

Annahmeverzug erkennen und Handlungsoptionen aufzeigen

Handlungssituation

Frau Schmidt aus dem Verkauf der Vernetzt in Hilden GmbH ist außer sich vor Wut. Gerade hat sie mit der Speditionsfirma telefoniert, die heute eine Bestellung an die Huber GmbH liefern sollte. Die Mitarbeitenden der Firma haben sich aber geweigert diese anzunehmen. Dabei hatte die Einkäuferin der Huber GmbH in ihrer Bestellung explizit den heutigen Tag als Lieferdatum genannt. Der Spediteur braucht nun Anweisungen, was er mit der nicht gelieferten Ware machen soll. Frau Schmidt benötigt dringend eine rechtliche Bewertung der Situation und mögliche Handlungsoptionen.

Ihre erfolgreiche Beratung der Einkaufsabteilung zum Thema Kaufverträge hat sich im Unternehmen herumgesprochen. Daher werden Sie nun gebeten Frau Schmidt kurzfristig bei diesem Problem zu unterstützen.



Arbeitsauftrag



25 Minuten

1. Sichten Sie die Belege, die Frau Schmidt Ihnen zur Verfügung gestellt hat.
2. Lesen Sie §§ 293-294 BGB und beantworten folgende Fragen:
 - Was sind die Voraussetzungen für den Eintritt eines Annahmeverzugs?
 - Sind die Voraussetzungen im vorliegenden Fall erfüllt?
3. Lesen Sie § 373 HGB sowie §§ 323 und 433 BGB:
 - Welche Rechte hat die Vernetzt in Hilden GmbH als Verkäufer bei Annahmeverzug des Käufers?
4. Tragen Sie Ihre Ergebnisse in die Vorlage ein und laden sie auf Moodle hoch.



Tipps für die Gruppenarbeit

1. Bestimmen Sie zu Beginn wer von Ihnen auf die Zeit achtet, wer die Ergebnisse schriftlich festhält und wer Ihre Arbeit im Anschluss präsentiert.
2. Wählen Sie selbst die Schwierigkeit: Sie können entweder mit den Gesetzestexten oder der Zusammenfassung arbeiten.



Sprinteraufgabe

Sie sind schon fertig?

Folgen Sie dem QR-Code. Lesen Sie §§ 446 und 300 BGB. Fassen Sie kurz zusammen, wie sich der Annahmeverzug auf die Haftung von Käufer und Verkäufer auswirkt.



