

STUDIENSEMINAR FÜR LEHRÄMTER  
AN SCHULEN KREFELD  
SEMINAR FÜR DAS LEHRAMT AM BERUFSSKOLLEG

## Schriftlicher Unterrichtsentwurf

<b>Fachrichtung:</b>	Deutsch
<b>Fach:</b>	Deutsch / Warenbezogene Prozesse (WBP)
<b>Lernfeld:</b>	
<b>Thema:</b>	„La dolce vita“ – 10 Präsentkörbe für den Elektrofachmarkt Mars e. K.  Erstellung eines Angebots und Erarbeitung der allgemeinen inhaltlichen Komponenten eines Angebotsschreibens
<b>Kurze Zusammenfassung</b>	Im Mittelpunkt der heutigen Stunde steht die Erstellung eines schriftlichen Angebots, als eine verbindliche Willenserklärung an eine bestimmte Person bestimmte Waren zu bestimmten Bestimmungen zu verkaufen, und die Erarbeitung der allgemeinen, inhaltlichen Komponenten eines Angebotsschreibens. Dieser Unterrichtsgegenstand ist in dem Themenkomplex „Steuerung und Durchführung von Beschaffungsprozessen“ verankert. Es gibt verschiedene Formen von Angeboten. Hierzu zählen auch Anpreisungen (Kataloge, Preislisten) und die Zusendung unbestellter Ware unter Kaufleuten.
<b>Datum:</b>	
<b>Bildungsgang/Stufe:</b>	Verkäuferin / Verkäufer Kaufrfrau /-mann im Einzelhandel Mittelstufe
<b>Autor: (freiwillig)</b>	Nicole Willecke
<b>Emailadresse: (freiwillig)</b>	--

# 1. Lernvoraussetzungen im Hinblick auf die Unterrichtsstunde

## 1.1 Rahmenbedingungen

Bei der ES handelt es sich um eine Fachklasse des dualen Systems der Berufsausbildung im Ausbildungsgang des Verkäufers / Verkäuferin bzw. des Kaufmanns / der Kauffrau im Einzelhandel. Die Klasse besteht aus siebenundzwanzig Schülern,<sup>1</sup> von denen 12 männlich und 15 weiblich sind. Die Altersstruktur ist sehr heterogen und setzt sich wie folgt zusammen:

Alter	37	29	25	23	22	21	20	19	18	17	Summe
Anzahl	1	1	2	1	3	3	5	3	3	5	27

Elf der siebenundzwanzig Schüler verfügt über die Fachoberschulreife ohne Qualifikation, 5 haben die Fachoberschulreife mit Qualifikation, ein Schüler besitzt die Allgemeine Hochschulreife, sieben Schüler haben einen Sek I Hauptschulabschluss, ein Schüler hat den schulischen Teil der Fachhochschulreife absolviert und zwei Schüler haben keinen Schulabschluss. Zwei Schüler der Klasse machen eine verkürzte Ausbildung zum Verkäufer und werden bereits im Dezember ihre Abschlussprüfung machen, die übrigen Schüler der ES81 haben einen Ausbildungsvertrag mit einer Laufzeit von zwei Jahren und sind momentan in der Mittelstufe und machen nach der Prüfung zum Verkäufer / zur Verkäuferin und schließen nach einem weiteren Jahr mit der Prüfung Kaufmann / der Kauffrau im Einzelhandel ab. Sie besuchen am Dienstag und Donnerstag das Berufskolleg.

Der Großteil der Schüler der ES81 absolviert die Ausbildung bei der Aldi GmbH & Co. KG (7), 4 Schüler sind Auszubildende der Kaiser's Tengemann AG, je 2 Schüler sind bei der Kaufland SB Warenhaus GmbH & Co. KG und der Hit Handelsgruppe GmbH & Co. KG unter Vertrag und jeweils ein Schüler macht eine Ausbildung bei(m) Fressnapf, Futterhaus, Krüchtener Getränkemarkt, Plus, Real, Rewe, einer Shell Station, Borner Treff, einem Bildungsträger (FAA, Kreishandwerkerschaft, Kolping Bildungswerk), und im Reformhaus Haas.

In der Klasse hospitiere ich im Fach Warenbezogene Prozesse (WBP), welches dreistündig unterrichtet wird und im Fach Deutsch, welches einstündig unterrichtet wird, seit August 2009 und ich habe in beiden Fächern am 25. August 2009 mit dem Unterricht unter Anleitung begonnen. In der Mittelstufe ist das Lehrwerk „Ausbildung im Einzelhandel – Band 2“ von Hagel / Hahn eingeführt. Im Fach Deutsch ist kein zusätzliches Lehrwerk eingeführt.

Die Klasse ist nicht nur hinsichtlich ihrer Altersstruktur und schulischer Vorbildung als sehr heterogen einzuordnen, sondern auch hinsichtlich der Leistungsbereitschaft und –fähigkeit im Unterricht. Während ein Teil der Schüler sehr motiviert und aktiv am Unterrichtsgeschehen teilnimmt, ist der andere Teil beinahe als teilnahmslos und gleichgültig zu bezeichnen. Um diesem Problem entgegenzuwirken, wurde sowohl im Wirtschafts- als auch im Deutschunterricht frühzeitig die Binnendifferenzierung durch feste Paare und Gruppen eingeführt. Der Prozess Hilfestellungen, die bei der Bearbeitung von Aufgaben von den stärkeren Schülern den schwächeren Schülern gegeben werden, anzunehmen ist jedoch leider noch nicht abgeschlossen. Daher kommen noch nicht immer alle Schüler zu einem zufrieden stellenden Ergebnis. Hinzu kommt eine als „gemächlich“ zu bezeichnende Arbeitshaltung der gesamten Lerngruppe.

Eine Schülerin ist seit dem 08. September aus dem Mutterschutz zurück und eine Schülerin nimmt nur sehr sporadisch am Unterricht teil, daher kann über die Leistungen

<sup>1</sup> Im Folgenden wird auf das Begriffspaar „Schülerinnen und Schüler“ verzichtet. Der Begriff „Schüler“ soll für die männliche als auch weibliche Form gelten.

dieser Schüler keine Einschätzung vorgenommen werden. Das Verhältnis zwischen mir und den übrigen Schülern ist freundlich und wertschätzend.

## **1.2 Vorkenntnisse/ Verhalten bezogen auf den Stundeninhalt**

In den vergangenen WBP-Stunden haben sich die Schüler mit dem Themenbereich der Warenbeschaffung, in den Deutschstunden mit der DIN 5008 auseinandergesetzt. In diesem Zusammenhang wurde bereits fächerübergreifend die unbestimmte und bestimmte Anfrage, deren rechtliche Bedeutung, Inhalt und Formulierung behandelt. Die Auszubildende Sabine Freund ist den Schülern durch das Modellunternehmen des Lehrwerkes bereits aus vorherigen Stunden bekannt.

In den vorangegangenen Stunden haben die Schüler bereits Themenbereiche in arbeitsteiliger Gruppen- bzw. Partnerarbeit erarbeitet und diese Ergebnisse auch schon mehrfach in verschiedenen Formen (Expertengespräch, Fishbowl, Vortrag) in Zweier-teams im Plenum vorgestellt. Da die Schüler sich in Präsentationsphasen zumeist recht unwohl fühlen, fallen diese häufig sehr knapp aus, obgleich die, zumeist guten, Ergebnisse vorhanden sind. Ebenso verhält sich die Situation bei eventuellen Feedbacks und Fragen zu den präsentierten Ergebnissen.

## **2. Didaktisch/ methodische Schwerpunkte**

### **2.1 Curriculare Anbindung**

Die Grundlage für den Unterricht bildet der Lehrplan nach Anlage A APO-BK für das Berufskolleg in Nordrhein-Westfalen für die Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung für den Ausbildungsgang der Verkäuferin / des Verkäufers und der Kauffrau bzw. des Kaufmannes im Einzelhandel des Amtsblattes des Ministeriums für Schule, Jugend und Kinder des Landes Nordrhein-Westfalen. Dieser duale Ausbildungsgang ist in Lernfeldern organisiert und sieht für das zweite Ausbildungsjahr die Lernfelder (LF) 6 bis 10 vor, wobei das Fach WBP die LF 6 „Ware beschaffen“, bei einem Zeitrichtwert von 40 Stunden, zum Inhalt hat. Ein Lerninhalt des LF 6 ist der Themenkomplex Anfrage, Angebot und Bestellung.<sup>2</sup> Das Ministerium sieht in der Zielformulierung für das LF 6 vor, dass die Schüler Waren unter Berücksichtigung von ökonomischen, rechtlichen und ökologischen Aspekten beschaffen und anschließend Kaufverträge mit Hilfe verschiedener Kommunikationsmedien vorbereiten. Das Unterrichtsfach Deutsch / Kommunikation soll die berufliche Qualifizierung ergänzen, indem die Unterrichtsinhalte in enger Abstimmung mit dem berufsbezogenen Lernbereich erfolgen und hier gemeinsame Zielsetzungen verfolgt werden.<sup>3</sup> Unter anderem bietet das LF 6 einen Anknüpfungspunkt zum berufsbezogenen Bereich, da hier die Erstellung und Präsentation von Texten im Bereich der kaufmännischen Korrespondenz erforderlich ist.<sup>4</sup>

Die didaktische Jahresplanung des Berufskollegs Viersen sieht im Lernfeld 6<sup>5</sup> Punkt 8 Inhalt, Form und Bindung des Angebots vor.

Da das Berufskolleg Viersen zertifizierte Europaschule ist, wurde der Titel des Unterrichtsbesuchs „La dolce vita“ – 10 Präsentkörbe für den Elektrofachmarkt Mars e. K. bewusst gewählt, um dem Schulentwicklungsthema Europa gerecht zu werden.

---

<sup>2</sup> Ministerium für Schule, Jugend und Kinder des Landes NRW (Hrsg.) (2004): Lehrplan zur Erprobung für das Berufskolleg in Nordrhein-Westfalen. Verkäuferin/ Verkäufer Kauffrau im Einzelhandel/ Kaufmann im Einzelhandel, S. 50

<sup>3</sup> Ministerium für Schule, Jugend und Kinder des Landes NRW, S. 16

<sup>4</sup> Ministerium für Schule, Jugend und Kinder des Landes NRW, S. 17

<sup>5</sup> Die LF werden am Berufskolleg Viersen noch in Unterrichtsfächern unterrichtet.

## 2.2 Einordnung in den unterrichtlichen Kontext

Thema und Struktur der Unterrichtsreihe	Inhalte Warenbezogene Prozesse
1. UE	Beschaffungsprobleme planen Was sind die Aufgaben und Ziele der Beschaffung?
2. – 3. UE	Beschaffungsprobleme planen Wie führe ich eine Verkaufsdatenanalyse zur Ermittlung der Beschaffungsdaten durch?
4. – 7. UE	Sortimentspolitik als Grundlage des Beschaffungsmarketings Wie kann ich mein Sortiment für die Wünsche meiner Kunden optimal gestalten?
8. – 11. UE	Mengen-/ Zeit- und Preisplanung der Beschaffungsstrategien Wie optimiere ich den Ablauf meiner Beschaffung?
12. – 13. UE	Beschaffungsprozesse steuern und durchführen Was ist eine Anfrage und wie wird sie gestaltet?
<b>14. UE Unterrichtsbesuch</b>	<b>„La dolce vita“ – 10 Präsentkörbe für den Elektrofachmarkt Mars e. K. Erstellung eines Angebots und Erarbeitung der allgemeinen inhaltlichen Komponenten eines Angebotsschreibens</b>
15. – 17. UE	Vertiefung Welche Inhalte gehören in ein schriftliches Angebot?
18. – 19. UE	Wie entscheide ich mich für den richtigen Lieferanten? Quantitativer und qualitativer Angebotsvergleich

Thema und Struktur der Unterrichtsreihe	Inhalte Deutsch
1. UE – 2. UE	Was ist ein Geschäftsbrief? Unterschied Fax, E-mail, Brief – und wann schreibe ich was?
3. UE	Was ist die DIN 5008?
4. UE	Welche Angaben gehören zu einem Geschäftsbrief oder wie gestaltet man die Anschrift?
<b>5. UE Unterrichtsbesuch</b>	<b>„La dolce vita“ – 10 Präsentkörbe für den Elektrofachmarkt Mars e. K. Erstellung eines Angebots und Erarbeitung der allgemeinen inhaltlichen Komponenten eines Angebotsschreibens</b>
6. UE	Sprachnormen je nach Bedarf

## 2.3 Fachlicher/ methodischer Schwerpunkt der Unterrichtsstunde

Im Mittelpunkt der heutigen Stunde steht die Erstellung eines schriftlichen Angebots, als eine verbindliche Willenserklärung an eine bestimmte Person bestimmte Waren zu bestimmten Bestimmungen zu verkaufen, und die Erarbeitung der allgemeinen, inhaltlichen Komponenten eines Angebotsschreibens. Dieser Unterrichtsgegenstand ist in dem Themenkomplex „Steuerung und Durchführung von Beschaffungsprozessen“ ver-

ankert. Es gibt verschiedene Formen von Angeboten. Hierzu zählen auch Anpreisungen<sup>6</sup> (Kataloge, Preislisten) und die Zusendung unbestellter Ware unter Kaufleuten. Dieser gesamte Bereich des unverlangten Angebots wird allerdings in der heutigen Stunde ausgespart, da es den zeitlichen Rahmen sprengen würde. Aus demselben Grund wird in der heutigen Unterrichtsstunde auch auf die Bedeutung der Verkaufspreiskalkulation, die die Erstellung eines Angebots mit sich bringt, außer Acht gelassen.

Des Weiteren wurden bei der Planung der heutigen Stunde, die Unterscheidung der vertraglichen und gesetzlichen Regelungen zu Lieferzeit, Verpackungskosten, Zahlungsbedingungen, Beförderungsbedingungen, Erfüllungsort und Gerichtsstand, zunächst außer Acht gelassen. Diese weiteren Inhalte des Angebots werden in den folgenden WBP Stunden thematisiert. Eine tiefer gehende Erläuterung dieser Thematik ist bei der Erstellung von Angeboten in der heutigen Stunde nicht notwendig, da diese Inhalte zum einen ihre Relevanz erst beim qualitativen und quantitativen Angebotsvergleich entfalten und zum anderen den Schülern, durch die Tippkarten mit den Textbausteinen, die Möglichkeit eingeräumt wird, feststehende Formulierungen zu verwenden. Die Textbausteine tragen jedoch nicht nur den inhaltlichen Reduzierungen Rechnung, sie dienen auch einer Sicherstellung von Binnendifferenzierung in der heterogenen Lerngruppe. Hinzu kommt, dass die Textbausteine den Schülern eine große Hilfestellung bei der Textproduktion sind, da sich in den vorangegangenen Stunden gezeigt hat, dass die Schüler große Schwierigkeiten haben Briefftexte frei zu formulieren. Des Weiteren entspricht der Gebrauch von Textbausteinen der beruflichen Realität, falls die Verkäufer bzw. Einzelhändler in ihrer beruflichen Praxis in die Lage kommen, dass sie schriftliche Angebote verfassen müssen. Auf eine computergestützte Erstellung der Angebote wurde bewusst verzichtet, da zum einen das Fach Datenverarbeitung nur in der Unterstufe unterrichtet wurde und zum anderen die Schüler dort keine Unterweisung im Tastenschreiben erhalten haben.<sup>7</sup> Dennoch wäre im Sinne eines fächerübergreifenden Unterrichts auch hier eine Verzahnung möglich gewesen.

Da die Formulierung von Briefftexten den meisten Schülern ebenso große Probleme bereitet, wie die Rechtschreibung und Zeichensetzung, werden die Ergebnisse der heutigen Stunde als Arbeitsgrundlage für die folgenden Deutschstunden dienen und finden in dieser Stunde keine explizite Berücksichtigung. Eine Korrektur der Sprachnormen wird nur vorgenommen, wenn Schüler explizit darauf hinweisen.

Das schriftliche Angebot kann zu einem rechtsgültigen Kaufvertrag führen. Das Angebot ist ein Antrag zu einem Rechtsgeschäft, dessen unveränderte Annahme zu einem Kaufvertrag führt. Den Schülern ist die Thematik der Rechtsgeschäfte bereits aus dem LF 3 bekannt. Eine Wiederholung des Themenbereiches der Willenserklärung und Rechtsgeschäfte kann jedoch legitimiert werden durch die nahtlose Einbindung des Themas in den Themenbereich des Angebots, eine Vorbereitung auf den Kaufvertrag (LF 7) und eine Wiederholung für die Zwischenprüfung, die in der kommenden Woche von den Schülern abgelegt wird. Hinzu kommt, dass die Schüler, um die Tragweite eines Angebots beurteilen zu können, diese grundlegenden Kenntnisse der Rechtsgeschäfte wieder auffrischen. Des Weiteren ist es mindestens erforderlich, dass die Schüler die Inhalte des Angebots herausarbeiten, um zum einen eine Grundlage für den qualitativen und quantitativen Angebotsvergleich zu schaffen und zum anderen künftig in der Lage zu sein, ein vollständiges schriftliches Angebot zu verfassen.

Der Unterrichtsgegenstand der heutigen Stunde hat für die Schüler eine **exemplarische** Bedeutung, da die Erstellung eines schriftlichen Angebots ähnlichen Regeln folgt,

---

<sup>6</sup> Olfert / Rahn: (2008) Lexikon der Betriebswirtschaftslehre. Kiehl Verlag.

<sup>7</sup> Obgleich im Lehrplan gefordert wird im 2. und 3. Ausbildungsjahr Datenverarbeitungskompetenzen in den weiteren LF zu vermitteln wird u.a. aus Zeitgründen und organisatorischen Schwierigkeiten in der heutigen Stunde auf diese verzichtet.

wie die Erstellung weiterer Geschäftsbriefe. Die Themenbereiche Angebote formulieren und Freizeichnungsklauseln verwenden, sind in der beruflichen Praxis durchaus üblich, dennoch ist die **Gegenwartsbedeutung** des Unterrichtsgegenstandes für die Auszubildenden im beruflichen Alltag zum jetzigen Zeitpunkt eher gering, da diese überwiegend in den Verkaufsräumen tätig sind. Im privaten Bereich hat der Unterrichtsgegenstand dahingegen eine Relevanz für die Gegenwart der Schüler, da diese Empfänger von Anpreisungen und Angeboten sind. Eine **Zukunftsbedeutung** hat der Gegenstand für die Schüler, da es möglich ist, dass diese zukünftig mit Aufgaben konfrontiert werden, in denen sie sich mit geschäftlicher Korrespondenz bzw. der Erstellung von schriftlichen Angeboten auseinandersetzen müssen. Einen **Nutzen** für die Schüler hat der heutige Unterrichtsgegenstand in dem Sinne, da die Inhalte sowohl ihren Berufsalltag als Verkäufer bestimmen als auch für ihr Privatleben Relevanz haben, da sie als Konsument auftreten und auch im privaten Bereich (geschäftliche und private) Korrespondenz mit einem sinnvollen Aufbau verfassen können und deren Inhalte verstehen sollten. Die Auseinandersetzung mit dem Angebot dient dem Aufbau eines **Fachverständnisses** im Bereich der Rechtsgeschäfte und Verträge, ebenso wie im Bereich des Verfassens von kaufmännischer Korrespondenz.

Die Unübersichtlichkeit des Unterrichtsgegenstandes wird, durch das Auslassen der Unterscheidung von vertraglichen und gesetzlichen Regelungen des Angebots, reduziert. Der, für die Schüler, abstrakte Unterrichtsgegenstand der Inhalte des Angebots wird durch den Einsatz einer konkreten Handlungssituation aus der beruflichen Praxis anschaulicher gemacht.

Die Sozialform der Partnerarbeit mit dem Konzept der Binnendifferenzierung wurde gewählt, um den schwachen Schülern die Erarbeitung der Inhalte zu erleichtern. Die Sozialform der Gruppenarbeit wurde für die Verfassung des Angebots gewählt, da die Formulierung von Geschäftskorrespondenz für die schwache Lerngruppe recht anspruchsvoll und im Team leichter zu bewältigen ist. Zudem wird durch die Rollenkarten impliziert, dass alle Schüler eine Aufgabe im Gruppenprozess übernehmen. Dem stark unterschiedlichen Anspruchsniveau der Schüler, hinsichtlich der Sicherheit in Sprachnormen und der freien Formulierung von Texten, wird durch die Tippkarten Rechnung getragen.

### **3. Ziele des Unterrichts**

#### **3.1 Gesamtziel der Unterrichtsstunde**

Die Schüler sollen die grundlegenden Kenntnisse, die zur Erstellung eines Angebotschreibens erforderlich sind, erfassen.

#### **3.2 Angestrebte Kompetenzerweiterungen**

Die Schüler sollen sich die Bedeutung von Freizeichnungsklauseln in Angeboten erarbeiten, indem sie die entsprechenden Beispielfälle lösen.

Die Schüler sollen die Bedeutung der Freizeichnungsklauseln von Angeboten erfassen, indem sie entsprechende Vorteile herausstellen.

Die Schüler sollen die geschäftliche Korrespondenz trainieren, indem sie ein schriftliches Angebot (mit Hilfe von Textbausteinen) verfassen.

Die Schüler sollen die Freizeichnungsklauseln anwenden, indem sie ihr schriftliches Angebot entsprechend einschränken.

Die Schüler sollen die Inhalte und den Aufbau eines Angebots erfassen, indem sie ihre Formulierungen (die entsprechenden Textbausteine) sinnvoll in ihrem Schreiben anordnen.

Die Schüler sollen sich in der Erarbeitungsphase gegenseitig unterstützen, indem sie sich gegenseitig die Inhalte erklären.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Die Förderung der Methodenkompetenz ist langfristig ausgerichtet und lässt sich demnach nicht in vollem Umfang in einer Unterrichtsstunde sichtbar fördern. Das Äquivalent bildet die Sozialkompetenzförderung.

#### 4. Verlaufsplan

Unterrichtsphase	Sachinhalte	methodische Hinweise Sozialform	Medien / Materialien
<b>Vorstellen des Unterrichtsverlaufs</b>			
<b>Einstieg</b> Motivation (2-3 Min.)	Ein Schüler liest die Ausgangssituation vor. Der Lesebeitrag wird durch eine OHP-Folie unterstützt.	Schüleraktivität	Ausgangssituation
<b>Problematisierung</b> (5-7 Min.)	Was muss Sabine beachten, damit die Verfassung des schriftlichen Angebots gelingt?	Unterrichtsgespräch	Tafel als Gedankenspeicher
<b>Erarbeitung 1</b> 15 Min.	Die SuS erarbeiten die Freizeichnungsklauseln mit Hilfe von Fallbeispielen.	Partnerarbeit	Arbeitsblatt 1
<b>Präsentation 1</b> 2-3 Min.	Besprechung der Arbeitsergebnisse.	Schüleräußerungen	Schülerergebnisse
<b>Auswertung 1</b> 5 Min.	Ggf. Korrektur der Arbeitsergebnisse und Fortsetzung Tafelbild. Welche Gründe sprechen für die Verwendung von Freizeichnungsklauseln in Angeboten?	Unterrichtsgespräch	Tafelbild 1
<b>Einstieg</b> Motivation 2-3 Min.	Zwei SuS lesen in verteilten Rollen das Einstiegsbeispiel vor.	Rollenspiel	Einstiegsbeispiel
<b>Problematisierung</b> 5 Min.	Der Inhalt des verfassten Angebots ist unvollständig und schlecht formuliert.	Unterrichtsgespräch	
<b>Erarbeitung 2</b> 20 Min.	Die SuS verfassen ein schriftliches Angebot unter Berücksichtigung der DIN 5008 und Freizeichnungsklauseln. Ggf. nehmen die SuS die Textbausteine zur Hilfe.	Gruppenarbeit	Arbeitsauftrag Rollenkarten Anfrage Präsentkorb Angebot Sabine Briefvorlage auf Folie Textbausteine als Tipp-Karte
<b>Präsentation 2</b> 10 Min.	Drei Gruppen lesen ihre Ergebnisse vor.	Schülerpräsentation	Schülerarbeitsergebnisse auf Folie
<b>Auswertung 2</b> 5 Min.	Vervollständigen des Tafelbildes. Welche Inhalte müssen in ein Angebot?	Unterrichtsgespräch	Tafelbild 2
<b>formale Sicherung</b> 5 Min	Die SuS übernehmen das Tafelbild in ihr Heft.	Einzelarbeit	Schülerhefte
<b>Transfer</b> 10 Min	Die SuS prüfen, ob in den entsprechenden Fällen eine Bindung an das Angebot besteht.	Einzelarbeit	Arbeitsblatt 2 Übungsaufgaben Bindung an Angebote
<b>Didaktische Reserve</b>	Die SuS lesen das Arbeitsblatt über die weiteren Inhalte des Angebots.	Einzelarbeit	Arbeitsblatt 3 Übersicht Inhalte des Angebots



## 5. Literaturverzeichnis

**Berufskolleg Viersen:** (aktuell für das Schuljahr 2009/2010) Übersicht der Lernsituationen sowie zeitliche Abfolge für das Schuljahr 2009/10.

**Deutsche Post (Hrsg.):** Berufsschule Themenheft 1 Geschäftsbriefe.  
[http://www.deutschepost.de/dpag?tab=1&skin=hi&check=yes&lang=de\\_DE&xmlFile=link1015260\\_64975](http://www.deutschepost.de/dpag?tab=1&skin=hi&check=yes&lang=de_DE&xmlFile=link1015260_64975) (13.09.2009)

**Deutsche Post (Hrsg.):** Erfolgreich Briefe schreiben. Tipps, Textbeispiele und Formulierungshilfen für 18 offizielle und private Briefanlässe.

**Ministerium für Schule, Jugend und Kinder des Landes NRW (Hrsg.)** (2004): Lehrplan zur Erprobung für das Berufskolleg in Nordrhein-Westfalen. Verkäuferin/ Verkäufer Kauf-frau im Einzelhandel/ Kaufmann im Einzelhandel  
<http://www.schulministerium.nrw.de/BP/Schulrecht/RuL/RuLProbe/Bk/Berufe/KaufmannImEinzelhandel.pdf> (12.09.2009)

**Hagel, Hahn, Kauenberg (u.a.):** (2008) Ausbildung im Einzelhandel Band 2. Bildungsverlag Eins.

**Hagel, Hahn, Kauenberg (u.a.):** (2008) Arbeitsheft Ausbildung im Einzelhandel Band 2. Bildungsverlag Eins.

**Heinemeier, Limpke, Jecht:** (2009) Handeln im Handel. Fachstufe I für die Ausbildung im Einzelhandel. Winklers Verlag.

**Heinemeier, Limpke, Jecht:** (2009) Handeln im Handel. Fachstufe I für die Ausbildung im Einzelhandel. Arbeitsheft zur Lernergebnissicherung. Winklers Verlag.

**Henke, Karl Wilhelm:** (2005) Moderne Korrespondenz. Briefe formulieren und normgerecht gestalten. Winklers Verlag.

**Heym, R:** (1998): Bürowirtschaft. Erkundungsgeschäftsgang für die Rand OHG. Stam Verlag.

**Huber/ Huber:** (2001) Die Prüfung der Kaufleute im Einzelhandel. Fälle, Fragen, Lösungen. Kiehl Verlag.

**Langner, Heidemarie:** (2008) Clevere Tipps für den Geschäftsbrief. U-Form-Verlag Hermann Ulrich GmbH & Co KG

**Neuhaus, Horst:** (2005) Kaufmännischer Schriftverkehr. Bildungsverlag Eins.

**Olfert / Rahn:** (2008) Lexikon der Betriebswirtschaftslehre. Kiehl Verlag.

**Voth, Bräker, Howe (u.a.):** (2008) Informationshandbuch Einzelhandel 2. Ausbildungsjahr. Bildungsverlag Eins.

**Voth, Bräker, Howe (u.a.):** (2008) Lernsituationen Einzelhandel 2. Ausbildungsjahr. Bildungsverlag Eins.

## 6. Anlagen

- Anlage 1 Ausgangssituation
- Anlage 2 mögliche Schüleräußerungen zu der Ausgangssituation
- Anlage 3 Arbeitsblatt 1 Freizeichnungsklauseln
- Anlage 4 Arbeitsblatt 1 Freizeichnungsklauseln Lösungen
- Anlage 5 Tafelbild 1
- Anlage 6 Rollenspiel Anweisung
- Anlage 7 Gruppenarbeitsauftrag
- Anlage 8 Rollenkarten
- Anlage 9 Anfrage Präsentkorb
- Anlage 10 Briefvorlage
- Anlage 11 Tippkarte Textbaustein
- Anlage 12 Tafelbild 2
- Anlage 13 Arbeitsblatt 2 Übungsaufgaben Bindungsfristen
- Anlage 14 Arbeitsblatt 2 Übungsaufgaben Bindungsfristen Lösung
- Anlage 15 Arbeitsblatt 3 Übersicht Inhalte des Angebots

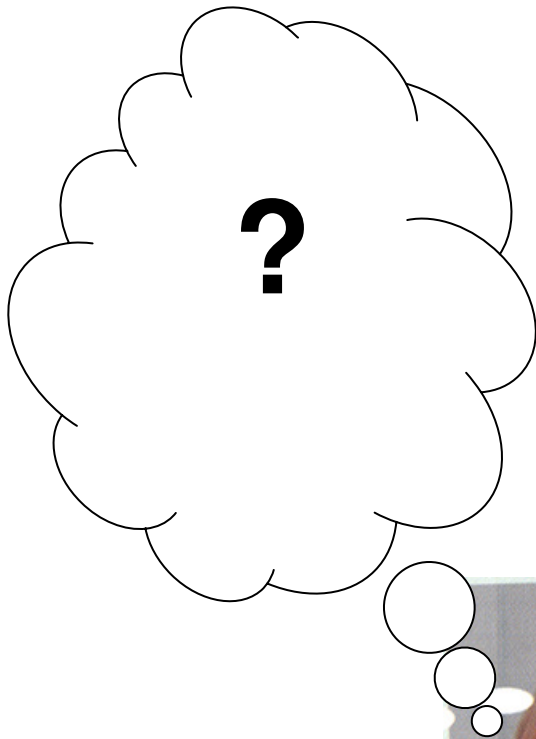
## Anlage 1 Ausgangssituation

# Ausgangssituation

In der Verkaufsabteilung der Center Warenhaus GmbH trägt sich folgende Situation zu:

Sabine Freund bekommt von Ihrem Chef Thomas Pade eine Anfrage eines Kunden auf den Tisch gelegt. Der Kunde wünscht ein Angebot über 10 Präsentkörbe mit hochwertigen Lebensmitteln zum Thema „La dolce vita - Italienische Lebensweise“, um die Jubilare seiner Firma gebührend zu ehren.

Herr Pade weist Sabine darauf hin, dass der Kunde in der Regel 5 Werktage Zeit hat mit einer Bestellung auf das Angebot zu reagieren. Er verabschiedet sich mit den Worten: „Dann will ich Sie mal nicht weiter von der Arbeit abhalten. Sehen Sie nur zu, dass Sie das Angebot vernünftig einschränken.“



## **Anlage 2 mögliche Schüleräußerungen zu der Ausgangssituation**

- Was ist mit einschränken gemeint?
- Man sollte eine Frist setzen.
- Wieso ist eine Einschränkung überhaupt wichtig?
- Ein Angebot ist eine Willenserklärung.
- Was steht genau in der Anfrage?
- Was soll genau in den Korb?
- Was soll der Korb kosten?
- Wann sollen wir den Korb liefern?

### Anlage 3 Arbeitsblatt 1 Freizeichnungsklauseln



# Arbeitsauftrag - Partnerarbeit -



Entscheiden Sie bei den folgenden Beispielen, welche Freizeichnungsklausel Sie in Ihr Angebot aufnehmen würden. Nehmen Sie für die Lösung die Informationstabelle zu den Freizeichnungsklauseln zur Hilfe. Begründen Sie Ihre Entscheidung.

1. Da der Zulieferer demnächst die Preise erhöhen will, möchte der Lieferant keine genauen Angaben zu möglichen Preisen machen.
2. Das iPhone ist ein Trendprodukt, das auf dem Markt reißenden Absatz findet, daher kommt es häufiger zu Lieferschwierigkeiten.
3. Ein Einzelhandelsunternehmen möchte Aktionsprodukte einführen. Diese sollen wöchentlich auf Sonderverkaufsflächen angeboten werden. Allerdings will er die Aktionsprodukte nur in begrenzter Stückzahl anbieten, damit er die Produkte nicht lagern muss.
4. Ein Warenhaus wirbt wöchentlich mit Prospekten für besondere Angebote.
5. Ein Händler bietet Handyverträge und Mobiltelefone im Paket mit diversen Beigaben (Laptop, MP3-Player etc.) für verschiedene Mobilfunkanbieter an. Da sich die Preise für die Mobiltelefone und Verträge ebenso schnell ändern, wie die Zusammensetzung der Pakete, sucht er nach einer geeigneten Freizeichnungsklausel.
6. Ein Autohaus berechnet den Verkaufspreis für Neuwagen mit einer bestimmten Ausstattung anhand von Preislisten. Da er den Kunden nicht alleine im Büro sitzen lassen will, prüft er bei der Angebotserstellung nicht, ob ein entsprechender Wagen im Hof steht bzw. in angemessener Zeit von ihm beschafft werden kann.

Freizeichnungsklauseln	verbindlich	unverbindlich
so lange der Vorrat reicht	Preis, Lieferzeit	Menge
freibleibend	nichts	alles
ohne Gewähr, ohne Obligo	nichts	alles
Preise freibleibend	Lieferzeit, Menge	Preis
Lieferzeit freibleibend	Preis, Menge	Lieferzeit



**Sie haben 15 Minuten Zeit!**

## Anlage 4 Arbeitsblatt 1 Freizeichnungsklauseln Lösung



# Arbeitsauftrag - Partnerarbeit -



Entscheiden Sie bei den folgenden Beispielen, welche Freizeichnungsklausel Sie in Ihr Angebot aufnehmen würden. Nehmen Sie für die Lösung die Informationstabelle zu den Freizeichnungsklauseln zur Hilfe. Begründen Sie Ihre Entscheidung.

- Da der Zulieferer demnächst die Preise erhöhen will, möchte der Lieferant keine genauen Angaben zu möglichen Preisen machen.  
**Preise freibleibend**
- Das iPhone ist ein Trendprodukt, das auf dem Markt reißenden Absatz findet, daher kommt es häufiger zu Lieferschwierigkeiten.  
**Lieferzeit freibleibend**
- Ein Einzelhandelsunternehmen möchte Aktionsprodukte einführen. Diese sollen wöchentlich auf Sonderverkaufsflächen angeboten werden. Allerdings will er die Aktionsprodukte nur in begrenzter Stückzahl anbieten, damit er die Produkte nicht lagern muss.  
**So lange der Vorrat reicht**
- Ein Warenhaus wirbt wöchentlich mit Prospekten für besondere Angebote.  
**So lange der Vorrat reicht**
- Ein Händler bietet Handyverträge und Mobiltelefone im Paket mit diversen Beigaben (Laptop, MP3-Player etc.) für verschiedene Mobilfunkanbieter an. Da sich die Preise für die Mobiltelefone und Verträge ebenso schnell ändern, wie die Zusammensetzung der Pakete, sucht er nach einer geeigneten Freizeichnungsklausel.  
**ohne Gewähr**
- Ein Autohaus berechnet den Verkaufspreis für Neuwagen mit einer bestimmten Ausstattung anhand von Preislisten. Da er den Kunden nicht alleine im Büro sitzen lassen will, prüft er bei der Angebotserstellung nicht, ob ein entsprechender Wagen im Hof steht bzw. in angemessener Zeit von ihm beschafft werden kann.  
**freibleibend**

Freizeichnungsklauseln	verbindlich	unverbindlich
so lange der Vorrat reicht	Preis, Lieferzeit	Menge
freibleibend	nichts	alles
ohne Gewähr, ohne Obligo	nichts	alles
Preise freibleibend	Lieferzeit, Menge	Preis
Lieferzeit freibleibend	Preis, Menge	Lieferzeit

## Anlage 5 Tafelbild 1

### Das Angebot

Ein Angebot ist eine Willenserklärung an eine bestimmte Person. Daher ist das Angebot sorgfältig abzufassen, weil es in der Regel den Abschluss eines Kaufvertrages anbietet. In dem Angebot beantwortet der Anbieter eine Anfrage oder versucht von sich aus einen Kaufentschluss herbeizuführen.

#### *Inhalt*

- Beschreibung der Ware, der Qualität
- Menge
- Preis
- Lieferzeit
  
- ggf. Freizeichnungsklausel



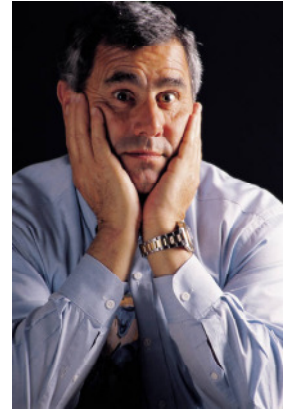
Für die Verwendung von Freizeichnungsklauseln spricht, dass

- bestimmte Teile bzw. das gesamte Angebot eingeschränkt werden können.
- der Anbieter das Recht hat, Inhalte bis zum Vertragsabschluss nachträglich noch zu ändern.

## Anlage 6 Rollenspiel Anweisungen



Gespräch zwischen Thomas Pade und der Auszubildenden Sabine Freund:



Sabine: Hallo Herr Pade.

Herr Pade: Hallo Frau Freund.

Sabine: Ich habe das Angebot über die Präsentkörbe verfasst.

Herr Pade: Haben Sie denn auch eine Einschränkung vorgenommen, wie ich es Ihnen gesagt habe?

Sabine: Ja natürlich habe ich das gemacht. Ich habe keine konkreten Preise für den Korb angegeben, weil sich die Preise für den Wein aus der Toskana ja ständig ändern.

*Sabine: Übergibt Herrn Pade Ihren Brief.*

Herr Pade: Na gut, dann lassen Sie mich mal sehen.

*Herr Pade: Liest den Brief laut vor!*

Herr Pade: Frau Freund, das ist doch wohl hoffentlich nicht Ihr Ernst.  
(Zieht die Augenbrauen hoch)

Sabine: Wieso? Ich habe doch alles genauso gemacht, wie Sie es mir gesagt haben.



## Anlage 7 Angebot Sabine

Center Warenhaus GmbH, Aachener Straße 1250, 50859 Köln

Mars Elektrofachmarkt e.K.  
Frau Daniela Mars  
Aachenerstr. 1250

50 859 Köln

Ihr Zeichen,  
Ihre Nachricht vom: DM, 18.09.2009

Unser Zeichen,  
Unsere Nachricht vom: FR

Name: Sabine Freund

Telefon: 0221 4171-18/19  
Fax: 0221 4171-20  
E-Mail: [info@center-warenhaus.de](mailto:info@center-warenhaus.de)  
Internet: [www.center-warenhaus.de](http://www.center-warenhaus.de)

Datum: 18. September 2009

---

### Angebot Präsentkörbe

Sehr geehrte Damen und Herren,

danke für Ihren Brief. Ich habe mir was für Ihre Jubilare überlegt. Wir können Ihnen 10 Körbe wie folgt befüllen:

**Präsentkorb „La dolce vita – italienische Lebensweise“  
Nudeln, Tomatensauce, Rotwein, Oliven, Mozzarella, Schnaps**

---

Natürlich sind alle Produkte von exklusiver Qualität. Was das kosten wird, können wir Ihnen noch nicht so genau sagen, weil sich die Preise für Wein öfter mal ändern. Wir können Ihnen die Körbe dann vorbei bringen. Das wird Sie freuen, das kostet Sie nämlich nichts extra. Aber wenn Sie wollen, dass wir die Körbe in Folie einpacken, berechnen wir dafür 4,00 € / Korb. Sie können die Körbe innerhalb von 3 Tagen verschenken, so lange brauchen wir, um sie zu befüllen.

Wenn Sie die Körbe bar bezahlen, gewähren wir Ihnen 3% Skonto. Wollen Sie lieber überweisen, müssen Sie das innerhalb von 10 Tagen machen.

---

Sie werden bestimmt zufrieden sein, wir erfüllen unsere Aufträge nämlich immer schnell und ordentlich. Gerne nehme ich Ihre Bestellung bis zum 29. September 2009 entgegen.

Mit freundlichen Grüßen

*Center Warenhaus GmbH*

*Sabine Freund*

*i. A. Sabine Freund*

## Anlage 8 Gruppenarbeitsauftrag



### Gruppenarbeitsauftrag



1. Verteilen Sie die Rollenkarten in Ihrer Gruppe!
2. Lesen Sie die Anfrage vom Mars Elektrofachmarkt e. K. noch einmal.
3. Verfassen Sie ein schriftliches Angebot. Beschreiben Sie, wie Sie die Präsentkörbe befüllen möchten. Beachten Sie die DIN 5008! Entscheiden Sie, ob Sie eine Freizeichnungsklausel verwenden wollen.
4. Schreiben Sie Ihr Ergebnis auf die beigelegte Folie!
5. Rechnen Sie damit, dass Sie Ihr Angebot der Klasse präsentieren!



Versuchen Sie Ihr Angebot eigenständig zu verfassen. Sollten Sie Formulierungshilfen benötigen, nutzen Sie die Vorschläge in dem Umschlag.



Sie haben 20 Minuten Zeit!

## Anlage 9 Rollenkarten



### Checker

Sie achten darauf, dass der Arbeitsauftrag von der Gruppe erfüllt wird.

Natürlich arbeiten Sie ebenfalls am Arbeitsauftrag mit!



### Protokollant

Sie halten die Ergebnisse der Gruppe schriftlich fest.

Natürlich arbeiten Sie ebenfalls am Arbeitsauftrag mit!



### Zeitwächter

Sie achten darauf, dass die vorgeschriebene Zeit eingehalten wird.

Natürlich arbeiten Sie ebenfalls am Arbeitsauftrag mit!



### Präsentator

Sie präsentieren die Ergebnisse der Gruppe und stehen für Fragen zur Verfügung.

Natürlich arbeiten Sie ebenfalls am Arbeitsauftrag mit!

## Anlage 10 Anfrage

Mars Elektrofachmarkt e. K., Aachener Straße 1250, 50859 Köln

Center Warenhaus GmbH  
Aachener Straße 1250  
50859 Köln

Ihr Zeichen,  
Ihre Nachricht vom:

Unser Zeichen,  
Unsere Nachricht vom: DM

Name: Daniela Mars

Telefon: 0221 1610705  
Fax: 0221 1700088  
E-Mail: info@mars-elektrofachmarkt.de  
Internet: www.mars-elektrofachmarkt.de

Datum: 17. September 2009

---

### Anfrage Präsentkörbe

Sehr geehrte Damen und Herren,

durch einen Besuch Ihrer Lebensmittelabteilung im EKZ Köln bin ich auf Ihre liebevoll gestalteten Präsentkörbe aufmerksam geworden.

Einige Firmenjubiläen geben mir den Anlass, mich für die Treue und gute Zusammenarbeit bei meinen Mitarbeitern zu bedanken. Daher bitte ich Sie um ein Angebot über:

#### **10 Präsentkörbe zum Thema „La dolce vita – Italienische Lebensweise“.**

Bitte berücksichtigen Sie bei der Zusammenstellung Ihres Angebots, dass die Präsentkörbe ausschließlich mit hochwertigen Lebens- und Genussmitteln aus verschiedenen Regionen Italiens befüllt werden.

Bitte teilen Sie mir mit, was eine Lieferung in meine Geschäftsräume kostet. Wie viel Rabatt gewähren Sie, wenn ich die Körbe bei Lieferung bar bezahle?

Ich freue mich auf Ihr schnelles Angebot bis zum 22. September 2009.

Mit freundlichen Grüßen

*Mars Elektrofachmarkt e. K.*

*Daniela Mars*

*Daniela Mars*

## Anlage 11 Briefvorlage

Center Warenhaus GmbH, Aachener Straße 1250, 50859 Köln

Ihr Zeichen,  
Ihre Nachricht vom:

Unser Zeichen,  
Unsere Nachricht vom:

Name:

Telefon: 0221 4171-18/19

Fax: 0221 4171-20

E-Mail: [info@center-warenhaus.de](mailto:info@center-warenhaus.de)

Internet: [www.center-warenhaus.de](http://www.center-warenhaus.de)

Datum: 30. August 2009

---

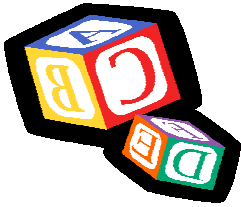
Sehr geehrte

---

Mit freundlichen Grüßen

*Center Warenhaus GmbH*

## Anlage 12 Tippkarten Textbausteine



# Textbausteine



Auswahl von Textbausteinen für die Angebotserstellung
<b>Alternativen für die Anrede</b> Sehr geehrte Damen und Herren, Sehr geehrte Frau..., Sehr geehrter Herr...,
<b>Alternativen für die Brieferoöffnung</b> Vielen Dank für Ihre Anfrage. Wir bieten an: Ihr Interesse an unserem Sortiment freut uns sehr. Wunschgemäß senden wir Ihnen ein Angebot über: Sie wünschen ein Angebot über .... Für Ihr Interesse an unseren Produkten danken wir Ihnen. Wir danken für Ihre Anfrage. Gern unterbreiten wir Ihnen das gewünschte Angebot: Wir freuen uns über Ihr Interesse an unseren Produkten. Wir danken für Ihre Anfrage vom ... ( <i>Ihr Interesse an unseren Produkten</i> ) und bieten Ihnen wie folgt an: ... <b>Die Formulierungen können ergänzt werden um Begriffe, die das Angebot als unverbindlich kennzeichnen</b> Vielen Dank für die Anfrage. Wir bieten Ihnen freibleibend an: Ihr Interesse an unserem Angebot freut uns sehr. Wunschgemäß senden wir Ihnen ein unverbindliches Angebot über: Wir danken für Ihre Anfrage. Gern unterbreiten wir Ihnen das gewünschte Angebot, das wir freibleibend abgeben:
<b>Artikelbeschreibung und Preis: ein Beispiel</b> Artikel Nr. 0001, Preis pro Stück Der Text wird meist eingerückt.
<b>Alternativen für die Lieferbedingungen</b> Auf den obigen Preis gewähren wir Ihnen ...% Rabatt. Die Lieferung erfolgt per Boten frei Haus. Wir gewähren Ihnen auf den Listenpreis ...% Rabatt. Versandkosten werden nicht in Rechnung gestellt. Vom oben genannten Preis können Sie ...% Rabatt in Abzug bringen. Versand und Verpackung sind frei. Die Lieferzeit beträgt ... Wochen / Tage.
<b>Alternativen für die Zahlungsbedingungen</b> Zahlungsbedingungen: ... Tage netto oder innerhalb von ... Tagen mit ...% Skonto. Die Zahlung hat innerhalb von ... Tagen zu erfolgen, bei vorzeitiger Zahlung innerhalb von ... Tagen räumen wir Ihnen ... % Skonto ein. Wir gewähren Ihnen ein Zahlungsziel von ... Tagen oder ...% Skonto bei Zahlung innerhalb von ... Tagen. Begleichen Sie die Rechnung innerhalb ... Tagen, gewähren wir Ihnen ...% Skonto. Ohne Skontoabzug ist die Rechnungssumme innerhalb ... Tagen zu überweisen. Bestellen Sie ... Stück, räumen wir Ihnen einen Mengenrabatt von ...% ein.
<b>Alternativen für den Abschluss des Textes</b> Sagt Ihnen unser Angebot zu? Wenn Sie weitere Fragen haben, beraten wir Sie gern. Wir hoffen, dass wir Sie mit unserem Angebot überzeugen können, unser Kunde zu werden. Überzeugen Sie sich selbst durch eine Bestellung von unserer Qualität. Wir freuen uns, wenn Ihnen unser Angebot zusagt und Sie uns Ihren Auftrag erteilen. Wir hoffen, Ihnen ein attraktives Angebot unterbreitet zu haben, und freuen uns auf Ihren Auftrag. Wir versichern Ihnen eine zuverlässige und sorgfältige Abwicklung Ihres Auftrages. Sollten Sie noch Fragen haben, steht Ihnen Frau/ Herr (stehe ich Ihnen)... gerne zur Verfügung. Sie erreichen uns unter der Telefonnummer ...
<b>Grußformel</b> Mit freundlichen Grüßen Mit freundlichem Gruß

## Anlage 13 Tafelbild 2

### Das Angebot

Ein Angebot ist eine Willenserklärung an eine bestimmte Person. Daher ist das Angebot sorgfältig abzufassen, weil es in der Regel den Abschluss eines Kaufvertrages anbietet. In dem Angebot beantwortet der Anbieter eine Anfrage oder versucht von sich aus einen Kaufentschluss herbeizuführen.

#### Arten des Angebots

- Das verlangte Angebot. Dem Angebot geht eine Anfrage voraus.
- Das unverlangte Angebot. Unverlangte Angebote sind vielfach Sonderangebote aus Werbebriefen oder auch die Zusendung unbestellter Ware.

#### Inhalt

- Bezug zur Anfrage herstellen (bei verlangtem Angebot)
  - Beschreibung der Ware, der Qualität
  - Menge
  - Preis
  - Lieferzeit
  - Liefer- und Zahlungsbedingungen
  - ggf. Freizeichnungsklausel
  - Zusicherung der pünktlichen und sorgfältigen Ausführung des Auftrags
  - Hoffnung auf Bestellung ausdrücken
- } Angebotsbedingungen

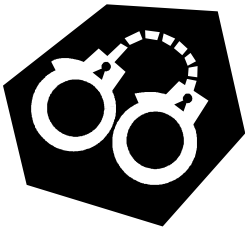
Für die Verwendung von Freizeichnungsklauseln spricht, dass

- bestimmte Teile bzw. das gesamte Angebot eingeschränkt werden können.
- der Anbieter das Recht hat, Inhalte bis zum Vertragsabschluss nachträglich noch zu ändern.

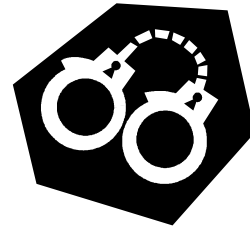
Die Schriftform des Angebots ist zweckmäßig, um

- Irrtümer zu vermeiden.
- ausführlicher sein zu können.
- optisch für sich zu werben.
- eine verbesserte Beweissicherung im Fall einer Auseinandersetzung zu erreichen.

## Anlage 14 Übungsaufgaben Bindung an ein Angebot



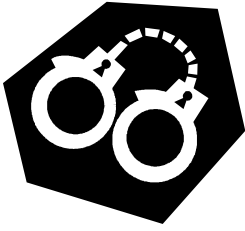
### Übungsaufgaben Bindung an ein Angebot



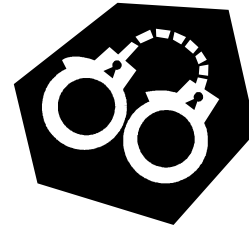
1. Die Angebote sind am 23. September 2009 per Standard-Brief beim Mars E-lektrofachmarkt eingegangen und enthalten keine Freizeichnungsklauseln. Wie lange ist die Center Warenhaus GmbH an ihr Angebot gebunden?
2. Das Angebot ist am 23. September eingegangen. Frau Mars ist völlig empört über den Preis für die Präsentkörbe. Sie ruft bei der Center Warenhaus GmbH an und beschwert sich über diese Unverschämtheit bei Herrn Pade. In dem Telefonat sagt Sie Herrn Pade, dass er seine Präsentkörbe behalten kann. Drei Tage nach dem Telefonat ruft sie Herrn Pade erneut an und will die Körbe doch zu dem angebotenen Preis bestellen.
3. Frau Mars hat die Angebote über die Präsentkörbe am 23. September 2009 erhalten. Da die Jubiläen erst im November anstehen. Bestellt Sie die Präsentkörbe am 26. Oktober 2009.
4. Die Center Warenhaus GmbH hat Präsentkörbe zu einem Preis von 150,00 € / Stk. angeboten. Bei der schriftlichen Bestellung, bestellt Frau Mars 10 Präsentkörbe zu einem Preis von 100,00 € / Stück.
5. Frau Mars will gerade den Brief mit dem Angebot der Präsentkörbe der Center Warenhaus GmbH öffnen. Da klingelt das Telefon. Herr Pade ist am Apparat. Er korrigiert sein Angebot, da die Preise seines Rotweinlieferanten gestiegen sind. Der Korb kostet nun 160,00 € statt 150,00 € wie es im schriftlichen Angebot steht.



## Anlage 15 Lösung Übungsaufgaben Bindung an ein Angebot



### Übungsaufgaben Bindung an ein Angebot



1. Die Angebote sind am 23. September 2009 per Standard-Brief beim Mars E-lektrofachmarkt eingegangen und enthalten keine Freizeichnungsklauseln. Wie lange ist die Center Warenhaus GmbH an ihr Angebot gebunden?

*Ca. 5 Tage.*

2. Das Angebot ist am 23. September eingegangen. Frau Mars ist völlig empört über den Preis für die Präsentkörbe. Sie ruft bei der Center Warenhaus GmbH an und beschwert sich über diese Unverschämtheit bei Herrn Pade. In dem Telefonat sagt Sie Herrn Pade, dass er seine Präsentkörbe behalten kann. Drei Tage nach dem Telefonat ruft sie Herrn Pade erneut an und will die Körbe doch zu dem angebotenen Preis bestellen.

*Keine Bindung mehr, da das Angebot bereits telefonisch abgelehnt wurde.*

3. Frau Mars hat die Angebote über die Präsentkörbe am 23. September 2009 erhalten. Da die Jubiläen erst im November anstehen. Bestellt Sie die Präsentkörbe am 26. Oktober 2009.

*Keine Bindung, da die Bestellung zu spät (5 Tage überschritten) beim Lieferer eintrifft.*

4. Die Center Warenhaus GmbH hat Präsentkörbe zu einem Preis von 150,00 € / Stk. angeboten. Bei der schriftlichen Bestellung, bestellt Frau Mars 10 Präsentkörbe zu einem Preis von 100,00 € / Stück.

*Keine Bindung. Bestellung weicht vom Angebot ab.*

5. Frau Mars will gerade den Brief mit dem Angebot der Präsentkörbe der Center Warenhaus GmbH öffnen. Da klingelt das Telefon. Herr Pade ist am Apparat. Er korrigiert sein Angebot, da die Preise seines Rotweinlieferanten gestiegen sind. Der Korb kostet nun 160,00 € statt 150,00 € wie es im schriftlichen Angebot steht.

*Keine Bindung. Widerruf trifft gleichzeitig mit dem schriftlichen Angebot ein.*