

Fach: WI		<p style="text-align: center;">Die GuT-IT GmbH... Neue Laptops für das Großprojekt!</p>	
Klasse:	Datum:		

Anfrage und Angebot – wo liegen die Unterscheidungsmerkmale?

Die Anfrage

Bevor ein Kaufvertrag geschlossen wird, sollte vorab eine Anfrage an einen möglichen oder mehrere mögliche Lieferanten gestellt werden. Diese kann schriftlich, telefonisch, mündlich oder elektronisch erfolgen und fordert den Lieferanten auf, ein Angebot abzugeben. Anfragen sind immer **unverbindlich**, eine rechtliche Bindung an eine Anfrage kann nicht bestehen. Lediglich aufgrund einer Anfrage kommt **kein Vertrag** zustande. Bestandteile von sogenannten bestimmten Anfragen sind eine exakte Warenbezeichnung bzw. -beschreibung, ggf. zu erfüllende Normen oder andere technische Spezifikationen, die vermutlich zu erwartende Bezugsmenge, der gewünschte Liefertermin und der Lieferort. Natürlich können weitere Bestandteile in der Anfrage enthalten sein, wenn sie dem möglichen Lieferanten helfen, ein genaues Angebot zu erstellen. Anfragen nach allgemeinen Katalogen, Prospekten o. ä. sind sogenannte unbestimmte Anfragen.

Das Angebot

Ein Angebot ist eine an eine bestimmte Person oder eine bestimmte Firma gerichtete Willenserklärung. Damit erklärt ein Lieferant **verbindlich** zu den erklärten Bedingungen zu liefern. Eine Zusendung von Katalogen, Prospekten oder ein Schaufenster sind lediglich sogenannte Anpreisungen. Sie sind nicht zielgerichtet und daher für die Allgemeinheit. Ein Angebot sollte so formuliert sein, dass der Empfänger keine weiteren Fragen stellen muss. Alle für die Entscheidung notwendigen Angaben müssen enthalten und klar formuliert sein. Die wesentlichen Bestandteile eines Angebots sind:

- Art der Ware
- Beschaffenheit und Güte
- Menge
- Preis pro Einheit
- Lieferungsbedingungen
- Zahlungsbedingungen

Ein Angebot ist, solange es nicht explizit durch eine sogenannte Freizeichnungsklausel ausgeschlossen wird, verbindlich innerhalb der gesetzlichen Fristen auszuführen. Diese Klauseln lauten z. B. *freibleibend*, *Irrtum vorbehalten* oder *solange der Vorrat reicht*. Bei einem Telefonat muss das Angebot unmittelbar angenommen werden; bei Briefwechseln/Faxen o. ä. bleibt ein Angebot solange gültig, wie eine Antwort unter regulären Umständen erwartet werden darf.