

Situation

Nachdem Sie die Anfragen an die Lieferanten geschickt haben, warten Sie auf die entsprechenden Angebote.

Dabei schießen Ihnen jedoch einige Fragen in den Kopf:
Müssen Sie sich für das Angebot eines Lieferanten sofort entscheiden? Kann der Lieferant ohne Weiteres das Angebot zurückziehen? Ist er an die darin angegebenen Lieferzeit auch gebunden? ...



Handlungsaufträge

1. Lesen Sie den Informationstext zum Angebot
2. Überlegen Sie, wie Sie die Übersicht sinnvoll ergänzen!

Im Normalfall wird der Lieferant auf die Anfrage eines Kunden rechtzeitig reagieren und ihm ein entsprechendes Angebot übermitteln. Ebenso wie die Anfrage ist auch ein Angebot *an keine bestimmte Form gebunden*. Es kann damit z. B. mündlich (persönlich, telefonisch), schriftlich (Brief) oder mittels elektronischer Kommunikationsmedien (Internet) abgegeben werden.

Ein Angebot kann verlangt oder unverlangt sein. Unter einem verlangten Angebot versteht man die ausdrückliche Antwort auf eine Anfrage. Unverlangte Angebote erfolgen dagegen ohne Anfrage. Sie werden abgegeben, um z. B. auf neue Produkte hinzuweisen, auf Sonderposten aufmerksam zu machen oder sich bei Kunden in Erinnerung zu rufen.

Keine Angebote in diesem Sinne sind aber Anpreisungen, die an die Allgemeinheit (nicht an eine bestimmte Person) gerichtet sind. Dazu zählen insbesondere Schaufensterauslagen, Werbesendungen ohne Empfängeranschriften, Anzeigen in Zeitungen und Zeitschriften. Sie sollen die Interessenten veranlassen, einen Kaufantrag abzugeben. Der Kaufvertrag kommt erst durch die Annahme des Lieferers zustande. **Anpreisungen sind deshalb immer unverbindlich.**

Es ist allerdings verboten Produkte anzupreisen, die in keiner oder nie in dieser Art geliefert werden können, um Kunden „anzulocken“. In solchen Fällen verstößt ein Lieferer gegen das „Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb“ (UWG) und macht sich strafbar.

Durch das Angebot verpflichtet sich der Lieferer, Produkte zu den von ihm angegebenen Bedingungen zu liefern. Nachträgliche Änderungen sind rechtlich nicht wirksam. Ziel eines Angebotes ist der Abschluss eines Kaufvertrages. Die Bedingungen sind *eindeutig zu formulieren*. Damit werden Rückfragen und Missverständnisse bei der Bestellsabgabe vermieden.

Die *zeitliche Gültigkeit* eines Angebots ist – sofern keine Frist angegeben ist - abhängig davon, ob Lieferer und Kunden in direktem Kontakt zueinander stehen oder nicht. **Macht ein Lieferer einem Kunden in dessen Anwesenheit ein Angebot, ist dieses nur während der Zeit des persönlichen Kontakts gültig.** Dieser Kontakt kann auch telefonisch oder im Rahmen eines Dialogs mit einem Kommunikationsendgerät stattfinden. Dies ist im §147 I BGB geregelt.

Gibt ein Lieferer ein Angebot durch Brief, Fax oder ein Kommunikationsendgerät ohne Dialogmöglichkeit ab, ist dies nur so lange gültig, wie der Lieferer den Eingang der Antwort unter „regelmäßigen Umständen“ erwarten kann.

Dabei wird angenommen, dass der Kunde das Angebot mit dem gleichen oder einem schnelleren Kommunikationsmedium annimmt.

Hat der Lieferer sein Angebot befristet, ist er nur bis zum Ablauf der von ihm angegebenen Frist daran gebunden.

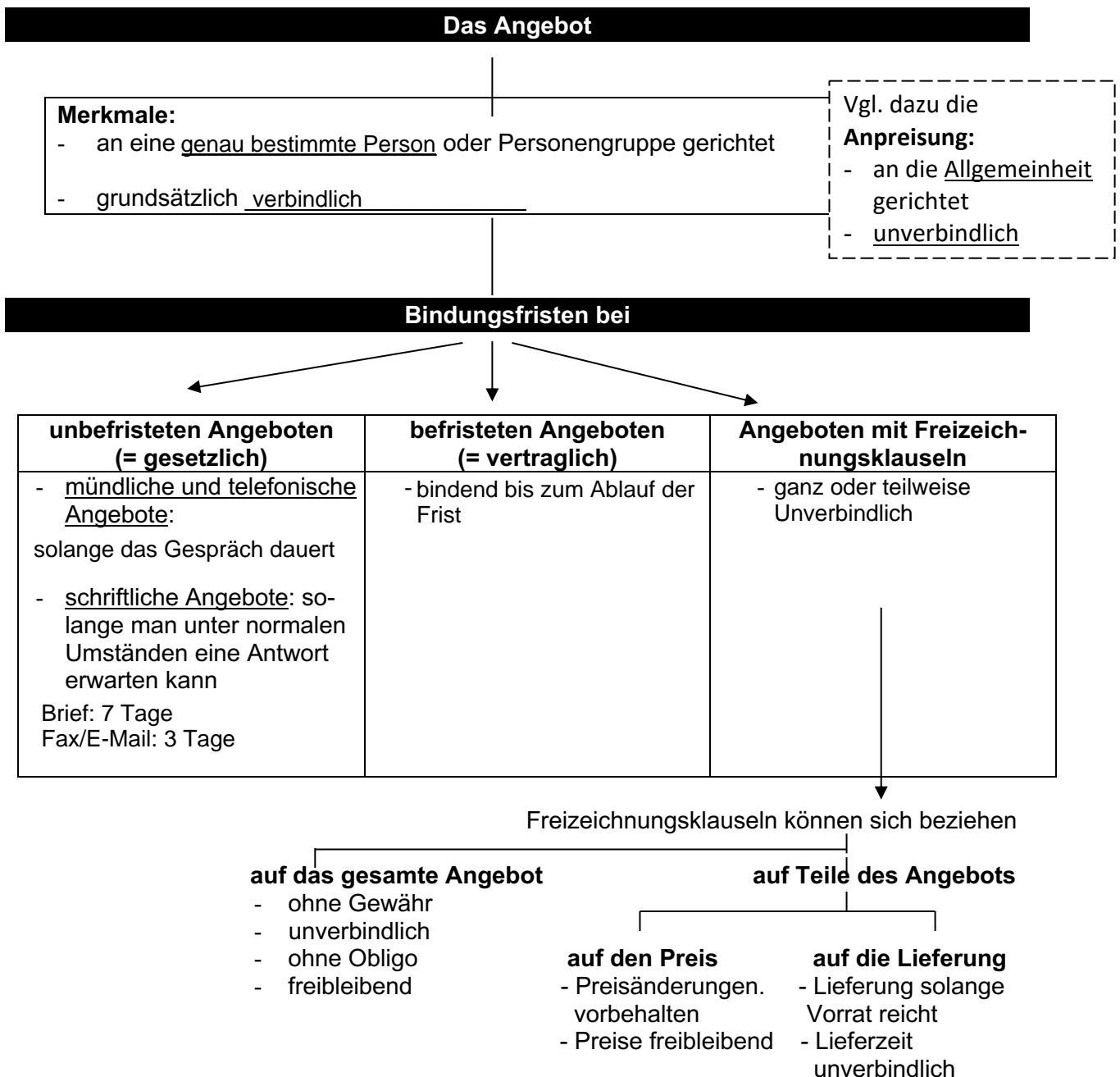
§ 147 BGB, Annahmefrist

(1) Der einem Anwesenden gemachte Antrag kann nur sofort angenommen werden. Dies gilt auch von einem mittels Fernsprechers oder einer sonstigen technischen Einrichtung von Person zu Person gemachten Antrag.

(2) Der einem Abwesenden gemachte Antrag kann nur bis zu dem Zeitpunkt angenommen werden, in welchem der Antragende den Eingang der Antwort unter regelmäßigen Umständen erwarten darf.

Der Lieferer kann die Bindung an sein Angebot durch einen Zusatz im Text ausschließen. Diesen Zusatz bezeichnet man als **Freizeichnungsklausel**. Die Formulierung der Freizeichnungsklauseln muss eindeutig sein, d.h. der Kunde muss *zweifelsfrei erkennen*, was der Lieferer damit ausschließen will. Ein Angebot mit dem Zusatz „freibleibend“ gilt als Aufforderung zur Abgabe eines Kaufantrags an den Kunden. Erst durch die Annahme des Lieferers wird der Kaufvertrag geschlossen. Freizeichnungsklauseln können sich auf das **gesamte Angebot (Ausschluss der Bindung)** z. B. „ohne Gewähr“, „ohne Obligo“, „freibleibend“ oder nur auf **Teile des Angebots (Einschränkung der Bindung)** beziehen, z. B. auf den Preis: „Preisänderung vorbehalten“, „Preise freibleibend“; auf die **Lieferung: „Lieferung solange Vorrat reicht“, „Lieferzeit unverbindlich“.**

Ein Lieferer kann sein Angebot widerrufen. Sein Widerruf muss jedoch früher oder spätestens gleichzeitig mit seinem Angebot beim Kunden eintreffen. Er muss daher ein Kommunikationsmedium wählen, das schneller ist als das, welches er für das Angebot gewählt hat.



Erlöschen der Bindung an das Angebot

- Fristablauf/Freizeichnungsklausel tritt in Kraft
- Ablehnung des Angebots
- Rechtzeitiger Widerruf des Angebots (Widerruf muss früher oder spätestens gleichzeitig mit dem Angebot -beim Kunden eintreffen)
- Verspätete Bestellung
- Vom Angebot abweichende Bestellung