

Angebot und Annahme

BGB AT für den Einstieg. Vom Gespräch zur rechtlichen Prüfung.

Dein Lernziel

Du erkennst ein Angebot, unterscheidest Annahme und Gegenangebot und prüfst einen einfachen Kaufvertrag im Gutachtenstil. Plane zum Lesen und Üben etwa 20 Minuten ein.

1. Welche Frage sollst du beantworten?

Beginne mit dem Begehren: **Wer will was von wem woraus?** Will die Käuferin eine verkaufte Sache erhalten, kommt § 433 Abs. 1 Satz 1 BGB als Anspruchsgrundlage in Betracht. Dafür muss zunächst ein wirksamer Kaufvertrag bestehen.

Ein **Kaufvertrag** über eine Sache ist ein **gegenseitiger Vertrag**: Der Verkäufer schuldet die Übergabe und Übereignung einer sach- und rechtsmangelfreien Sache. Der Käufer schuldet die Zahlung des vereinbarten Kaufpreises und die Abnahme der Sache (§ 433 BGB).

2. Was ist ein Angebot?

Mit einer Willenserklärung bringt jemand zum Ausdruck, eine rechtliche Folge herbeiführen zu wollen. Ein Angebot ist eine empfangsbedürftige Willenserklärung, die den Vertragsschluss so bestimmt oder bestimmbar vorschlägt, dass die andere Seite grundsätzlich nur noch zustimmen muss. Beim Kauf müssen die wesentlichen Vertragsbestandteile (**essentialia negotii**), also Vertragsparteien, Kaufsache und Kaufpreis, bestimmt oder bestimmbar sein. Ein **Rechtsbindungswille** muss erkennbar sein.

Beispiel: Lina sagt zu Ben: „Ich verkaufe dir diesen Schreibtisch für 80 Euro.“ Parteien, Sache und Preis stehen fest. Die Erklärung enthält ein verbindliches Angebot. Nach § 145 BGB ist die anbietende Person grundsätzlich daran gebunden.

3. Was ist eine Annahme?

Die Annahme ist die Zustimmung zum angebotenen Vertrag. Sie muss inhaltlich zum Angebot passen und rechtzeitig erfolgen. Antwortet Ben im direkten Gespräch sofort „Einverstanden“, stimmen die Erklärungen überein. Ein Kaufvertrag kommt zustande (§§ 145 ff. BGB).

Vertrag und Eigentum trennen

Der Kaufvertrag begründet Pflichten. Er macht den Käufer allein noch nicht zum Eigentümer der Sache. Dieses Blatt behandelt den Vertragsschluss; der Eigentumsübergang ist ein eigener Prüfungsschritt.

Passt die Antwort zum Angebot?

Die Preisänderung ist unser erstes Klausurproblem.

Annahme oder neues Angebot?

Lina verlangt 80 Euro. Ben antwortet: „Ich nehme den Schreibtisch nur für 60 Euro.“ Er stimmt dem vorgeschlagenen Preis nicht zu. § 150 Abs. 2 BGB behandelt eine solche abändernde Annahme als **Ablehnung verbunden mit einem neuen Angebot**.

Zwei Folgen auseinanderhalten

1. Das ursprüngliche Angebot über 80 Euro erlischt durch die Ablehnung (§ 146 BGB).
2. Nun liegt Bens neues Angebot über 60 Euro vor. Lina kann dieses Angebot annehmen oder ablehnen.

Ein späteres „Dann eben 80 Euro“ lässt das ursprüngliche Angebot nicht wieder aufleben. Es kann ein neues Angebot sein, zu dem Lina wiederum zustimmen müsste.

Nicht jede Nachfrage ist eine Ablehnung

„Wären auch 60 Euro möglich?“ kann eine bloße Nachfrage sein. Ob damit bereits abgelehnt wird, hängt von Wortlaut und Umständen ab. Lege die konkrete Erklärung aus (§§ 133, 157 BGB). Im Übungsfall auf Seite 3 ist die Ablehnung bewusst eindeutig formuliert.

Der Gutachtenstil in vier Schritten

Der **Obersatz** wirft die Rechtsfrage auf. Die **Definition** liefert den rechtlichen Maßstab. Bei der **Subsumtion** misst du die konkreten Tatsachen an diesem Maßstab und leitest daraus das **Ergebnis** ab.

1 OBERSATZ Ben könnte das Angebot der Lina angenommen haben.

2 DEFINITION Die Annahme ist die vorbehaltlose Zustimmung zum Angebot.

3 SUBSUMTION Ben will aber nur 60 Euro statt der geforderten 80 Euro zahlen. Er verändert damit den Preis und stimmt dem Angebot nicht vorbehaltlos zu.

4 ERGEBNIS Eine Annahme liegt nicht vor. Seine Antwort ist nach § 150 Abs. 2 BGB eine Ablehnung verbunden mit einem neuen Angebot.

03 / ANWENDEN

Der zweite Versuch

Eigener Übungsfall. Löse ihn zuerst ohne Blick auf Seite 4.

Leon (L) und Nora (N) sind volljährig und handeln privat. Sie sprechen persönlich über Leons gebrauchte Spielkonsole. Beide hören und verstehen sämtliche Erklärungen.

Das Gespräch

L: „Ich verkaufe dir meine Spielkonsole für 180 Euro.“

N: „Für 180 Euro nicht. Ich nehme sie nur für 150 Euro.“

L: „Für 150 Euro verkaufe ich sie nicht.“

N: „Dann nehme ich sie für 180 Euro.“

L: „Nein, ich behalte sie doch.“

Deine Aufgabe

Hat N gegen L einen Anspruch auf Übergabe und Übereignung der Konsole aus § 433 Abs. 1 Satz 1 BGB? Prüfe nur, ob der Anspruch entstanden ist. Weitere Abreden oder Handlungen gibt es nicht.

Deine Lösungsskizze

Anspruchsgrundlage und Voraussetzung:

Was passiert mit dem ersten Angebot?

Wie ordnest du die späteren Erklärungen ein?

Ergebnis:

Abwandlung

L antwortet auf Ns Gegenangebot über 150 Euro sofort: „Einverstanden.“ Damit endet das Gespräch; die weiteren Sätze des Ausgangsfalls entfallen. Kommt ein Kaufvertrag zustande, und zu welchem Preis?

Arbeitsauftrag: Lies vor dem Schreiben §§ 146 und 150 Abs. 2 BGB. Im Hauptfall sind fünf Erklärungen zu ordnen. Prüfe sie in ihrer zeitlichen Reihenfolge.

04 / ÜBERPRÜFEN

Die kommentierte Lösung

Prüfe die einzelnen Erklärungen, bevor du das Ergebnis formulierst.

I. Anspruch der N aus § 433 Abs. 1 Satz 1 BGB

N könnte gegen L einen Anspruch auf Übergabe und Übereignung der Konsole aus § 433 Abs. 1 Satz 1 BGB haben. Dafür müsste zwischen beiden ein wirksamer Kaufvertrag zustande gekommen sein. Er setzt zwei übereinstimmende Willenserklärungen, Angebot und Annahme, voraus.

1. Erstes Angebot des L über 180 Euro

L hat N die bestimmte Konsole für 180 Euro verbindlich zum Kauf angeboten. Parteien, Kaufsache und Preis sind bestimmt. Ein Angebot liegt vor.

2. Antwort der N über 150 Euro

N müsste dieses Angebot angenommen haben. Sie erklärt jedoch ausdrücklich, nicht 180 Euro, sondern nur 150 Euro zahlen zu wollen. Ihre Antwort stimmt deshalb inhaltlich nicht mit Ls Angebot überein. Nach § 150 Abs. 2 BGB liegt eine Ablehnung verbunden mit einem neuen Angebot über 150 Euro vor. Ls ursprüngliches Angebot erlischt nach § 146 BGB.

Hier liegt der Schwerpunkt: Benenne die abweichende Tatsache, wende die Norm an und erkläre die Folge für das ursprüngliche Angebot.

3. Ablehnung und erneutes Angebot

L lehnt das Angebot über 150 Euro ausdrücklich ab. Auch dieses erlischt (§ 146 BGB). Ns anschließendes „Dann nehme ich sie für 180 Euro“ kann das bereits erloschene erste Angebot nicht mehr annehmen. Es ist ein neues Angebot über 180 Euro. L lehnt auch dieses ausdrücklich ab. Eine Einigung kommt somit nicht zustande.

4. Ergebnis

Mangels Kaufvertrags ist der Anspruch der N gegen L auf Übergabe und Übereignung aus § 433 Abs. 1 Satz 1 BGB nicht entstanden.

Abwandlung: Einigung über 150 Euro

Ns Gegenangebot über 150 Euro nimmt L mit seinem sofortigen „Einverstanden“ an. Die Erklärungen stimmen überein. Ein Kaufvertrag über die Konsole zum Preis von 150 Euro kommt zustande. Der Kaufvertrag allein überträgt noch nicht das Eigentum.

Selbstkontrolle: Hast du beide Wirkungen des § 150 Abs. 2 BGB genannt? Hast du begründet, weshalb das erste Angebot nicht mehr angenommen werden kann? Hast du Ns letzten Satz als neues Angebot eingeordnet? Quellen: §§ 145, 146, 150 Abs. 2, 433 BGB.

Fünf Karten, ein Lernziel

Decke die Antworten ab und erkläre sie zuerst in eigenen Worten.

01 Welche essentialia negotii muss ein Kaufangebot erkennen lassen?

Die wesentlichen Vertragsbestandteile sind Vertragsparteien, Kaufsache und Kaufpreis. Sie müssen bestimmt oder bestimmbar sein. Zusätzlich muss ein **Rechtsbindungswille** erkennbar sein.

02 Was unterscheidet Annahme und Gegenangebot?

Die Annahme stimmt dem vorgeschlagenen Vertrag inhaltlich zu. Wer die Zustimmung von einem anderen Preis abhängig macht, nimmt das ursprüngliche Angebot nicht an (§ 150 Abs. 2 BGB).

03 Welche zwei Folgen hat die abändernde Annahme?

Sie ist Ablehnung und neues Angebot (§ 150 Abs. 2 BGB). Das ursprüngliche Angebot erlischt (§ 146 BGB); das neue Angebot kann angenommen werden.

04 Kann man ein abgelehntes Angebot später noch annehmen?

Das abgelehnte Angebot ist erloschen. Eine spätere Zustimmung zu dessen Inhalt kann ein neues Angebot sein, das die andere Seite annehmen müsste.

05 Warum ist „Es gibt keinen Vertrag“ allein zu wenig?

Es fehlt die Begründung. Ordne die Erklärungen ein und zeige anhand der konkreten Preisabweichung und der Ablehnungen, warum keine Einigung vorliegt.