

Nachträgliche Änderungen

Wie lange bin ich an mein Angebot gebunden?

Jedem Werkvertrag liegen ein Angebot und die dementsprechende Annahme zugrunde. Ein Angebot wird in der Praxis meist mit einer zeitlichen Begrenzung hinsichtlich der darin angeführten Bedingungen abgegeben. Wie verhält es sich bei Vergabeverhandlungen, in denen einzelne Punkte des Angebots, insbesondere der Preis und Aspekte der Leistungserbringung neu festgelegt werden. Liegt dadurch ein neues Angebot vor?

Die Bestimmungen über das Zustandekommen eines Vertrages durch Angebot und Annahme sind in den §§ 861 ff ABGB geregelt. Angebot und Annahme sind einseitige, empfangsbedürftige Willenserklärungen. Das Angebot ist ein Antrag an den zukünftigen Vertragspartner, einen Vertrag zu schließen. Voraussetzung für ein wirksames Angebot ist ein bestimmter Mindestinhalt. Dieser bestimmt sich nach den im Gesetz festgelegten wesentlichen Punkten des abzuschließenden Geschäftes. Beim Kauf müssen Ware und Preis bestimmt oder bestimmbar sein und beim Bestandvertrag z.B. das Mietobjekt und der Mietzins. Beim Werkvertrag kann das Entgelt hingegen zunächst offenbleiben. Im Zweifel ist bei Werkleistungen nämlich ein angemessenes Entgelt geschuldet. Ausreichend bestimmt ist ein Angebot, wenn es durch ein bloßes „Ja“ des Angebotsempfängers angenommen werden kann.

Bindungswille

Das Angebot muss den Bindungswillen des Anbietenden zum Ausdruck bringen. Es muss für den Angebotsempfänger also klar ersichtlich sein, dass der Anbietende an die im Angebot enthaltenen Bedingungen bzw. in der Folge an den Vertrag gebunden sein will, wenn der Angebotsempfänger zustimmt. Der Bindungswille kann eindeutig erklärt werden, sonst ist er nach

allgemeinen Auslegungsregeln zu prüfen. Die Unterfertigung des Angebots durch einen Vertreter des AN kann als eine solche eindeutige Erklärung gesehen werden. Die Übersendung von Preislisten und Katalogen mit allfälligen Produkten ist hingegen lediglich als eine unverbindliche Aufforderung zur Abgabe eines Angebots, somit quasi als eine Einladung Vertragsverhandlungen führen zu wollen, zu verstehen und enthält dementsprechend noch keinen Bindungswillen des Anbietenden.

Das Angebot wird mit Zugang an den Erklärungsempfänger wirksam und entfaltet Bindungswirkung. Das heißt, dass der Anbietende sein Angebot nicht mehr einseitig innerhalb der Bindungsfrist widerrufen kann. Es liegt nun beim Empfänger, ob er das Angebot annehmen will oder nicht, er hat also ein Gestaltungsrecht.

Der Anbietende könnte sich zur Zurückziehung seines Angebots nur mehr auf geänderte Verhältnisse und die Irrtumsanfechtung berufen. Bei der Berufung auf geänderte Verhältnisse verliert das Angebot seine Verbindlichkeit, wenn sich vertragswesentliche Umstände nachträglich wesentlich und unvorhersehbar ändern. Beispiele aus der Rechtsprechung sind Gesetzesänderungen, dringender eigener Geldbedarf des Geldschuldners infolge Arbeitslosigkeit oder Pfändungen beim Vertragspartner. Strittig ist, ob plötzlich in die Höhe geschnellte Materialpreise so ein Umstand sind.

Dauer der Bindungswirkung

Die Bindungswirkung des Angebots ist zeitlich begrenzt. Trifft der Bieter keine ausdrückliche Anordnung über die Dauer des Zeitraums, in dem sich dieser an das Angebot gebunden fühlt, so greifen die einschlägigen Bestimmungen des



„Es ist jedem Auftragnehmer zu raten, auch die in einer Vergabebehandlung neu bestimmten Bedingungen zur Leistungserbringung unter eine zeitliche Befristung zu stellen.“, erklärt MMag. Roman Gietler.

ABGB ein. Diese bestimmen, dass mündliche Angebote sogleich angenommen werden müssen, das heißt, dass bei ihnen praktisch gar keine Bindung des Anbietenden besteht. Bei schriftlichen Angeboten dauert die Bindung bis zu dem Zeitpunkt, in dem der Anbietende bei Berücksichtigung der Beförderungszeit des Angebots, einer angemessenen Überlegungsfrist und der Beförderungszeit für die Antwort die Annahme erwarten darf. Die Dauer der Angemessenheit bestimmt sich nach der Wichtigkeit des Geschäfts, der Schwierigkeit seiner Beurteilung, aber auch danach, ob der Anbietende Eile bekundet.

Änderung des Angebots in Vergabeverhandlungen

In der Praxis ist es üblich, dass es nach Abgabe des Angebots eines AN zu Vergabeverhandlungen mit dem potentiellen AG kommt. In solchen Vergabeverhandlungen wer-

den die angebotenen Bedingungen zwischen den Parteien besprochen bzw. gegebenenfalls neu ausverhandelt. Dies führt meist dazu, dass sich die sogenannten „essentialia negotii“, also der Mindestinhalt des Angebots, somit der Preis und die Leistung, im Vergleich zum ursprünglichen Angebot nachträglich ändern. Die neu verhandelten Bedingungen werden in der Folge meist in einem Vergabe- bzw. Verhandlungsprotokoll verschriftlicht und von den anwesenden Vertretern des AG und des AN unterschrieben. Spätestens durch die Unterschrift des AN bekundet dieser seinen Bindungswillen, die angebotene Leistung zu den neu verhandelten Bedingungen zu erbringen.

Der AN ist dadurch an die neu verhandelten Bedingungen gebunden und kann nicht einseitig von diesen abweichen. Der AN kann sich allenfalls lediglich auf geänderte Umstände oder die Irrtumsanfechtung für einen allfälligen Widerruf des Angebots berufen.

Fazit

Werden die relevanten Bedingungen eines Angebots in einer Vergabebehandlung neu festgelegt, insbesondere der Preis und die tatsächliche Leistung, liegt ein neues Angebot vor. Die allenfalls im ursprünglichen Angebot getroffene zeitliche Befristung der Gültigkeit des jeweiligen Angebots ist somit überholt und nicht mehr relevant. Durch die Neufestlegung der wesentlichen Punkte des intendierten Geschäftes ist das Angebot mit den neuen Bedingungen wirksam und somit auch die darin getroffene zeitliche Befristung. Der AN kann sich in diesem Fall nicht mehr auf das alte Angebot berufen. Sollte im neuen Angebot keine Frist getroffen worden sein, gilt eine angemessene Frist für die Dauer der Bindungswirkung der neu verhandelten Bedingungen. Zusammenfassend ist somit jedem AN zu raten, auch die in einer Vergabebehandlung neu bestimmten Bedingungen zur Leistungserbringung unter eine zeitliche Befristung zu

stellen. Der einseitige Widerruf eines neuen Angebots basierend auf geänderten Verhältnissen oder einer allfälligen Irrtumsanfechtung ist in der Praxis oft schwer durchsetzbar.

Müller Partner Rechtsanwälte

Tel.: 01/535 8008

E-Mail: office@mplaw.at

www.mplaw.at ■



Werden die relevanten Bedingungen eines Angebots in einer Vergabebehandlung neu festgelegt, liegt ein neues Angebot vor.

SF-VAKUUMDÄMMUNG

Für alle Themenbereiche am Bau

Über **20** fertig konfektionierte **VAKUUMDÄMMUNGSPANEELE** für jeden Einsatzbereich, natürlich mit **EU-Zulassung!**



Einsatzbezogene Vakuumdämmpaneele für Flachdach, Balkon und Terrasse



Fassade



Thermoflex



www.sf-vakuumdämmung.at