



Einkauf

▷ Zollrecht

Dr. Maren Mönchmeyer

Grundlagen im Einkaufsrecht

Verständlich erklärt auch für Nicht-Juristen



Verlag Dashöfer

Maren Mönchmeyer

Grundlagen im Einkaufsrecht

Verständlich erklärt auch für Nicht-Juristen



Verlag Dashöfer GmbH

Fachinformationen · Business-Seminare · Online-Medien

Barmbeker Straße 4a · 22303 Hamburg

Telefon: 040 413321-0 · Fax: 040 413321-10

E-Mail: info@dashoefer.de · Internet: www.dashoefer.de

Stand: September 2019

Copyright © 2019 Dashöfer Holding Ltd., Zypern & Verlag Dashöfer GmbH, Hamburg. Alle Rechte, insbesondere Titelrecht, Lizenzrecht und gewerbliche Schutzrechte sind im alleinigen Eigentum der Dashöfer Holding Ltd. Zypern.

Alle Rechte sind vorbehalten, insbesondere das Recht auf Vervielfältigung und Verbreitung sowie Übersetzung. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Druck, Fotokopie, elektronische oder andere Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert werden.

Die in diesem Werk enthaltenen Informationen wurden nach bestem Wissen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung erarbeitet, erfolgen aber wegen der uneinheitlichen Ergebnisse in Forschung, Rechtsprechung und Verwaltung ohne Gewähr. Der Verlag haftet insbesondere nicht für den Inhalt der vorgestellten Internet-Seiten. Die Verantwortung für Inhalt und Funktion der Links liegt bei den jeweiligen Betreibern.

Satz: Reemers Publishing Services GmbH, Luisenstraße 62, 47799 Krefeld
Druck: Einfachmüller, 22041 Hamburg

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	1
1. Vertragsschluss	2
1.1 Angebot.....	2
1.1.1 Einladung zum Vertragsschluss (Invitatio ad offerendum)	2
1.1.2 Freibleibende Angebote	3
1.1.3 Bindung an das Angebot.....	4
1.2 Annahme.....	5
1.2.1 Annahme nach Ablauf der Bindungsfrist	5
1.2.2 Annahme mit Einschränkungen, Erweiterungen oder Änderungen	5
1.2.3 Konkludente Annahme	6
1.2.4 Auftragsbestätigung nach Vertragsschluss	6
1.3 Form des Vertragsschlusses	6
1.4 Schweigen im Rechtsverkehr	7
1.4.1 Grundsätze	7
1.4.2 Das kaufmännische Bestätigungsschreiben	9
2. Allgemeine Geschäftsbedingungen	10
2.1 Geltung Allgemeiner Geschäftsbedingungen für den Vertrag.....	10
2.1.1 Hinweis auf die Geltung der AGB bei Vertragsschluss	10
2.1.2 Müssen die AGB beigefügt werden?	11
2.1.3 Erstmalige Bezugnahme auf AGB in der Annahmeerklärung des Käufers... ..	12
2.1.4 Kollidierende AGB	12
2.2 Wirksamkeit von Allgemeinen Geschäftsbedingungen.....	14
2.2.1 AGB-rechtliche Inhaltskontrolle	14
2.2.2 Beispiele unwirksamer Regelungen	15
2.2.3 Rechtsfolgen der Unwirksamkeit.....	16
2.2.4 Überraschende Klauseln und Auslegung Allgemeiner Geschäftsbedin- gungen.....	17
2.2.5 Vorrang der Individualvereinbarung.....	18
2.3 Formularverträge als Allgemeine Geschäftsbedingungen.....	18

3. Vertretungsberechtigung	22
3.1 Vertretungsberechtigung in der Kapitalgesellschaft.....	22
3.2 Vertretungsbefugnis in der Personenhandelsgesellschaft.....	23
3.3 Folgen fehlender Vertretungsmacht.....	23
3.4 Duldungs- und Anscheinsvollmacht.....	24
3.5 Vertretung bei Vertragsbeendigung.....	25
4. Zahlungspflicht des Käufers	27
4.1 Fälligkeit.....	27
4.2 Zahlungsverzug.....	28
4.3 Zurückbehaltung der Zahlung.....	29
4.4 Eigentumsvorbehalt zur Sicherung des Kaufpreisanspruchs.....	30
5. Lieferung	32
5.1 Lieferbedingungen.....	32
5.2 Eintritt des Lieferverzuges.....	33
5.3 Rechte des Käufers im Falle des Lieferverzuges.....	34
6. Gewährleistung beim Kauf	37
6.1 Wann ist die Ware mangelhaft?.....	37
6.2 Untersuchungs- und Rügeobliegenheit nach § 377 HGB.....	38
6.2.1 Untersuchung der Ware.....	38
6.2.2 Verdeckte Mängel.....	39
6.2.3 Rechtsfolge im Falle des Verstoßes gegen Untersuchungs- und Rügeobliegenheiten.....	39
6.3 Gewährleistungsrechte des Käufers.....	40
6.3.1 Nacherfüllungsanspruch.....	41
6.3.2 Minderung, Rücktritt, Schadensersatz.....	41
6.4 Gewährleistungsfrist.....	43
6.4.1 Gesetzliche Regelung.....	44
6.4.2 Abweichende vertragliche Regelungen.....	45
6.5 Abgrenzung zur Garantie.....	45
7. Produkthaftungsgesetz	48
8. Vertragliche Haftungsregelungen	49
8.1 Haftungsbeschränkung durch Individualvereinbarung.....	50

8.2	Haftungsbeschränkung durch Allgemeine Geschäftsbedingungen	50
8.3	Vertragsstrafe und pauschalierter Schadensersatz	51
9.	Internationale Verträge	54
9.1	Anwendbares Recht	54
9.2	Anwendbarkeit oder Ausschluss des UN-Kaufrechts.	55
9.2.1	Besonderheiten des UN-Kaufrechts im Vergleich zum deutschen Recht . . .	56
9.2.2	CISG als Kompromiss – Vorteil der höheren Akzeptanz	58
9.2.3	Eingeschränkter Regelungsbereich des CISG und ergänzende Anwen- dung nationalen Rechts	58
9.3	Vertragsprache	58
10.	Gerichtsstandsvereinbarungen und Schiedsvereinbarungen	60
10.1	Gesetzliche Ausgangslage.	60
10.2	Gerichtsstandsvereinbarung	61
10.3	Schiedsvereinbarung	62
10.3.1	Gestaltung der Schiedsvereinbarung	62
10.3.2	Vor- und Nachteile des Schiedsverfahrens gegenüber dem Verfahren vor dem staatlichen Gericht	63
11.	Verjährung von Ansprüchen	66
11.1	Regelverjährung.	66
11.2	Verjährung von Gewährleistungsansprüchen.	66
11.3	Verjährung von Ansprüchen gegen Transportunternehmen	67
11.4	Verjährungshemmung und Verjährungsverzicht.	67
11.4.1	Verjährungshemmung durch Verhandlungen	67
11.4.2	Verjährungsverzichtserklärung.	68
11.4.3	Verjährungshemmung durch gerichtliche Geltendmachung (§ 204 BGB) . .	68
11.5	Neubeginn der Verjährung (§ 212 BGB).	68
11.6	Aufrechnung mit verjährten Ansprüchen	69

Einleitung

Das vorliegende Buch richtet sich an Fachkräfte aus Einkauf, Beschaffung und Materialwirtschaft, die sowohl beim Abschluss als auch bei der Durchführung von Verträgen regelmäßig mit rechtlichen Fragen konfrontiert sind. Die nachstehenden Ausführungen sollen daher eine Hilfestellung geben, um im Umgang mit Lieferanten sowohl im Rahmen von Vertragsverhandlungen als auch im Falle von Problemen bei der Durchführung des Vertrages sicher auftreten zu können. Ziel des Buches ist die Vermittlung juristischen Grundwissens für den Arbeitsalltag.

1. Vertragsschluss

Ein Vertrag kommt durch **zwei übereinstimmende Willenserklärungen** zustande, nämlich durch das **Angebot** des einen Vertragspartners und die **Annahme** dieses Angebots durch den anderen.

Die Willenserklärungen können in einem einheitlichen Vertragsdokument niedergelegt werden, das von beiden Parteien unterzeichnet wird. Der Vertragsschluss kann jedoch auch durch Austausch zweier getrennter Willenserklärungen erfolgen. So ist zum einen denkbar, dass der Verkäufer ein Angebot unterbreitet und der Käufer das Angebot durch seine Bestellung annimmt. Umgekehrt kann aber auch der Käufer mit seiner Bestellung ein Angebot abgeben, das der Verkäufer durch seine Auftragsbestätigung annimmt.

Unterzeichnen die Parteien beide ein einheitliches Vertragsdokument, so steht in der Regel fest, auf welcher Grundlage der Vertrag geschlossen wurde. Werden dagegen zwischen den Vertragspartnern mehrere Erklärungen per E-Mail, Brief, Fax oder auch einfach mündlich ausgetauscht, so zeigt sich in der Praxis nicht selten, dass bei den Parteien unterschiedliche und zum Teil falsche Vorstellungen darüber bestehen, ob und wann der Vertrag zustande gekommen ist und welche Erklärungen für den Vertragsinhalt maßgeblich sind.

1.1 Angebot

Erforderlich für den Vertragsschluss ist zunächst ein verbindliches Angebot. Ein wirksames Angebot muss alle wesentlichen Vertragsbestandteile umfassen. Bei einem Kaufvertrag sind dies neben den Vertragsparteien der Kaufgegenstand und der Kaufpreis.

1.1.1 Einladung zum Vertragsschluss (Invitatio ad offerendum)

Die bloße Präsentation von Waren auf einer Internetseite, in Katalogen oder in einem Schaufenster stellt regelmäßig trotz Preisangabe noch kein Angebot im rechtlichen Sinne dar, sondern lediglich eine Einladung an potentielle Käufer, ihrerseits ein Angebot zum Vertragsschluss abzugeben (sog. *Invitatio ad offerendum*).

dum). Würde die Präsentation bereits ein Angebot darstellen, so bestünde für den Anbieter unter Umständen die Gefahr, in einem größeren Umfang vertragliche Verpflichtungen einzugehen, als er erfüllen kann. Diese rechtliche Einordnung ist jedoch nicht zwingend. Bei Angeboten in Webshops kommt es auch vor, dass die Ware hiervon abweichend bereits verbindlich auf der Internetseite angeboten wird und der Vertrag somit bereits mit der vom Käufer abgegebenen Bestellung zustande kommt. Dies ergibt sich in einem solchen Fall aus einer entsprechenden Klarstellung in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Verkäufers.

1.1.2 Freibleibende Angebote

Wer einem anderen ein Angebot zum Vertragsschluss unterbreitet, ist grundsätzlich an sein Angebot gebunden, es sei denn, er hat die Bindung ausgeschlossen (§ 145 BGB). Ein Ausschluss der Bindung an das Angebot kann beispielsweise durch die Bezeichnung als „unverbindliches Angebot“ oder „freibleibendes Angebot“ deutlich gemacht werden. Unterbreitet der Verkäufer lediglich ein solches „unverbindliches“ bzw. „freibleibendes“ Angebot, so hat diese Erklärung noch keine Rechtswirkung. Gibt der Käufer daraufhin eine Bestellung auf, so stellt erst diese Bestellung ein Angebot dar. Ein Vertrag ist erst dann zustande gekommen, wenn der Verkäufer nunmehr das in der Bestellung liegende Angebot angenommen hat.

Praxishinweis:

Reagiert der Verkäufer nicht auf die Bestellung des Käufers, die aufgrund eines unverbindlichen Angebots des Verkäufers abgegeben wurde, so hat der Käufer in diesem Fall noch keinen Anspruch auf Lieferung, da es nicht zu einem wirksamen Vertragsschluss gekommen ist. Ein durchsetzbarer Anspruch auf Lieferung oder im Falle der Nichterfüllung auf Schadensersatz steht dem Käufer erst dann zu, wenn er sich die Annahme seines Angebots durch den Verkäufer bestätigen lässt. Anderenfalls hat der Verkäufer die Möglichkeit, die Lieferung zu dem vereinbarten Preis zu verweigern, ohne dass der Käufer hieraus Rechte herleiten kann.

1.1.3 Bindung an das Angebot

Bringt der Verkäufer nicht zum Ausdruck, dass sein Angebot nur unverbindlich sein soll, so liegt ein verbindliches Angebot vor. Der Verkäufer ist dann an seine Erklärung gebunden und kann diese, sobald sie dem Käufer zugegangen ist, nicht mehr einseitig widerrufen. Das gleiche gilt selbstverständlich auch im umgekehrten Fall für ein Angebot, das vom Käufer gegenüber dem Verkäufer abgegeben wird.

Derjenige, der das Angebot abgibt, ist nach dessen Zugang bei seinem Vertragspartner an sein Angebot gebunden. Die Dauer dieser Bindung kann er bestimmen, indem er eine **Bindungsfrist** angibt, nach deren Ablauf das Angebot erlöschen soll. Tut er dies nicht, so führt dies nicht zu einer endlosen Bindung an das Angebot. Vielmehr ist er in einem solchen Fall bis zum dem Zeitpunkt an seine Erklärung gebunden, zu dem er den Eingang einer Antwort unter regelmäßigen Umständen erwarten darf. Wann dies der Fall ist, lässt sich nicht allgemeingültig beantworten. Vielmehr ist dies von den Umständen des Einzelfalls abhängig. Wenn die Parteien in regelmäßiger Geschäftsbeziehung stehen, kann die Reaktionszeit des Vertragspartners bei den bisherigen Vertragsschlüssen zur Orientierung herangezogen werden. Bei Standardverträgen kann die Bindung an das Angebot unter Umständen bereits nach einigen Tagen erlöschen. Bei großen Projekten kann auch eine Bindungswirkung von mehreren Monaten bestehen. Dies gilt insbesondere, wenn bekannt ist, dass das Angebot im Hause des Vertragspartners zunächst umfangreich geprüft werden muss und beispielweise noch einzuholende Genehmigungen ausstehen.

Praxishinweis:

Um Gewissheit über die Bindungsdauer zu haben, empfiehlt es sich, ein Angebot zu befristen.

Die Autorin



DR. MAREN MÖNCHMEYER hat an der Philipps-Universität Marburg und der Université de Poitiers Rechtswissenschaften studiert. Nach ihrem Referendariat in Göttingen war sie zunächst einige Jahre für eine überörtliche Wirtschaftsrechtssozietät in Hannover tätig. Im Jahr 2011 wechselte sie in die Sozietät GvW Graf von Westphalen Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaft mbB in Hamburg, in der sie seit dem Jahr 2016 Assoziierte Partnerin ist. Frau Dr. Mönchmeyer berät Unternehmen umfassend in allen Fragen des Handelsrechts. Sie verfügt über umfangreiche Erfahrungen bei der Prüfung, Überarbeitung und Erstellung handelsrechtlicher Verträge und Allgemeiner Geschäftsbedingungen und vertritt Unternehmen in handelsrechtlichen Streitigkeiten sowohl vor staatlichen Gerichten als auch in internationalen Schiedsverfahren. Daneben ist sie regelmäßig als Referentin für vertragsrechtliche Seminare und Inhouse-Schulungen tätig.

Fachinformationen für Ihren Berufsalltag

Mit einem umfangreichen Programm an Fachbroschüren in elektronischer Form (Edocs) und im Printformat (Eprints) greift der Hamburger Wirtschaftsverlag Dashöfer zahlreiche interessante Themen auf – vom Arbeitsrecht über Steuerfragen bis hin zum Patentrecht oder zur Persönlichkeitsentwicklung. Das Themenspektrum ist groß und wächst stetig.

Unser Programm teilt sich in unterschiedliche Rubriken auf. In jeder Rubrik finden Sie kontinuierlich neue Themen:

- ▶ **Arbeitsrecht und Personal**
- ▶ **Bauwesen und Architektur**
- ▶ **Betriebsrat und Arbeitnehmervertretung**
- ▶ **Öffentliche Verwaltung und Non-Profit Organisationen**
- ▶ **Soziale Kompetenz**
- ▶ **Steuern, Finanzen und Controlling**
- ▶ **Unternehmensführung und Management**
- ▶ **Frau und Beruf**
- ▶ **Vertrieb und Marketing**
- ▶ **Zoll und Außenhandel**

Expertinnen und Experten schreiben kompakt, aktuell und informativ. Unser Ziel ist es, Fachwissen auf den Punkt zu bringen.

Nähere Informationen zu den einzelnen Bereichen finden Sie unter www.dashoefer.de/Fachliteratur



Verlag Dashöfer GmbH

- Fachinformationen
- Business-Seminare
- Online-Medien

Barmbeker Straße 4a · 22303 Hamburg

Telefon: 040 413321-0

Fax: 040 413321-11

E-Mail: info@dashoefer.de

Internet: www.dashoefer.de

19,80 €
zzgl. gesetzl. MwSt.

ISBN 978-3-89236-169-5



9783892361695