

3. Anbahnung des Kaufvertrags

Lernziele

- Die juristische Bedeutung einer Anfrage kennen
- Auf eine Anfrage reagieren
- Die juristische Bedeutung des Angebotes kennen
- Die Bedeutung des Erfüllungsortes für Warenschulden, Geldschulden, Gefahrenübergang und den Gerichtsstand erklären können
- Verschiedene Lieferbedingungen nennen können
- Die verschiedenen Möglichkeiten des Zustandekommens eines Kaufvertrags erklären können und die gesetzlichen Grundlagen kennen
- Erkennen können, wann eine Bindung erlischt
- Die Bedeutung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen erläutern können



3.1 Das Wesen der Anfrage

Heute erhält Igor Rusch von der Unternehmung Autohalle Meyer & Jost GmbH eine Anfrage. Als Praktikant im Vertrieb hat Igor Rusch diese Anfrage zu bearbeiten. Igor Rusch weiß, dass mittels Anfragen ein möglicher Lieferant zur Abgabe eines Angebots aufgefordert werden soll. Er weiß auch, dass eine sorgfältige Bearbeitung von Anfragen wichtig ist, denn durch die Abgabe eines Angebots können neue Geschäftsbeziehungen aufgebaut und bestehende ausgebaut werden.

Anfragen sind rechtlich immer unverbindlich und dienen dem Anfrager dazu, Informationen zum Zwecke der Informationsauswertung einzuholen.

Autohalle
MEYER & JOST GmbH
Rhedaer Straße 28 • 33378 Rheda

Meyer & Jost GmbH, Rhedaer Str. 28, 33378 Rheda

Autoteile Jensen GmbH
Zusestraße 32
22159 Hamburg

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom	Unser Zeichen, unsere Nachricht vom	☎ 05242/495-, Name	Datum
	be	67, Gerhard Beck	24.06.2009

Anfrage nach Pkw-Dachgepäckträgern

Sehr geehrte Damen und Herren,

Ihre Anschrift haben wir dem Internet entnommen.

Derzeit sind wir auf der Suche nach einem neuen Lieferanten für Pkw-Dachgepäckträger.

Bitte unterbreiten Sie uns ein Angebot über 100 Pkw-Dachgepäckträger und teilen Sie uns mit, ob Sie bis Ende August liefern können.

Freundliche Grüße

Autohalle Meyer und Jost GmbH

i. A. *Gerhard Beck*

Gerhard Beck

Eine Anfrage kann

- allgemein gehalten sein: „Wir bitten um Übersendung Ihrer aktuellen Preisliste...“
- bestimmt sein: „Für 50 Stück Bodenstaubsauger XB 12 bitten wir um Abgabe eines Angebotes...“



Anfragen

Die Anfrage ist unverbindlich.

Sie kann mündlich und schriftlich erfolgen und sie ist formfrei. Sie sollte jedoch immer so klar formuliert sein, dass der andere Geschäftspartner den Zweck und die gewünschten Anforderungen erkennt. Kaufleute unterscheiden zwischen



einer allgemeinen Anfrage

Die allgemeine Anfrage dient dazu, Kataloge, Preislisten, Informationsbroschüren oder den Besuch eines Außendienstmitarbeiters anzufordern. Mit der allgemeinen Anfrage möchte sich der Kaufmann einen Überblick über die Produktpalette eines Lieferanten verschaffen.

einer bestimmten Anfrage

Die bestimmte Anfrage erfolgt dann, wenn der Kaufmann bereits ein bestimmtes Produkt im Blick hat, wofür er Informationen wie Preise, Liefer- und Zahlungsbedingungen, Lieferzeiten, Mindestabnahme, Nachlässe und Güte benötigt.

Durch eine Anfrage wird ein Lieferant aufgefordert, ein Angebot zu formulieren.



Aufgabe 1:

Nennen Sie drei Gründe, warum Kaufleute nach neuen Anbietern suchen.

Aufgabe 2:

Immer mehr Kunden der Autoteile Jensen GmbH fragen nach Einparkhilfen. Formulieren Sie eine Anfrage nach diesem Produkt.

3.2 Das Wesen des Angebots

Im Zuge der Bearbeitung der Anfrage beginnt Igor Rusch mit der Angebotserstellung. Hierbei unterstützt ihn Frau Schönau, indem sie ihn über den rechtlichen Rahmen eines Angebots unterrichtet:

Im Gegensatz zur Anfrage ist ein Angebot eine an eine bestimmte Person gerichtete **Willenserklärung (Antrag)**, unter den angegebenen Bedingungen einen Kaufvertrag abzuschließen.

Eine Willenserklärung ist eine von einer Person abgegebene gewollte und freie Erklärung zur Erreichung eines Ziels. Werden zwei oder mehrere übereinstimmende Willenserklärungen von Vertragspartnern abgegeben, entsteht ein Vertrag. Anpreisungen an die Allgemeinheit sind keine Willenserklärungen. Hierzu zählen: Inserate, Wurfsendungen, Plakate, Auslagen in Schaufenstern. Diese stellen eine Aufforderung zur Abgabe einer Willenserklärung dar.

Wird eine verbindliche Willenserklärung abgegeben, muss der Verkäufer seine Bindung so lange aufrechterhalten, wie „unter regelmäßigen Umständen eine Antwort erwartet werden kann“.

Ein Angebot kann jedoch auch unverbindlich mithilfe sogenannter Freizeichnungsklauseln abgegeben werden. Die Einbeziehung von Freizeichnungsklauseln empfiehlt sich, wenn ein Produkt mehreren Kunden angeboten wird. Freizeichnungsklauseln sind z. B. „ohne Gewähr“, „solange der Vorrat reicht“, „unverbindlich“.

Inhalte eines Angebots

Die Erstellung des Angebots erfolgt – wie alle anderen Vorgänge der Autoteile Jensen GmbH – über das WWS.

Igor Rusch prüft zunächst, ob die Autoteile Jensen GmbH den gewünschten Lieferumfang abwickeln möchte und kann.

Durch einen Abgleich mit dem WWS stellt Igor Rusch fest, dass ausreichend Dachgepäckträger vorhanden sind. Das WWS hält jedoch noch weitere Informationen bereit. Auf diese sollte bei der Angebotserstellung zurückgegriffen werden, da es **keine** gesetzlich vorgeschriebenen Inhalte des Angebots gibt.

Es empfiehlt sich, alle wesentlichen **Verkaufsbedingungen** mit in das Angebot aufzunehmen, denn ein klar und ausführlich abgefasstes Angebot hilft, Irrtümer und Streitigkeiten zu vermeiden.

Angaben eines Angebots

- Art/Beschaffenheit und Güte der Leistung
- Menge und Preis der Leistung
- Zahlungsbedingungen
- Lieferzeit
- Verpackungskosten
- Beförderungsbedingungen
- Erfüllungsort
- Gerichtsstand

Auch Igor Rusch orientiert sich an dieser Vorgabe. Bevor er jedoch die Zahlungsbedingungen festlegt, spricht er mit Frau Schönau. Gegenstand dieses Gesprächs

BGB § 145

Wann erlischt die Bindung?

Demnach ist der Lieferant nicht mehr an sein Angebot gebunden, wenn der Kunde die Annahme zu spät erklärt, die Annahme (Bestellung) Abweichungen aufweist, der Kunde das Angebot ablehnt.



Lieferwilligkeit und Lieferfähigkeit sind entsprechend der Ausführungen im Kapitel „Abwicklung eines Kundenauftrages“ zu berücksichtigen.



Nähere Informationen hierzu ab S. 39.

ist das recht hohe Volumen des Angebots. Da die Autohalle Meyer & Jost GmbH zum ersten Mal als potenzieller Kunde auftritt, liegen keine Erfahrungswerte über die Zahlungsmoral dieses möglichen Kunden vor. Um den Zahlungseingang zu sichern, schlägt Frau Schönau deshalb als Zahlungsbedingung eine Sofortzahlung vor.

Neben diesen Forderungen des eigenen Unternehmens muss das Angebot den Erwartungen des Kunden entsprechen.

Das von Igor Rusch verfasste Angebot wird durch Frau Schönau nochmals geprüft und unterschrieben.

Mögliche Kundenerwartungen:

- Hohe Qualität
- Angemessener Preis
- Schnelle Lieferung
- Mangelfreie Leistung
- Beste Beratung
- Guter Service

Autoteile JENSEN GmbH

Zusestraße 32
22159 Hamburg

Jensen GmbH, Zusestr. 32, 22159 Hamburg

Autohalle Meyer & Jost GmbH
Herrn Beck
Rhedaer Straße 28
33378 Rheda

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom	Unser Zeichen, unsere Nachricht vom	☎ 040/311-, Name	Datum
	schö	125, S. Schönau	29.06.09

Angebot über Dachgepäckträger Nr. 1000044

Sehr geehrter Herr Beck,

vielen Dank für Ihr Interesse an unseren Pkw-Dachgepäckträgern. Gern bieten wir Ihnen Folgendes an:

Pos	Art.-Nr.	Artikelbezeichnung	Stückpreis	Rabatt	Menge
1	201000	Pkw-Dachgepäckträger, TÜV-geprüft, 90 x 100 cm Karton mit 6 Stück 25 kg	148,00 €		100

Lieferungsbedingungen: Ab Lager.

Die Lieferung erfolgt innerhalb von 4 Werktagen nach Erhalt der Bestellung.

Zahlungsbedingungen: sofort bei Abholung in unserem Lager.

Freundliche Grüße

Autoteile Jensen GmbH

i. A. *Sonja Schönau*

Sonja Schönau

Anlage

AGB der Autoteile Jensen GmbH



Nähere Informationen
hierzu ab S. 47

Häufig verweisen Anbieter bei der Angebotserstellung auch auf ihre „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ (AGB).

Art und Güte der Leistung

Die Art der Leistung wird durch die handelsübliche Bezeichnung der Ware und die Güte der Ware durch Beschreibung der Qualitätsmerkmale bestimmt (z. B. Handelsklasse). Ist vertraglich nichts vereinbart worden und handelt es sich um Gattungsware, so ist eine Sache von mittlerer Art und Güte zu leisten.

HGB § 360
 BGB § 243
Wer eine nur der Gattung nach bestimmte Sache schuldet (Gattungsware), hat eine Sache von mittlerer Art und Güte zu leisten.

Art, Beschaffenheit, Güte	Wirtschaftliche Gründe
Kauf auf Probe BGB §§ 454, 455	Kauf (i. d. R. von Gebrauchsgütern) mit Rückgaberecht bei Nichtgefallen. Die Rückgabe muss innerhalb einer vereinbarten Billigungsfrist erfolgen. Schweigen gilt als Billigung. Beispiele Maschinen, Geräte
Kauf nach Probe	Kauf (oft große Mengen von Verbrauchsgütern), bei dem die Ware der Probe entsprechen muss. Beispiele Nahrungsmittel, Stoffe, Kaffee
Kauf zur Probe	Kauf von kleinen Mengen zum Probieren. Normaler Kaufvertrag. Oftmals ist ein Kauf nach Probe nachgeschaltet. Beispiele Wein, Käse
Spezifikationskauf (Bestimmungskauf) HGB § 375	Eine größere Warenmenge wird gekauft und erst innerhalb einer im Kaufvertrag geregelten Frist genau spezifiziert, z. B. nach Farbe, Muster, Form. Wird die Ware nicht innerhalb der vereinbarten Frist spezifiziert, so kann der Verkäufer diese selbst spezifizieren. Jedoch muss der Verkäufer gleichzeitig dem Käufer eine Nachfrist für Vornahme einer anderweitigen Bestimmung setzen. Läuft diese ab, gilt die vom Verkäufer getroffene Bestimmung.
Ramschkauf (Kauf in Bausch und Bogen)	Kauf einer größeren Menge, ohne dass eine bestimmte Qualität zugesichert wird, wie z. B. der Kauf aus der Konkursmasse, bei Geschäftsaufgabe oder Restbestände bei Schadensfällen (z. B. Wasser-, Feuerschaden).

Menge und Preis der Leistung

Preise sind im zweiseitigen Handelskauf immer in Nettopreisen anzugeben (Listenverkaufspreis ohne Umsatzsteuer). Zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und Kundenbindung werden verschiedene Preisnachlässe gewährt.

Nachlässe	Bedeutung
Mengenrabatt	Um einen Anreiz zur Abnahme größerer Mengen zu setzen, wird ein Nachlass gewährt.
Sonderrabatt	Um eine erhöhte Aufmerksamkeit zu erzielen, wird ein Nachlass eingeräumt.
Personalrabatt	Das Betriebspersonal erhält aus Imagegründen einen Nachlass.
Wiederverkäuferrabatt	Um Groß- und Einzelhändlern Wettbewerbsvorteile zu sichern, werden Nachlässe gewährt.
Treuerabatt	Im Zuge einer guten Kundenbindung erhalten langjährige Kunden Nachlässe.
Naturalrabatt	Um einen Anreiz zur Erhöhung des Bestellumfangs zu setzen, werden Warenbeigaben zugesichert.
Bonus	Am Ende eines Jahres wird nach Erreichen eines bestimmten Umsatzes rückwirkend ein Nachlass gewährt.
Skonto	Es wird ein indirekter Nachlass eingeräumt, sofern innerhalb einer bestimmten Frist die Rechnung beglichen wird. Dies dient der Sicherung der eigenen Liquidität. Beispiel Zahlbar innerhalb von 5 Tagen mit 3 % Skonto oder 20 Tage netto Der Kunde erhält einen Anreiz, bereits nach 5 Tagen anstatt nach 20 Tagen zu zahlen.

Zahlungsbedingungen

Ist vertraglich keine Regelung bezüglich der Leistungszeit erfolgt, so kann der Gläubiger die Leistung sofort verlangen, der Schuldner muss sie sofort bewirken. Das Geschäft würde Zug um Zug, Ware gegen Geld, abgewickelt werden.

BGB § 270

Der Kunde trägt die Kosten der Zahlung. Vertraglich lässt sich jedoch eine Vielzahl von Möglichkeiten vereinbaren.

BGB § 271

Vertragliche Vereinbarungen	Bedeutung
Vorauszahlung	Die Ware wird erst nach Zahlungseingang übereignet. Dies kann als ein Mittel gesehen werden, um den Zahlungseingang zu gewährleisten.
Barzahlung	Die Bezahlung der Ware erfolgt bar. Dies kann eine weitere Möglichkeit darstellen, Zahlungseingänge zu sichern, wenn die Übereignung der Ware parallel erfolgt.
Anzahlung	Die Ware wird erst nach einer Anzahlung übereignet. Gerade bei hohen Auftragsvolumen kann diese Zahlungsbedingung eine Sicherheit darstellen.
Ratenzahlung	Um einen Anreiz zum Kauf hochwertiger Güter zu setzen, wird eine Zahlung in Raten eingeräumt.
Zielkauf	Als Zahlungsziel wird ein Zeitpunkt nach Erhalt der Ware genannt. Dies kann ein Mittel zur Steigerung des Absatzes sein.
Kommissionskauf	<p>Im Rahmen eines Kommissionskaufs einigen sich „Käufer“ – Kommissionär (Absatzmittler) – und „Verkäufer“ – Kommittent – darauf, dass der Kommissionär Waren auf Rechnung des Kommittenten in eigenem Namen verkauft.</p> <p>Dies bedeutet: Der Kommissionär erhält Ware, ohne dass diese unmittelbar in Rechnung gestellt wird. Die durch den Weiterverkauf erzielten Einnahmen muss der Kommissionär jedoch an den Kommittenten abführen. Für die Vermittlungstätigkeit erhält der Kommissionär eine Verkaufsprovision. Nicht verkaufte Ware kann zurückgegeben werden, somit besteht für den Kommissionär kein Risiko.</p>

Lieferzeit

Kunden sind oftmals an einer kurzfristigen Lieferung interessiert, um ihre eigene Bevorratung so gering wie möglich halten zu können. Um dieses zu gewährleisten, übernimmt der Lieferant für den Kunden die Bevorratung. Ist vertraglich nichts geregelt, so kann der Kunde ebenso wie der Lieferant bei der Zahlung auf sofortige Lieferung bestehen.

BGB § 270

Vertragliche Lieferzeit	Bedeutung
Sofortkauf	Unmittelbar nach Abschluss des Vertrages wird die Leistung sofort bewirkt.
Terminkauf	Die Leistung erfolgt innerhalb einer vertraglich festgelegten Frist. Beispiel Lieferung innerhalb von 10 Tagen nach Erhalt der Bestellung
Kauf auf Abruf	Ein Kunde bezieht Ware – meist in einem größeren Umfang. Die Lieferung der Ware an den Kunden erfolgt jedoch nicht unmittelbar und im vollen Umfang, sondern in Teilmengen nach Bedarf und auf Abruf des Kunden.
Fixkauf HGB § 376	Käufer und Verkäufer vereinbaren die Leistung zu einem genau festgelegten Termin. Der Zusatz einer Fixklausel bewirkt, dass der Liefertermin zu einem wesentlichen Bestandteil des Vertrages wird. Beispiel fix am 15.10.2009
Rahmenvertrag	Dieser Vertrag ermöglicht die Regelung von grundsätzlichen Aspekten der Zusammenarbeit, wie beispielsweise der Dauer. In diesem Rahmen kann auch ein Kauf auf Abruf vereinbart werden.

Verpackung

Die Kosten der Abnahme sind durch den Käufer zu tragen, somit sind die Verpackungskosten vom Kunden zu tragen, wenn vertraglich nichts vereinbart wurde. Transportverpackungen (Kisten, Paletten, Folien etc.), Umverpackungen und Verkaufsverpackungen müssen kostenlos zurückgenommen werden.

BGB § 448

Vertragliche Verpackungsregelung	Bedeutung
Preis netto einschließlich Verpackung	Die Kosten der Verpackung gehen zu Lasten des Verkäufers.
Preis netto ausschließlich Verpackung	Die Kosten der Verpackung trägt der Käufer.
Preis brutto einschließlich Verpackung brutto für netto	Die Kosten entsprechend des Verpackungs- sowie des Warengewichts gehen zu Lasten des Käufers.
Käufer übernimmt die transportgerechte Verpackung	Der Käufer beauftragt ein Fremdunternehmen mit der Verpackung der Ware am Ort des Verkäufers oder er sendet die Transportverpackung an den Ort des Verkäufers.

Beförderungsbedingungen

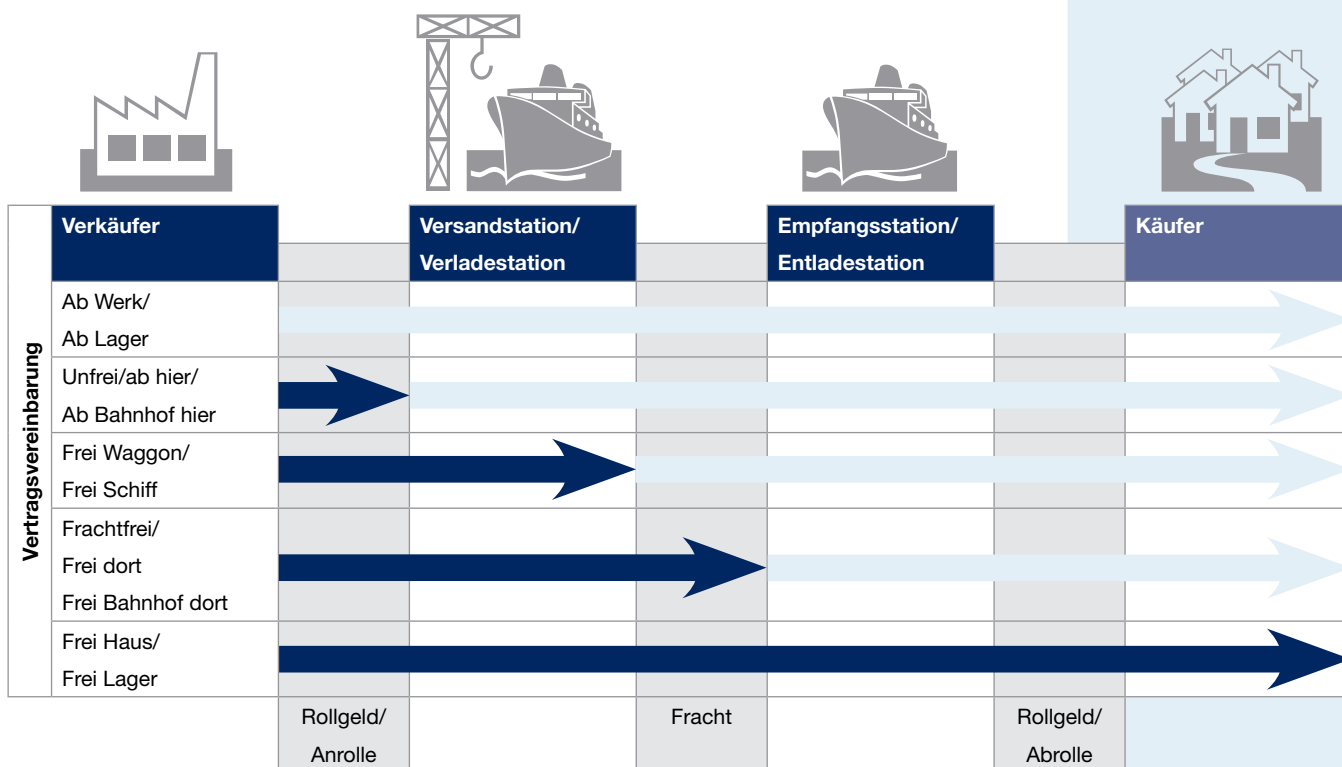
Die Kosten der Versendung der Ware (Bezugskosten) nach einem anderen Ort als dem Erfüllungsort hat der Käufer zu tragen.

Haben beide Vertragsparteien ihren Sitz am gleichen Ort, z. B. Hamburg, spricht man von einem **Platzkauf**.

Haben die Vertragspartner ihren Sitz an zwei verschiedenen Orten, z. B. Verkäufer in Hamburg und Käufer in Neunkirchen, und soll die Ware auf Verlangen des Käufers nach Neunkirchen gesendet werden, so hat der Käufer die Kosten ab Versandstation zu tragen. In diesem Fall spricht man von einem **Versendungskauf**.

BGB § 447

Die Transportkosten können auch einzelvertraglich wie folgt geregelt werden:



Rollgeld umfasst die Kosten der Abholung vom Auslieferungsort zur Versandstation bzw. die Kosten der Anlieferung von der Empfangsstation zur Auslieferungsadresse.