gilt für die Angabe „Zahlungswunsch: Rechnung“.

Vor allem der zweimalige Hinweis auf den Wunsch lässt erkennen, dass hierüber eine abschließende Entscheidung durch die Beklagte noch nicht getroffen worden ist.

Auch aus dem allgemeinen Hinweis, dass der Kläger Informationen zum aktuellen Lieferstatus seiner Bestellung unter der Rubrik „Mein Konto/Bestellübersicht“ abfragen könne, ergibt sich noch nicht, dass die Beklagte die Bestellung bereits angenommen hätte; selbiges gilt insoweit, als die Beklagte sich für die Bestellung bedankt.

In den genannten Umständen unterscheidet sich der Sachverhalt von demjenigen, der dem Bundesgerichtshof in der vorgenannten Entscheidung (Urt. v. 26.01.2005 -

VIII ZR 79/04, NJW 2005, 976) zugrunde lag. Dort wird eine E-Mail des Versandhändlers, in der dieser den Besteller als Kunden anspricht, diesem mitteilt, dass der Auftrag nunmehr von der Versandabteilung bearbeitet werde, und sich für den Auftrag bedankt, als konkludente Erklärung der Annahme des Angebots angesehen.

- cc) Nichts anderes ergibt sich aus der in einem Parallelverfahren getätigten Aussage des Zeugen Will. Die Prüfung der Kreditwürdigkeit des Kunden, die nach Bekundung des Zeugen Will nur Sekunden dauert, und die bei positivem Ergebnis erfolgende Freischaltung, ist ein interner Vorgang, aus dem der Kläger nichts für sich herleiten kann. Die Freischaltung des Vorgangs ist nach Aussage des Zeugen Voraussetzung für die Versendung. Erst letztere (oder eine Mitteilung hierüber an den Besteller) würde eine - konkludente - Annahme des klägerischen Angebots darstellen.
- d) Das Landgericht hat auch zu Recht angenommen und hinreichend begründet, dass sich eine Annahme auch nicht aus dem Schreiben vom 27.9.2007 (Anl. K4) ergebe. Weiteres ist hierzu nicht auszuführen.
- e) Auch aus den an den Kläger übersandten Daten zur Bestellübersicht (Anl. K5) ergibt sich nichts zu seinen Gunsten. Es enthält u.a. folgende Formulierungen „Suche nach Auslieferstatus: offen“ und „Status offen“.
Eine ausdrückliche oder konkludente Erklärung über eine Angebotsannahme lässt sich hieraus nicht ableiten.
- f) Aus dem Vorgang gegenüber einem anderen Kunden (Salzmann; Anl. K18) kann der Kläger ebenfalls nichts für sich herleiten. Dort ist ausdrücklich von einer Anzahlung durch den Kunden die Rede, für die die Beklagte die Kontonummer angegeben hat; die Anzahlung wird wiederum als Voraussetzung für die Ausführung des Auftrags durch die Beklagte genannt. Dieser Sachverhalt unterscheidet sich wesentlich vom vorliegenden.

Nach alledem kann von einem Vertragsschluss nicht ausgegangen werden.

2. Die Frage, ob die Beklagte wirksam angefochten hat, kann somit dahinstehen.

3. Selbst wenn man dem Grunde nach einen Vertragsschluss bejahen würde, spräche letztlich der Grundsatz von Treu und Glauben dagegen, dass sich die Beklagte hieran festhalten lassen müsste.

Treu und Glauben bilden eine allen Rechten, Rechtslagen und Rechtsnormen immanente Inhaltsbegrenzung. Eine hiergegen verstoßende Rechtsausübung oder Ausnutzung einer Rechtslage ist unzulässig. Ein solcher Rechtsmissbrauch liegt vor, wenn der Rechtsausübung kein schutzwürdiges Eigeninteresse zugrunde liegt (vgl. Palandt/Heinrichs, a.a.O., § 242 Rn. 38, 50).

Der auf der Internetseite der Beklagten angegebene Preis pro Flachbildschirm von 199,99 Euro betrug nur rund 10% des von der Beklagten vorgesehenen Preises von 1.999 Euro und lag weit unterhalb der zum damaligen Zeitpunkt für entsprechende Flachbildschirme von Markenherstellern verlangten Preise, was sich auch auf dem rechten Rand der Angebotsseite der Beklagten (Anl. K1) ersehen lässt, wo andere Markengeräte mit Preisangaben im vierstelligen Eurobereich aufgelistet waren.

Auf der Angebotsseite fand sich kein Hinweis darauf, dass es sich bei dem streitgegenständlichen Flachbildschirm um ein Sonderangebot handelt (abgesehen davon, dass ein solches höchst unrealistisch wäre). Vielmehr ergibt sich aus der bereits erwähnten Auflistung weiterer Markengeräte, dass bei einem anderen Flachbildschirm von () der ursprüngliche Preis von 1.999 Euro durchgestrichen und - soweit zu entziffern - auf 1.429 Euro reduziert wurde.

Angesichts dieser für den Kläger erkennbaren Umstände kann davon ausgegangen werden, dass der Kläger wusste, dass der Preis für den streitgegenständlichen Flachbildschirm weit untersetzt war und „etwas nicht mit richtigen Dingen zugeht“. Hierfür spricht auch, dass er Bestellungen tätigte, die einen normalen Umfang für einen Privathaushalt bei weitem überstiegen. Sein Vortrag, er habe auch Familienmitglieder beschenken wollen, erscheint angesichts bestellter 18 Geräte als lebensfremd. Es ist vielmehr davon auszugehen, dass er das äußerst günstige Angebot dazu nutzen wollte, einen Gewinn herauszuschlagen. Dies ist an sich zwar nicht verwerflich. Angesichts der erkennbaren Umstände würde es jedoch dem Anstandsgefühl aller billig und gerecht Denkenden widersprechen, wenn der Kläger die Beklagte an dem ihr offensichtlich unterlaufenden Versehen festhalten würde (vgl. zu einem ähnlichen Fall OLG München,

NJW 2003, 367), ohne dass es diesbezüglich auf eine rechtzeitige Anfechtung wegen Erklärungsirrtums ankommt.

III.

Das Rechtsmittel des Klägers wird daher keinen Erfolg haben.

Der Senat legt deshalb zur Vermeidung der Rechtsfolgen des § 522 Abs. 2 und 3 ZPO und aus Kostengründen die Rücknahme der Berufung nahe, denn in diesem Falle ermäßigen sich die Gerichtsgebühren von 4,0 auf 2,0 (GKG-KV Nr. 1222).

IV.

Es ist beabsichtigt, den Streitwert des Berufungsverfahrens - wie in der ersten Instanz - auf

35.999,82 Euro

festzusetzen.

V.

Vor einer Entscheidung des Senates wird dem Kläger Gelegenheit gegeben, zu diesem Hinweis bis spätestens **30. Juni 2009** Stellung zu nehmen.

Weinland
Richterin
am Oberlandesgericht

Dr. Herz
Richter
am Oberlandesgericht

Dr. Wißmann
Richter
am Oberlandesgericht

Oberlandesgericht Nürnberg

Az.: 14 U 622/09
9 O 9588/08 LG Nürnberg-Fürth

In dem Rechtsstreit

gegen

wegen Erfüllung

erlässt das Oberlandesgericht Nürnberg -14. Zivilsenat- durch den Vorsitzenden Richter am Oberlandesgericht Rebhan, den Richter am Oberlandesgericht Dr. Holzberger und den Richter am Oberlandesgericht Dr. Wißmann am 23.07.2009 folgenden

Beschluss:

- I. Die Berufung des Klägers gegen das Endurteil des Landgerichts Nürnberg-Fürth vom 27. Februar 2009 wird zurückgewiesen.
- II. Der Kläger hat die Kosten des Berufungsverfahrens zu tragen.
- III. Der Streitwert für das Berufungsverfahren wird auf **35.999,82 Euro** festgesetzt.

Gründe:

I.

Die Berufung ist durch einstimmigen Beschluss gemäß § 522 Abs. 2 S. 1 ZPO zurückzuweisen. Zur Begründung wird zunächst auf den gerichtlichen Hinweis vom 10. Juni 2009 Bezug genommen (§ 522 Abs. 2 Satz 2 und 3 ZPO). Das Vorbringen im Schriftsatz vom 20. Juli 2009 gibt keinen Anlass zu einer anderen Beurteilung. Insoweit wird ergänzend Folgendes ausgeführt:

1. Der Senat hält daran fest, dass die Beklagte mit der Einstellung des Flachbildschirmes im Internet noch kein gemäß § 145 BGB verbindliches Angebot abgegeben, sondern lediglich zur Abgabe eines Angebots aufgefordert hat („*invitatio ad offerendum*“).
 - a) Dies gilt auch, wenn man davon ausgeht, dass die Beklagte über ein Warenwirtschaftssystem verfügt, bei dem der Warenbestand bei jeder Bestellung um die Anzahl der bestellten Artikel reduziert wird, so dass die Beklagte davor geschützt wird, Artikel anzubieten, die nicht oder nicht in ausreichender Anzahl vorhanden sind.

Der Kläger hat in der Berufungsbegründung insoweit vorgetragen:

„Der Unterzeichner hat die Probe aufs Exempel gemacht und auf der Internetseite der Beklagten nach einem Fernsehgerät recherchiert. Es handelt sich um einen Plasma-Fernseher zum Preis von 749,99 Euro. Das System führte zu der Frage: **Verfügbarkeit prüfen**. Der Kunde gibt an dieser Stelle seine Postleitzahl ein, in meinem Fall diejenige von ... und erhält wenige Sekunden später die Information zur Liefermöglichkeit. In diesem Fall war der Artikel **ausverkauft**.

...
Bei ausverkauften Artikeln nimmt das System gar keine Bestellung an.“

Nunmehr erläutert der Kläger dies dahingehend, dass der Kunde von Stufe zu Stufe geführt werde, wobei - nach Bestätigung der Verfügbarkeit - die Ware virtuell in den Warenkorb gelegt werde.

Dies ändert nichts daran, dass jedenfalls bis zur Stufe, in der der Kunde auf dem Bildschirm den gewünschten Kaufgegenstand aufruft und seine Postleitzahl eingibt, um dessen Verfügbarkeit zu prüfen, seitens der Beklagten lediglich eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots vorliegen kann. Es stellt sich somit die Frage, auf welcher Stufe der Internetpräsentation diese „invitatio ad offerendum“ der Beklagten zum rechtsverbindlichen Angebot wird. Dies könnte frühestens mit der Mitteilung der Verfügbarkeit der Fall sein, so dass das vom Kunden veranlasste „Einlegen“ in den Warenkorb zur Annahme des Angebots durch die Beklagte führen würde, wovon offenbar der Kläger ausgeht.

Angesichts dieser „Bestellstufen“ liefe in der Tat das Argument des möglicherweise nicht ausreichenden Vorrats leer.

- b) Gleiches gilt aber nicht für die Bonitätsprüfung. Denn wenn die Mitteilung der Verfügbarkeit eines Kaufgegenstandes bereits das Angebot darstellen sollte, bräuchte es zu dessen Annahme durch den Kunden nur noch eines einzigen Schrittes, nämlich des Einlegens in den Warenkorb, damit ein Vertrag zustande kommt. Damit wäre aber der Beklagten jede Bonitätsprüfung abgeschnitten, da ihr zu diesem Zeitpunkt weder Name noch sonstige Daten des Kunden bekannt sind.

Die hierzu vertretene Ansicht der Klägers, solange der Artikel virtuell im Warenkorb liege, stehe das bindende Angebot der Beklagten nach der Verkehrssitte und der Anschauung der Kunden unter dem Vorbehalt der Bonität des Käufers, ist rechtlich nicht haltbar. Eine derartige Verkehrsanschauung existiert nicht. Woraus der Kläger eine solche ableitet, ist nicht ersichtlich.

Im Übrigen stünde der Zugrundelegung einer derartigen allgemeinen Verkehrsanschauung entgegen, dass die Beklagte in Ziff. 4 ihrer Allgemeinen Geschäftsbedingungen ausdrücklich darauf hinweist, dass der Kaufvertrag erst dann zustande kommt, „wenn wir Ihre Bestellung durch Lieferung der Ware bzw. durch die Mitteilung der Auslieferung annehmen.“ Diese werden zwar erst mit Abschluss des Kaufvertrags Bestandteil desselben, können aber zur Auslegung der Erklärungen der Beklagten herangezogen werden, da sie dem Kunden auf der Seite zugänglich sind. Spätestens hierdurch wird dem Kunden deutlich vor Augen geführt, dass das „Internetangebot“ der Beklagten, gleich auf welcher Stufe, noch kein bindendes Angebot darstellt, sondern ein solches vom Kunden selbst ausgehen muss.

- c) Gegen die Annahme, dass die Einräumung der Möglichkeit, Waren in den Warenkorb einzulegen sowie das Einlegen selbst bereits die Wirkungen von rechtsverbindlichen Willenserklärungen haben, spricht auch der gerichtsbekannte Umstand, dass in den Warenkorb eingelegte Waren jederzeit vom Kunden wieder aus diesem entfernt werden können. Irgendeine rechtliche Qualität kommt der Zurverfügungstellung eines Warenkorbs und der Einlage in denselben somit nicht zu.
- d) Wenn aber demzufolge unter Berücksichtigung der schützenswerten Interessen sowohl des Käufers als auch des Internetanbieters das Einlegen in den Warenkorb keinesfalls bereits zum Vertragsschluss führen kann, kommt erst ein späterer Akt als Angebot auf Abschluss eines Vertrags in Betracht, nämlich der Übergang des Kunden vom Warenkorb auf den Bestellvorgang („Zur Kasse gehen“), während dessen der Kunde seine persönlichen Daten und die Art und Weise der Zahlung einzugeben hat.
- e) Auch die Ausführungen des Klägers zur Bonitätsprüfung widerlegen seine Ansicht, die Beklagte gebe mit ihrem Internetauftritt - möglicherweise auch erst in einer späteren Stufe - ein verbindliches Angebot ab, das der Kunde nur noch anzunehmen brauche. Der Kläger trägt nämlich vor, das EDV-System entscheide, ob die

Bestellung bestätigt, abgelehnt oder gegen Anzahlung oder gegen Vorauszahlung angenommen werde.

Dies steht gerade seiner Ansicht entgegen, die Beklagte gebe mit ihrem Internetangebot ein rechtsverbindliches Angebot ab, das der Kunde nur noch anzunehmen brauche. Denn die Annahme oder Ablehnung einer Bestellung des Kunden setzt voraus, dass erst der Kunde und nicht zuvor die Beklagte ein rechtsverbindliches Angebot abgegeben hat.

Der Senat hält somit an seiner Auffassung fest, dass das „Internetangebot“ der Beklagten nicht als Angebot i.S.d. § 145 BGB in Betracht kommt, sondern erst die Bestellungen des Klägers vom 25.9.2007 um ca. 19.02 Uhr und um ca. 19.16 Uhr Angebote gemäß § 145 BGB zum Erwerb von insgesamt 18 Flachbildschirmen darstellen.

2. Der Senat hat ausführlich begründet, warum er die Bestellbestätigung der Beklagten nicht als Annahme des klägerischen Angebots ansieht. Die vom Kläger vorgelegte Eingangsbestätigung der Fa. ist für die Entscheidung des vorliegenden Falles ohne Bedeutung. Im Übrigen versucht der Kläger lediglich seine rechtliche Würdigung an die Stelle derjenigen des Senats zu setzen, ohne dass er relevante Umstände aufzeigt, die der Senat bei der rechtlichen Würdigung nicht bedacht hätte.

Der Senat hat sich auch mit der Entscheidung des Bundesgerichtshofs vom 26. Januar 2005 (Az.: VIII ZR 79/04, NJW 2005, 976) auseinandergesetzt und auf den Unterschied zwischen den Sachverhalten des hiesigen und des dortigen Verfahrens hingewiesen, der gerade darin liegt, dass dort eine nunmehrige Bearbeitung des Auftrags von der Versandabteilung bestätigt wird. Im Gegensatz zum vorliegenden Fall kann der Kunde hieraus ableiten, der Internethändler habe bereits die Versendung des bestellten Gegenstandes vorbereitet oder eingeleitet, woraus der Schluss gezogen werden kann, dass er sich vertraglich gebunden hat.

3. Der Senat ist - ohne dass es entscheidend hierauf ankäme - nach wie vor der Auffassung, dass auch der Grundsatz von Treu und Glauben dagegen spricht, dass sich die Beklagte an einem Vertrag - dessen Zustandekommen unterstellt - festhalten lassen müsste. Treu und Glauben bilden eine allen Rechten, Rechtslagen und Rechtsnormen immanente Inhaltsbegrenzung, ohne dass sich ein Vertragspartner hierauf berufen

müsste. Die Gründe, weshalb der Senat von einem treuwidrigen Ausnutzen eines Fehlers der Beklagten durch den Kläger ausgeht, sind im Hinweisbeschluss ausführlich dargelegt worden.

II.

Die Kostenentscheidung folgt aus § 97 Abs. 1 ZPO.

Rebhan
Vorsitzender Richter am
Oberlandesgericht

Dr. Holzberger
Richter am
Oberlandesgericht

Dr. Wißmann
Richter am
Oberlandesgericht