

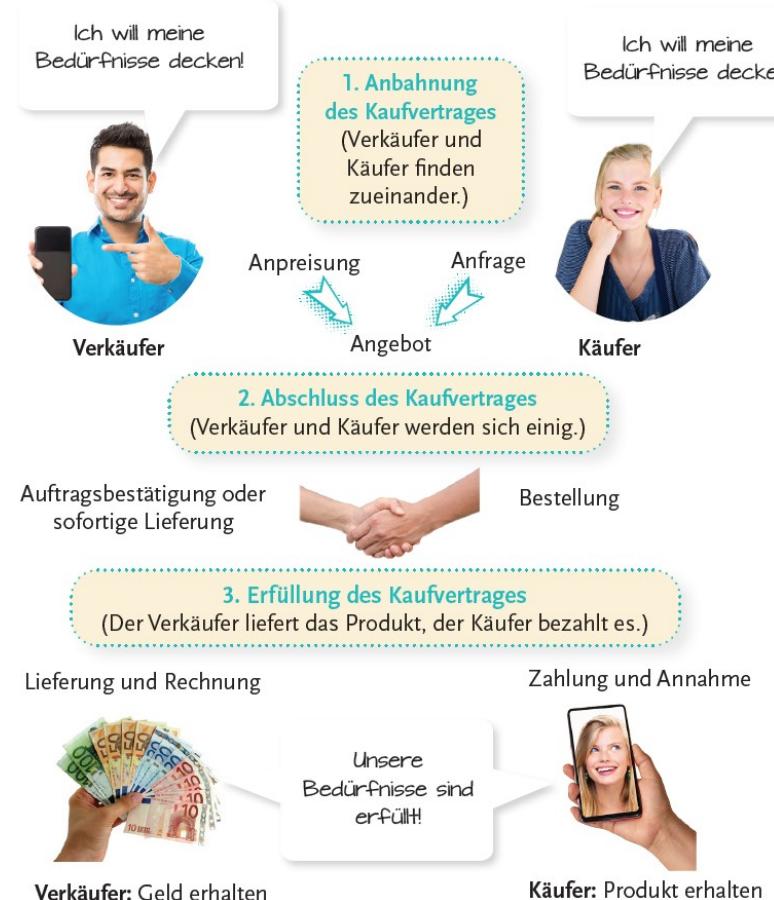


### III Der Konsument als Käufer

- ❖ Phasen beim Kaufen und Verkaufen
- ❖ Gesetzliche Grundlagen
- ❖ Vertragsabschluss im Fernabsatz und E-Commerce
- ❖ Rücktrittsrechte

# Phasen beim Kaufen und Verkaufen

- Anbahnung des Kaufvertrages
- Abschluss des Kaufvertrages
- Erfüllung des Kaufvertrages



## Anbahnung des Kaufvertrages

In der Phase der **Anbahnung** werden die wesentlichsten **Informationen ausgetauscht**.



## Anbahnung des Kaufvertrages

### *Anpreisung des Verkäufers*

Mit **Anpreisungen** möchten Unternehmen auf ihre Produkte aufmerksam machen. Der Verkäufer möchte bei einer Anpreisung aber noch **keine Verpflichtungen** eingehen.

Der **fehlende Bindungswille** des Verkäufers wird durch Vermerke wie

- „Solange der Vorrat reicht“,
- „Unverbindlich“ oder
- „Preisänderungen vorbehalten“

ausgedrückt.



## Anbahnung des Kaufvertrages

### *Anfrage des Käufers*

Eine **Anfrage** ist rechtlich **unverbindlich**. Das bedeutet, dass der Käufer nur Informationen erhalten möchte. Er geht mit seiner Anfrage **keine rechtliche Verpflichtung** ein.

Eine Anfrage ist an keine bestimmte **Form** gebunden. Sie kann **mündlich** oder **schriftlich** erfolgen.

## Anbahnung des Kaufvertrages

- Anbahnung des Kaufvertrages
- Abschluss des Kaufvertrages
- Erfüllung des Kaufvertrages



## Anbahnung des Kaufvertrages

### *Angebot des Verkäufers*

Mit einem **Angebot** im rechtlichen Sinn signalisiert der Verkäufer, dass er ein bestimmtes **Geschäft abschließen** will. Der Käufer wird aufgefordert, das angebotene Produkt zu kaufen.

#### **Arten von Angeboten:**

- unverlangt
- Verlangt

#### **Arten von Angeboten:**

- verbindlich
- unverbindlich

## Anbahnung des Kaufvertrages

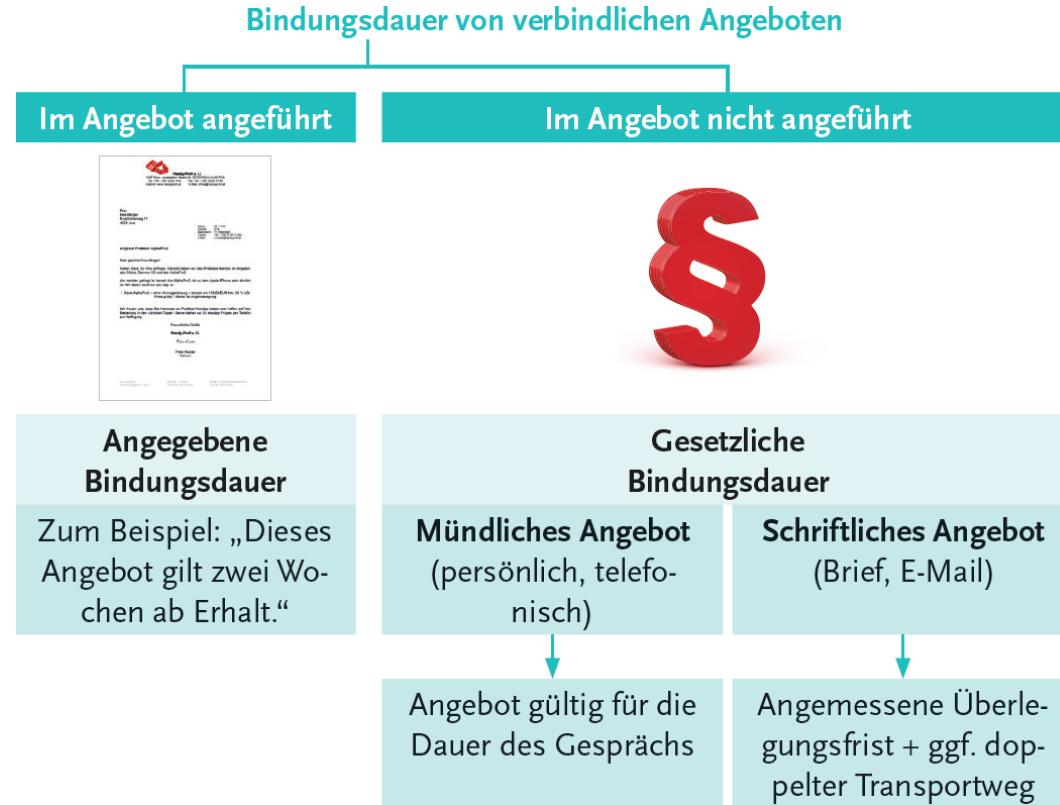
- Anbahnung des Kaufvertrages
- Abschluss des Kaufvertrages
- Erfüllung des Kaufvertrages



# Phasen beim Kaufen und Verkaufen

## Anbahnung des Kaufvertrages

- Anbahnung des Kaufvertrages
- Abschluss des Kaufvertrages
- Erfüllung des Kaufvertrages



## Anbahnung des Kaufvertrages

### *Bindungsdauer von verbindlichen Angeboten*

Die Bindungsdauer ist nicht immer eindeutig. Folgende Regelungen haben sich durchgesetzt:

<b>Angemessene Überlegungsfrist</b>	Sie ist abhängig vom Inhalt des Angebots. Für teurere und kompliziertere Anschaffungen ist eine längere Überlegungsfrist üblich als für Käufe, die gewohnheitsmäßig erfolgen.
<b>Transportweg bei Briefen</b>	Der einfache Postweg eines Briefes im Inland beträgt zwei bis drei Tage, der doppelte Weg folglich vier bis sechs Tage.
<b>Transportweg bei E-Mails</b>	Die Zustellung erfolgt sofort. Die Bindungsdauer beschränkt sich somit auf die Überlegungsfrist.

## Anbahnung des Kaufvertrages

### *Einschränkungen der Bindungswirkung von Angeboten*

Der Verkäufer kann die Bindungswirkung seines Angebots mit **Freizeichnungsklauseln** einschränken.



#### Beispiele: Freizeichnungsklausel

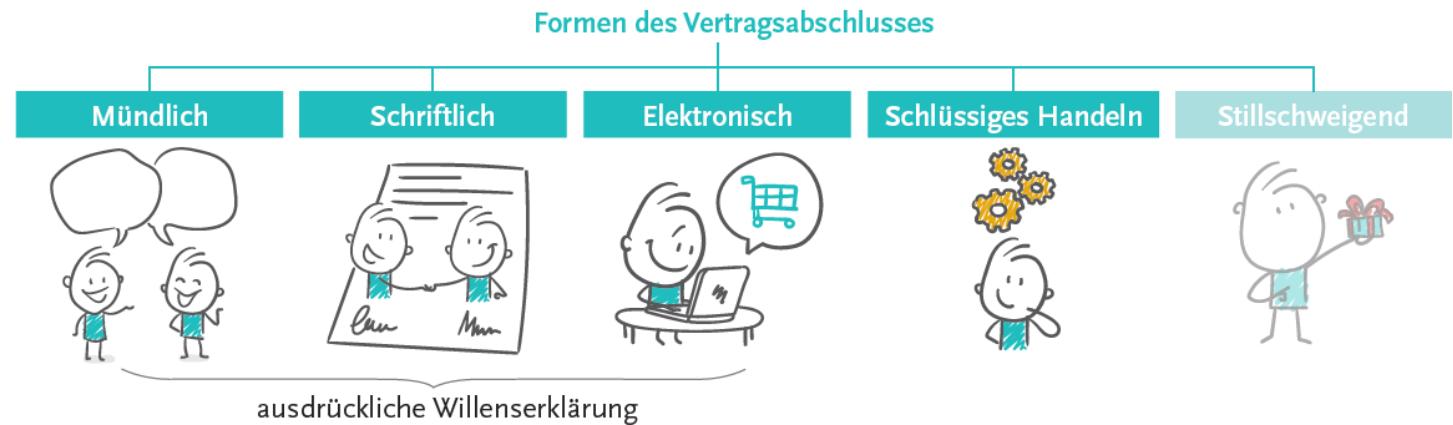
- „Preisänderungen vorbehalten“
- „Ohne Obligo“
- „Solange der Vorrat reicht“
- „Freibleibend“
- „Wir bieten Ihnen unverbindlich an“

## Abschluss des Kaufvertrages (Annahme des Angebots)

- Anbahnung des Kaufvertrages
- Abschluss des Kaufvertrages
- Erfüllung des Kaufvertrages



## Abschluss des Kaufvertrages (Annahme des Angebots)



# Phasen beim Kaufen und Verkaufen

## Abschluss des Kaufvertrages (Annahme des Angebots)

Voraussetzungen eines gültigen Kaufvertrages					
Zweiseitigkeit	Übereinstimmende Willenserklärung	Freiwilligkeit	Erlaubtheit	Möglichkeit	Geschäftsfähigkeit
 Es müssen mindestens zwei Vertragspartner beteiligt sein: Käufer und Verkäufer.	 Beide Partner müssen sich über die Bedingungen einig sein (Produktart und Qualität, Menge, Preis des Produktes, Zeit und Ort der Lieferung ...).	 Es darf niemand dazu gezwungen (bedroht, erpresst ...) werden.	 Ein Geschäft darf nicht gegen das Gesetz verstößen! Zum Beispiel ist der Handel mit Rauschgift gesetzlich verboten.	 Unmögliche Geschäfte wie z. B. der Verkauf einer Zeitreise oder eines Grundstückes auf dem Jupiter sind ungültig.	 Käufer und Verkäufer müssen ein bestimmtes Mindestalter haben und geistig voll handlungsfähig sein.

# Phasen beim Kaufen und Verkaufen

## Annahme des Angebots = Abschluss des Kaufvertrages

- Anbahnung des Kaufvertrages
- Abschluss des Kaufvertrages
- Erfüllung des Kaufvertrages

Stufen der Geschäftsfähigkeit			
Kinder unter 7 Jahren	Unmündige Minderjährige 7 bis unter 14 Jahre	Mündige Minderjährige 14 bis unter 18 Jahre	Volljährige ab 18 Jahren
			
Gänzlich geschäftsunfähig	Beschränkt geschäftsfähig	Erweitert beschränkt geschäftsfähig	Voll geschäftsfähig, sofern sie geistig voll handlungsfähig sind
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Dürfen weder Rechtsgeschäfte abschließen noch Geschenke annehmen</li><li>■ Erlaubt sind sogenannte „Taschengeldgeschäfte“</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Altersübliche geringfügige Geschäfte</li><li>■ Geschäfte, die zu ihrem Vorteil sind (z. B. Geschenkannahme)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Geschäfte in Höhe ihres Taschengeldes (bzw. in der Höhe erhaltener Geldgeschenke) oder des eigenen Verdienstes (z. B. Lehrlingeinkommen)</li><li>■ Der Lebensunterhalt darf dadurch nicht gefährdet werden</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Alle Geschäfte, die erlaubt und möglich sind</li></ul>

## Erfüllung des Kaufvertrages

- Anbahnung des Kaufvertrages
- Abschluss des Kaufvertrages
- Erfüllung des Kaufvertrages

