

Gefahren bei der Angebotserstellung

29.05.2013, 17:37 | Politik, Recht & Gesellschaft

Pressemitteilung von: *Schutt, Waetke Rechtsanwälte GbR*

Schutt, Waetke RECHTSANWÄLTE



Gibt der Dienstleister ein Angebot ab, dann ist der Inhalt dieses Angebots maßgeblich, das ist dann der „Auftrag“. Der Kunde nimmt das Angebot nur noch durch ein „ja“ an. Der Dienstleister muss also sein Angebot sorgfältig formulieren, damit er sich hier nicht selbst in eine unnötig belastende Situation hineinmanövriert.

Die Aufgaben bzw. Pflichten der Agentur bzw. überhaupt eines Dienstleisters können sich ergeben aus:

- dem konkreten Auftrag,
- den individuellen Absprachen,
- den AGB,
- ergänzend den gesetzlichen Vorschriften,
- dem Stand der Technik,
- den Gepflogenheiten bzw. dem Branchenusus.

Insbesondere maßgeblich ist der erste Punkt: Der konkrete Auftrag. Oft unterschätzt wird dabei die Formulierung des Auftrags. Zwei beispielhafte typische Fehler im Angebot/Auftrag:

- Das Angebot ist zu ungenau oder lückenhaft. Je mehr der Kunde aufgrund der Professionalität des Dienstleisters auf Konkretisierung und Vollständigkeit vertrauen darf, umso mehr ist der Dienstleister hierfür verantwortlich. Kommt es durch Ungenauigkeit oder Lücken zu einem Schaden, haftet er seinem Kunden dafür.
- Der Dienstleister erfasst nicht alle seine Pflichten und Aufgaben und preist sie nicht ein. Ein Beispiel: Wird die Agentur mit der Konzepterstellung und -umsetzung beauftragt, so darf der Kunde grundsätzlich davon ausgehen, dass das Konzept umsetzbar ist. Hierfür bedarf es ggf. einer urheberrechtlichen, markenrechtlichen, wettbewerbsrechtlichen oder verwaltungsrechtlichen Prüfung. Dieser Aufwand muss zum Konzeptaufwand hinzugerechnet werden: Sowohl in zeitlicher Sicht als auch in preislicher Sicht.

Fazit

- Nehmen Sie sich Zeit!
- Spielen Sie die Abläufe gedanklich durch: Was könnte passieren?
- Versetzen Sie sich in die Lage des Empfängers Ihres Angebots: Würden Sie das (eigene) Angebot verstehen und nachvollziehen können?

Vermeiden Sie unnötige Fachbegriffe, wenn Sie nicht sicher sind, dass der Vertragspartner sie versteht.

- Versetzen Sie sich in die Lage des (böartigen) Empfängers: Woran würden Sie herumrörgeln können, weil es zu ungenau ist?
- Setzen Sie aber Fachbegriffe ein, wenn diese in Vorschriften bereits definiert sind.
- Ziehen Sie frühzeitig externe Spezialisten hinzu, die bereits im frühen Stadium Hinweise auf etwaige Probleme geben können, die es einzupreisen gilt.

Thomas Waetke
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Urheber- und Medienrecht

Portrait

Schutt, Waetke Rechtsanwälte & Fachanwälte - IT-Recht, Veranstaltungsrecht, Urheberrecht

Wir sind hoch spezialisiert auf die Bereiche Veranstaltung & Event, IT & Internet und Urheber & Medien.

Wir vertreten bundesweit Mandanten aus allen Branchen, insbesondere aber aus der Event-, IT- und Medienbranche.

Timo Schutt - Fachanwalt für IT-Recht, Dozent

Thomas Waetke - Fachanwalt für Urheber- und Medienrecht, Dozent & Buchautor

News-ID: 723187 • Views: 797 (Stand: 10.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/723187/Gefahren-bei-der-Angebotserstellung.html>