

# Szenario Kaufvertrag

Ein Interessent bekundet Interesse am Sortiment eines Verkäufers.

Der Verkäufer fragt nach den genauen Anforderungen, prüft die Verfügbarkeit der Ware und macht evtl. ein Angebot.

Der Interessent nimmt das Angebot an, so dass es zum Vertragsabschluss kommt. Oder er lehnt das Angebot ab, so dass es nicht zum Geschäftsabschluss kommt. Oder er gibt zum Ausdruck, unter welchen Bedingungen (z.B. geänderter Preis) er kaufen würde.

Dieser letzte Fall bedeutet für den Verkäufer, dass der Interessent ihm nun ein Angebot gemacht hat, mit dem er folgendermaßen umgehen kann:

Annehmen, ablehnen oder seinerseits wiederum abändern, sodass ein erneutes Angebot vom Verkäufer an den Interessenten entsteht.