



**Warenkorb**



**zur Kasse**



### Wenn Sie dieses Kapitel bearbeitet haben

- ... verfügen Sie über ein umfangreiches Basiswissen über die rechtlichen Grundlagen und Voraussetzungen für den Abschluss von Kaufverträgen;
- ... unterscheiden Sie zwischen gesetzlichen und erweiterten Bestandteilen eines Kaufvertrages;
- ... erschließen sich Ihnen die Inhalte sowie für Sie relevante Vor- und Nachteile von Raten- geschäften;
- ... strukturieren Sie den normalen Kaufvertragsverlauf und sind in der Lage, Vorgehensweisen, Inhalte und Besonderheiten bei Anbahnung, Abschluss und Erfüllung eines Kaufvertrages zu benennen;

- ... aktivieren und festigen Sie Ihr neu erworbenes Wissen im Rahmen vieler anwendungsorientierter Aufgaben aus der Praxis;
- ... erschließt sich Ihnen eine Auswahl rechtlicher Grundlagen, die Ihnen im Rahmen des Konsumentenschutzes zur Verfügung stehen;
- ... werden Sie befähigt, bei Unregelmäßigkeiten bei der Erfüllung des Kaufvertrages zu Ihrem Recht zu kommen;
- ... entwickeln Sie ein Bewusstsein für die Bedeutung von EU-Normen für Ihr Berufs- und Alltagsleben;
- ... entwerfen Sie Konzepte für Schriftstücke von verschiedenen Geschäftsfällen aus unternehmerischer und privater Sicht.

Der 16-jährige David arbeitet während der Sommerferien in Ihrem Ausbildungsbetrieb. Als HAS-Schüler möchte er sich etwas dazu verdienen, weil er sich endlich ein Moped kaufen möchte. Die Fahrstunden für den Mopedausweis hat er von seiner Oma zum 16. Geburtstag geschenkt bekommen und auch schon absolviert.

Da Sie sich super mit David verstehen, erzählt er Ihnen, dass es wegen des Mopeds zu Hause ständig Streit gibt. Seine Eltern sind strikt dagegen, weil sie den Kaufpreis von 1.700,00 € für viel zu teuer halten. Dabei verdient David im Betrieb im Sommer 1.000,00 € und hat laut seinen Angaben den restlichen Kaufpreis von seinem monatlichen Taschengeld (50,00 €) sparen können. Außerdem hat die „Moped GmbH“ gerade sein favorisiertes Mofa im Angebot, da sollte man eigentlich schnell zuschlagen. Er ist sich auch sicher, dass seine Eltern die monatlichen Kosten wie Versicherung, Treibstoff usw. schon bezahlen werden, wenn sie das tolle Moped erst mal vor der Tür stehen sehen.

Nach Ende seines Ferienjobs sammelt David sein Geld zusammen und kauft sich das Moped. Schließlich ist es sein Geld, und er kann damit machen, was er will!

David ruft Sie am Abend an und erzählt Ihnen, dass er sich das Moped gekauft hat. Er berichtet auch, dass sich seine Eltern fürchterlich darüber aufregen und das Fahrzeug zurückgeben möchten.

Natürlich fehlt Ihnen derzeit noch fundiertes Fachwissen über „Kaufverträge“, aber welche Antworten würden Sie David intuitiv auf folgende Fragen geben?

1. „Bin ich mit 16 etwa nicht alt genug, um solche Kaufverträge allein abzuschließen? Ist doch nur ein Mofa für 1.700,00 € und kein Auto!“
2. „Der Verkäufer der „Moped GmbH“ hätte mir das Fahrzeug gar nicht verkaufen dürfen, wenn es gesetzlich nicht möglich wäre, oder?“
3. „Glaubst du, dass meine Eltern das Moped ohne meine Zustimmung zurückgeben können?“
4. „Was ist, wenn ich mit der „Moped GmbH“ eine Ratenzahlung vereinbare? Ich habe gelesen, dass ich die Hälfte anzahlen und den restlichen Kaufpreis in Raten à 50,00 Euro abtrottern könnte. Dann könnte ich von meinem Taschengeld die monatlichen Kosten für das Moped selbst bezahlen. So hätten meine Eltern kein Argument mehr, warum ich es mir nicht leisten darf.“

Von den vielen verschiedenen Vertragsarten wie z. B. Arbeitsvertrag, Mietvertrag oder Kreditvertrag nimmt der Kaufvertrag für Ihr Berufs- und Privatleben eine besondere Stellung ein. Daher ist ihm ein eigenes Kapitel gewidmet.

## 5.1 Grundlagen

### DEFINITION KAUFVERTRAG

Ein Kaufvertrag ist eine inhaltlich übereinstimmende Willenserklärung zwischen mindestens zwei natürlichen und/oder juristischen Personen<sup>1</sup>.

Dabei verpflichten sich der Käufer, eine Sache anzunehmen und zu bezahlen und der Verkäufer, die Sache in das Eigentum des Käufers zu übergeben.

### GESETZLICHE BESTIMMUNGEN

Da es bei Kaufverträgen oft zu Streitigkeiten zwischen den Vertragsparteien kommt, wurden im Laufe der Zeit Gesetze entwickelt, die wichtige rechtliche Grundlagen beinhalten:

- **ABGB** (Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch): Grundlage für **alle** Kaufverträge, gilt aber insbesondere für Kaufverträge zwischen Privatpersonen („Konsumenten“).

<sup>1</sup> Eine juristische Person kann z. B. ein Unternehmen sein, das auch Träger von Rechten und Pflichten ist. So könnten bspw. eine Aktiengesellschaft und eine Privatperson Vertragspartner bei einem Kaufvertrag sein.

- **UGB** (Unternehmensgesetzbuch): Verkäufer und Käufer sind Unternehmer
- **KSchG** (Konsumentenschutzgesetz): Verkäufer ist Unternehmer, Käufer sind Konsumenten
- **VKRG** (Verbraucherkreditgesetz): dient ebenso dem Schutz von Konsumenten
- Weitere erwähnenswerte Gesetze:
  - PHG** (Produkthaftungsgesetz)
  - PrAG** (Preisauszeichnungsgesetz)
  - UStG** (Umsatzsteuergesetz)
  - ECCG** (E-Commerce-Gesetz) uvm.

Eine Übersicht aller in Österreich geltenden Gesetze bietet Ihnen die Homepage [www.jusline.at/gesetze.html](http://www.jusline.at/gesetze.html). Sie werden erstaunt sein, was in unserem Land alles gesetzlich geregelt ist!



## Weitere Kaufvertrags-Normen

- 1. Zwingendes Recht:**  
Gesetzliche Bestimmungen können durch Vertragsparteien nicht geändert werden, z. B. können Kinder keine Verträge abschließen.
- 2. Freie Vereinbarungen:**  
Bestimmte Vertragsbedingungen können frei festgelegt werden, z. B. Skontovereinbarung.
- 3. Handelsbräuche** (Usancen, lat. „usus“ = Brauch):  
Darunter versteht man in bestimmten Branchen oder Regionen übliche Regeln im Handelsverkehr, z. B. ist es in Österreich oftmals Usance, bei säumigen Schuldner drei Mal zu mahnen.
- 4. Nachgiebiges Recht:**  
Falls im Kaufvertrag entsprechende Vereinbarungen fehlen, gelten die jeweiligen gesetzlichen Bestimmungen. Z. B. gilt nach UGB „sofortige Lieferung“, falls im Kaufvertrag keine Lieferzeit vereinbart wurde.

## BEDINGUNGEN KAUFVERTRAGSABSCHLUSS

Damit es zu einem **rechtsgültigen Kaufvertrag** kommt, müssen neben den gesetzlichen Bestimmungen außerdem folgende Punkte gegeben sein:

1. **Übereinstimmende Willenserklärungen**
2. **Geschäftsfähigkeit (Handlungsfähigkeit)**
3. **Freiwilliger Abschluss des Vertrages**
4. **Möglichkeit des Geschäfts**
5. **Erlaubtheit des Vertragsinhalts**

### 1. Übereinstimmende Willenserklärung

Als erstes müssen Sie Ihren Willen, etwas zu kaufen oder zu verkaufen, zum Ausdruck bringen. Dazu gibt es folgende Möglichkeiten:

**mündlich:** z. B. Bestellung am Telefon

**schriftlich:** bei wichtigen Käufen empfehlenswert (als Beweismittel)

**schlüssige Handlung:**  
z. B. Entnahme von Waren im Supermarkt und Bezahlung an Kassa

**elektronisch (E-Commerce):**  
Geschäftsabschlüsse über Internet, bezahlen per Handy

### Für besonders Interessierte!

B2B, B2C, C2C

Im Geschäftsleben etablierten sich folgende Abkürzungen:

B2B	business to business Geschäfte zwischen Unternehmern
B2C	business to consumer Geschäfte zwischen Unternehmern und Privatpersonen
C2C	consumer to consumer Geschäfte zwischen Privatpersonen

Grundsätzlich können Kaufverträge formfrei abgeschlossen werden. Wenn Sie im Privat- und Berufsleben auf Nummer **sicher** gehen wollen, schließen Sie einen Kaufvertrag **schriftlich** ab – Sie haben dann im Streitfall ein entsprechendes Beweismittel in der Hand.

Einige Schriftstücke für Verträge sind von derart großer Bedeutung, dass durch die Gesetzgebung eine schriftliche Form zwingend vorgeschrieben ist. Dies trifft bei Bürgschaften, Testamenten, Ratenverträgen usw. zu.

### 2. Geschäftsfähigkeit (Handlungsfähigkeit)

Die **Geschäftsfähigkeit (Handlungsfähigkeit)** ist die Fähigkeit, durch eigenes Handeln Rechtsfolgen herbeizuführen. Beispielsweise ist der Abschluss eines Kreditvertrags oder der Kauf eines Fahrzeugs mit Folgekosten verbunden, die sich viele Jugendliche aufgrund ihres Taschengeldes oder nur geringen Einkommens nicht leisten können. Der Gesetzgeber hat daher im ABGB vorgegebene Altersstufen festgelegt (s. Tabelle auf der nächsten Seite), im Rahmen derer Minderjährige vor unüberlegten Vertragsabschlüssen geschützt werden.

*Hinweis:* Gesetzlich gibt es noch den Begriff der „**Rechtsfähigkeit**“ der besagt, dass jeder Mensch ab seiner Geburt Träger von Rechten und Pflichten ist. Selbst Kleinkinder können demnach schon ein Erbe antreten.

### 3. Freiwilliger Abschluss

Keiner der Vertragspartner darf durch Druck oder Drohung zum Abschluss des Kaufvertrages gezwungen werden.

### 4. Möglichkeit des Geschäfts

Das vereinbarte Geschäft muss grundsätzlich möglich sein – der Verkauf eines Planeten wäre bspw. nicht zulässig.

### 5. Erlaubtheit des Vertragsinhalts

Das Geschäft darf nicht gegen Rechtsvorschriften oder gute Sitten verstoßen. Sie machen sich strafbar, wenn Sie z. B. Zigaretten, bei denen es sich offensichtlich um Schmuggelware handelt, bei einem Straßenhändler kaufen.



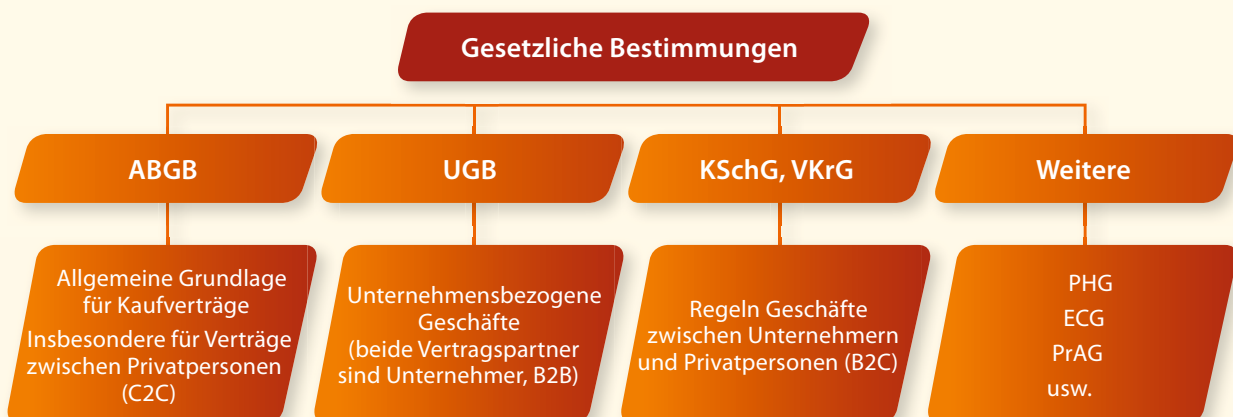


0 – 6 Jahre	Kinder	<b>geschäfts-unfähig</b>	Die von Kindern abgegebenen Willenserklärungen sind nichtig, die geschlossenen <b>Verträge un-gültig</b> – auch wenn ein gesetzlicher Vertreter später zustimmt.	Geringfügige Geschäfte bei Sofortzahlung (z. B. Kauf eines Kaugummis) sind jedoch möglich.
ab 7 – 13 Jahre	unmündige Minderjährige	<b>beschränkt geschäftsfähig</b>	Wenn der <b>gesetzliche Vertreter im Vorhinein zustimmt</b> , ist das Geschäft mit Abschluss <b>rechts-wirksam</b> .  Wird die <b>Genehmigung</b> durch den gesetzlichen Vertreter erst <b>im Nachhinein</b> erteilt, ist das <b>Rechts-geschäft bis zur Zustimmung schwebend unwirksam</b> .	Sie können z. B. Geschenke annehmen bzw. geringfügige Sachen kaufen, sich aber durch eigenes Handeln nicht zu etwas verpflichten.
ab 14 – 17 Jahre	mündige Minderjährige		Eine Zustimmung ist nicht erforderlich, wenn der betroffene Minderjährige durch die Rechts-handlung ausschließlich einen rechtlichen Vorteil erlangt.	Sie können sich im Rahmen ihres Taschengeldes oder ihres eigenen Einkommens verpflichten, sofern ihr Lebensunterhalt dadurch nicht gefährdet wird.
ab 18 Jahren	Volljährige	<b>voll geschäftsfähig</b>	Ab 18 Jahren ist man voll geschäftsfähig – abgegebene Willenserklärungen sind in vollem Umfang wirksam, alle <b>Verträge sind gültig</b> .	Ausgenommen sind Personen, die auf Antrag gerichtlich unter Sachwalterschaft gestellt wurden (z. B. Drogensüchtige, Menschen mit mentaler Beeinträchtigung).

## ZUSAMMENFASSUNG

### Definition

Der Kaufvertrag ist eine übereinstimmende Willenserklärung zwischen Verkäufer und Käufer. Der Verkäufer verpflichtet sich, eine Sache in das Eigentum des Käufers zu übergeben. Der Käufer verpflichtet sich, die Sache anzunehmen und zu bezahlen.



**ZUSAMMENFASSUNG**

**Bedingungen für Kaufvertragsabschluss**

1. Übereinstimmende Willenserklärung: mündlich, schriftlich, schlüssige Handlung, elektronisch
2. Entsprechende Geschäftsfähigkeit: 0–6 Jahre (Kinder, geschäftsunfähig), 7–13 Jahre (unmündige Minderjährige, beschränkt geschäftsfähig), 14–17 Jahre (mündige Minderjährige, beschränkt geschäftsfähig), ab 18 Jahren (Volljährige, voll geschäftsfähig)
3. Freiwilligkeit des Vertragsabschlusses
4. Möglichkeit des Geschäfts
5. Erlaubtheit des Geschäfts

Generell: Formfreiheit von Kaufverträgen, bei gewissem Wert eines Geschäfts schriftliche Form dringend zu empfehlen (Beweismittel), in Ausnahmefällen ist von Gesetzes wegen Schriftform vorgeschrieben.

**WISSEN**

**W 5 0 1** Kreuzen Sie an, welches Gesetz als Basis für den Kaufvertrag dient:

	ABGB	KSchG	UGB
Ihr/e Arbeitgeber/in kauft eine neue Alarmanlage für das Geschäftslokal bei der Firma Alarmus GmbH.			
Sie gehen in die nächste Buchhandlung und kaufen sich ein Fachbuch für die Lehrabschlussprüfung.			
Eine Bekannte und ehemalige Berufsschülerin verkauft Ihnen privat ein Buch zur Vorbereitung auf die Prüfung, weil sie es nicht mehr benötigt.			

**W 5 0 2** Erklären Sie den Begriff „Usance“ und führen Sie ein konkretes Beispiel einer Usance aus Ihrem Lehrbetrieb an!

---



---

**W 5 0 3** Welche Bedingungen müssen erfüllt sein, damit ein Kaufvertrag abgeschlossen werden kann?

---



---



---



---



---

**W 5 0 4** In welcher Kategorie der gesetzlich festgelegten Geschäftsfähigkeit befinden Sie sich?

---

**W 5 0 5** Nennen Sie je ein konkretes Beispiel eines Kaufvertrags, den  
 a) ein 16-Jähriger aufgrund seiner beschränkten Geschäftsfähigkeit  
 b) eine 20-Jährige trotz ihrer vollen Geschäftsfähigkeit nicht abschließen könnte.

---



---

**A 5 0 1** Tragen Sie in der folgenden Tabelle ein, durch welche Art der übereinstimmenden Willenserklärung ein Kaufvertrag zustande gekommen ist!

Geschäftsfall	Art der Willenserklärung
Die 7-jährige Lena geht in den Supermarkt, nimmt ein Eis aus dem Gefrierschrank, geht damit zur Kasse und bezahlt sofort bar.	
Herr Ertl entscheidet sich, nachdem er den PKW von einem Fachmann auf Mängel hin untersuchen hat lassen, für den Kauf eines Gebrauchtwagens. Per Handschlag vereinbaren er und die Verkäuferin die Bezahlung und Übergabe.	
Die 15-jährige Michaela bestellt bei einem Onlineshop mittels eines Online-Bestellformulars eine CD.	
Familie Huber lässt sich von einer Tischlerin über eine Maßanfertigung für einen Esstisch beraten. Nach dem Gespräch setzt Herr Huber eine schriftliche Bestellung auf, die die vereinbarten Bedingungen enthält.	
Frau Jemsic, die Inhaberin einer Kunstgalerie, bietet bei einer Auktion per Handzeichen mit und ersteigert ein wertvolles Gemälde.	
Daniela, 13 Jahre, kauft sich eine Cola aus dem Automaten und bezahlt mit ihrem Handy.	
Der 16-jährige Lukas bestellt in seiner Mittagspause das „Menü I“ beim Kellner in seinem Stammrestaurant.	

**A 5 0 2** Entscheiden Sie durch Ankreuzen, ob in den folgenden Fällen rechtsgültige Verträge zustande gekommen sind. **Achtung:** Es sind zum Teil mehrere Antworten korrekt!

*Miriam, 17 Jahre alt, unterschreibt eine Woche nach Ablegung der Führerscheinprüfung einen Kaufvertrag für einen Gebrauchtwagen im Wert von 4.900,00 € bei einem PKW-Händler.*

- Miriam darf sowieso keinen Kaufvertrag abschließen, da sie noch nicht volljährig ist.
- Wenn ihre Eltern binnen weniger Tage ihr Einverständnis zu diesem Kauf geben, ist der Vertrag auch gültig.
- Sie darf mit 17 den Führerschein machen, also darf sie vom Gesetz her auch ein Auto kaufen.

*Der 29-jährige Christian denkt an seine Zukunft und ersteigert im Internet ein Stück vom Planeten Mars. Man weiß ja nie, ob man die Besiedelung dieses Planeten noch erleben wird.*

- Es handelt sich hierbei um einen per E-Commerce abgeschlossenen Kaufvertrag.
- Der Kaufvertrag kommt nicht zustande, da die Möglichkeit des Geschäfts nicht gegeben ist.
- Christian ist volljährig und kann daher auch ein Stück Planet kaufen.

*Die 15-jährige Diana ist auf der Suche nach einer Lehrstelle und stellt sich in einem Textilfachgeschäft persönlich vor. Die Chefin bietet ihr sofort ein Lehrverhältnis an – Diana überlegt nicht lange und unterschreibt den Lehrvertrag.*

- Da Diana nur rechtliche Vorteile (z. B. Lehrlingsentschädigung) hat, ist der Vertrag gültig.
- Ein Lehrvertrag bei Minderjährigen muss vom gesetzlichen Vertreter mit unterschrieben werden.
- Der Vertrag ist ungültig, weil Diana nicht volljährig ist und bei einer Lehre auch Verpflichtungen eingeht.

*Frau Waltz bekommt, ohne dass sie eine Bestellung aufgegeben hat, eine Sonnenbrille im Wert von 149,00 € von einem Versandhaus zugeschickt.*

- Wenn sie sich nicht beim Versandhaus meldet, ist automatisch ein Vertrag zustande gekommen.
- Sie kann die nicht benützte Sonnenbrille behalten und muss sie auch nicht bezahlen.
- Frau Waltz muss das Päckchen auf eigene Kosten zurückschicken, sonst geht sie einen Vertrag ein.

**ANWENDUNG**

**A 5 0 3** Greifen Sie nun nochmals die **Fragen des Einstiegsbeispiels** auf und beantworten Sie diese unter Zuhilfenahme von Fachbegriffen.

... Ihre Antwort zur Frage 1 („Ist David alt genug?“)

... Ihre Antwort zur Frage 2 („Durfte der Verkäufer das Moped verkaufen?“)

... Ihre Antwort zur Frage 3 („Können die Eltern das Moped zurückgeben?“)

... Ihre Antwort zur Frage 4 („Würde eine Ratenzahlung das Problem lösen?“)

**5.2 Inhalte des Kaufvertrags**

Um späteren Missverständnissen oder Streitigkeiten (die fast immer zusätzliche Kosten nach sich ziehen) vorzubeugen, ist es ratsam, viele Details im Kaufvertrag zu regeln. Einige dieser vertraglichen Bestandteile sind gesetzlich vorgeschrieben, andere können frei vereinbart werden.



**Inhalte des Kaufvertrags – Übersicht**

Gesetzliche Bestandteile (Pflicht)	Erweiterte Bestandteile
Käufer/in und Verkäufer/in Bezeichnung der Ware Menge (Quantität) Güte (Qualität) Preis	Lieferbedingungen Zahlungsbedingungen Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) Vorbeugende Regelungen für Liefer-, Annahme- und Zahlungsstörungen

Wird ein Kaufvertragsinhalt nicht geregelt, gelten automatisch die gesetzlichen Bestimmungen.

**BEZEICHNUNG DER WARE**

An Stelle der genauen Bezeichnung (des Namens) der Ware treten immer häufiger Artikelnummern. Solche Nummerierungen (Codierungen) erleichtern eine verstärkte Rationalisierung im Handel und im erzeugenden Gewerbe.

Insbesondere für ein geschlossenes Warenwirtschaftssystem ist die so genannte GTIN (Global Trade Item Number) welche auch einfach Barcode genannt wird, von großer Bedeutung.

**Die GTIN ist wie folgt aufgebaut:**



- 2 Stellen zur Länderkennung (90 und 91 für Österreich)
- 5 Stellen zur Herstellerkennung
- 5 Stellen der Artikelnummer
- 1 Prüfziffer

Zählen Sie drei Vorteile **für Betriebe** auf, die die Kennzeichnung von Waren mit dem Barcode mit sich bringt:

---



---



---

### Für besonders Interessierte!

#### EAN und UPC-Code

Viele sprechen beim Barcode noch von der „EAN“ (European Article Number). Dieser Begriff wurde aber 2009 von der Abkürzung „GTIN“ abgelöst.

In den USA wurde bereits 1973 ein so genannter UPC-Code (Universal Product Code) eingeführt. In Österreich führte Billa 1979 als erste Supermarkkette den Barcode (engl. bar = „Balken“) ein.

Mittlerweile sind mehr als 90 % aller Handelsgüter mit einem Barcode versehen.



Eine Neuheit bei Warenkennzeichnungen stellen so genannte 2D-Codes (z. B. Quick-Response (QR)-Code, Matrix Code) dar, deren Entschlüsselung (durch spezielle Lesegeräte oder auch durch Smartphone-Apps) viele Produktinformationen bietet.

### MENGE (QUANTITÄT)

Überlegen Sie, anhand welcher Kriterien Sie die Bestellmenge in Ihrem Ausbildungsbetrieb festlegen würden:

---



---



---



---



---



---



---

Mit Sicherheit wurden in Ihrer Lerngruppe viele unterschiedliche Merkmale genannt, was zum Teil auch von den verkauften Produkten bzw. von der Branche abhängig ist, in der Sie arbeiten.



Bei der **Mengenangabe** gibt es unterschiedliche Varianten:

- **Genauere Mengenangabe:**  
Exakte Angabe in Stück (St.), Kilogramm (kg), Liter (l), Kubikmeter (m<sup>3</sup>) usw.
- **Ungefähre Mengenangabe („Zirka-Verträge“):**  
Beispiele: eine „Fuhre“ Sand im Baugewerbe, ein Tanklastkraftstoff mit ca. 30 000 l (+/-2 %)
- **Ohne Mengenangabe (Kauf in Bausch und Bogen, Kauf en bloc):**  
Häufig in der Landwirtschaft anzutreffen: Der Käufer erwirbt die gesamte Ernte, er kann den Ernteertrag aber vorher nicht genau abschätzen. Der Kauf in Bausch und Bogen spielt auch bei der Angabe der Qualität eine Rolle – schließlich kann diese bei Bestellung zu Saisonbeginn ebenfalls noch nicht abgeschätzt werden. Ist keine Angabe vorhanden, gilt „mittlere Qualität“ (f.a.q. = fair average quality).

Bei verpackten Waren ist zusätzlich noch auf das Gewicht zu achten:



Ohne besondere Vereinbarung bezieht sich der Preis der Ware auf das Nettogewicht. Für die Transportkosten wird das Bruttogewicht herangezogen.

Schreiben Sie die Bedeutung der Symbole, die sich häufig auf Verpackungen befinden, neben das Bild!




---




---




---




---




---

**FRAGILE**

---



Einige Lieferanten gewähren noch so genannte Naturalrabatte (Mengenvergütungen):

- **Draufgabe:**  
Es wird nur die Menge bezahlt, die bestellt wurde. Der Lieferant gibt kostenlos Ware auf die Lieferung „drauf“.  
11 Bücher bestellt  
11 Bücher werden bezahlt  
12 Bücher geliefert
- **Dreingabe:**  
Es muss weniger bezahlt werden, als bestellt und geliefert wurde.  
11 Bücher bestellt  
10 Bücher werden bezahlt  
11 Bücher geliefert

In vielen Branchen wechselt das Sortiment regelmäßig, da es gewissen Trends bzw. Jahreszeiten unterliegt. Es ist durchaus üblich, dass z. B. im Textil- oder Schuhhandel Bestellungen der neuen Kollektion Monate vorher getätigt werden müssen. Oft gelingt es nur erfahrenen Einkäufern genau abzuschätzen, welche Quantität gekauft werden muss.

## GÜTE (QUALITÄT)

Genauso wichtig wie die Menge ist die Qualität der Ware. Sie kennen das bestimmt aus der Praxis – manche Waren verwandeln sich aufgrund der schlechten Qualität in echte „Ladenhüter“. Es ist daher unerlässlich, dass die Qualität so genau wie möglich festgelegt wird.

Erleichtert wird dies bei **vertretbaren („fungiblen“) Waren**, bei denen **jedes Stück exakt gleich** ist – z. B. der Inhalt jeder Flasche Coca Cola, jede Debüt-CD von Lady Gaga.



Um Missverständnissen vorzubeugen, ist es gerade bei **nicht vertretbaren („nicht fungiblen“) Waren** besonders wichtig, die Qualität anhand verschiedener Kriterien so genau wie möglich festzulegen.

Dazu existieren folgende Möglichkeiten:

Festlegung der Qualität im Kaufvertrag		
Art der Qualitätsfestlegung	Erläuterung	Beispiel
Abbildung/ Beschreibung	Bild mit Beschreibung in Prospekt, Katalog oder auf Homepage	Bestellung von Textilien über ein Versandhaus, Lebensmittel (Information auf Verpackung)
Besichtigung	Ware kann vor Kauf geprüft werden	Gebrauchtwagen
Gütezeichen	Geschützte Zeichen, die nur auf Produkten/Verpackungen angebracht werden dürfen, deren Inhalt/Zusammensetzung der vorgegebenen Güte (Qualität) entspricht.	
Handelsklassen	Einteilung nach Größe, Form, Gewicht usw.	Eier, Äpfel
Marken	Gesetzlich geschützte Zeichen, durch die die Produkte eines bestimmten Herstellers oder Dienstleisters von der Konkurrenz unterschieden werden können.	
Normen	Einheitliche Form, Größe, Beschaffenheit usw. bei Erzeugnissen	ÖNORM (in Österreich) DIN (Deutsche Industrie-Norm)
Proben	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kauf auf Probe: Die Ware wird innerhalb einer gewissen Frist getestet. Entspricht sie nicht der Qualität, besteht ein Rücktrittsrecht vom Kaufvertrag.</li> <li>■ Kauf nach Probe: Die Lieferung muss genau dem Muster entsprechen.</li> <li>■ Kauf zur Probe: Kauf einer kleinen Menge – wenn man mit dieser zufrieden ist, wird ein größerer Auftrag erteilt.</li> <li>■ Kauf in Bausch und Bogen: Der Käufer übernimmt einen gesamten Warenposten zu einem Pauschalpreis, wobei der Verkäufer keine Qualität garantieren kann.</li> </ul>	<p>Kauf einer Jeans im Onlineshop</p> <p>Kauf eines Teppichs (nach Muster)</p> <p>Wein</p> <p>Kauf einer gesamten Konkursmasse</p>

<b>Spezifikationskauf</b>	Händler schließt mit Lieferanten einen Kaufvertrag über eine bestimmte Menge einer ausgewählten Ware ab. Einzelheiten wie Farbe, Größe, Design usw. werden erst später (innerhalb einer vereinbarten Frist) festgelegt.	Bestellung von 500 Armbanduhrn bei einer Modeschmuck-Großhändlerin
<b>Typen</b>	Von Industrie gefertigte, vereinheitlichte Produkte.	Fahrzeuge

**Achtung:**

Es ist ein weit verbreitetes **Gerücht**, dass die Kundschaft ein **Recht auf Umtausch** hat, falls sie die Ware nach Abschluss des Kaufvertrages (gegen andere Ware, Geld oder Gutschein) zurückgeben möchte. Ein **Umtausch**

ist eine **reine Serviceleistung des Verkäufers**. Wird sie jedoch angeboten, ist es ratsam, sich die vom Verkäufer angebotene Möglichkeit eines Umtauschs und den Zeitraum schriftlich bestätigen zu lassen.

**PREIS**

Viele Unternehmenspleiten werden verursacht, weil die Verantwortlichen die Verkaufspreise ihrer Waren nur grob schätzen und keine gründliche Kalkulation durchführen. Das sollte Ihnen als angehende Einzelhandelskaufleute nicht passieren! Haben Sie sich schon einmal überlegt, wie die Verkaufspreise in Ihrem Lehrbetrieb zustande kommen?

Auf die **Preisbildung** wirken grundsätzlich drei verschiedene Faktoren ein:



**Deckung der eigenen Kosten, Aufschlag eines Gewinns**



**Angebot und Nachfrage**



**Preisbildung (Regulierung) durch gesetzliche Beschränkungen**

Wenn Sie anhand der Kalkulation in Ihrem Betrieb einen Verkaufspreis festgesetzt haben, gibt es nun zwei Möglichkeiten:

- **Fixer Preis:** Der Kunde zahlt den von Ihnen angebotenen Preis.
- **Freibleibender Preis:** Wenn zwischen Angebot bzw. Kaufvertragsabschluss und Lieferung eine lange Zeitspanne liegt, kann eine **Kostenschwankungsklausel** vereinbart werden. Der Lieferant hat so die Möglichkeit, seine Preise den inzwischen gestiegenen Kosten (höhere Löhne oder Materialkosten usw.) anzupassen. Auch bei einer abweichenden Qualität kann ein so genannter Basispreis vereinbart werden.

Für den Warenpreis können noch verschiedene **Preisnachlässe (Rabatte)** gewährt werden. Hier einige Beispiele:

- Mengenrabatt: bei Abnahme größerer Mengen
- Treuerabatt: für langjährige Kunden
- Sonderrabatt: für bestimmte Anlässe wie z. B. Firmenjubiläum, Abverkauf
- Personalrabatt: für Betriebsangehörige
- Umsatzbonus: nachträglich gewährter Mengenrabatt, meist am Jahresende
- Wiederverkäuferrabatt: für Händler

Neben den Preisnachlässen besteht noch die Möglichkeit, mit dem Kunden eine Reduktion des Preises durch einen **Preisabzug (= Skonto)** zu vereinbaren.

Zählen Sie mindestens sieben verschiedene Kosten auf, die in Ihrem Betrieb anfallen und die durch den Verkaufspreis gedeckt sein müssen!

Bezugskosten, \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Schreiben Sie eine in Österreich übliche Formulierung für das Einräumen eines Zahlungsziels mit Skonto auf!

„Zahlbar innerhalb ... \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Die Vorteile des Skontos liegen hierbei auf der Hand: Der Lieferant bekommt sein Geld früher, der Kunde zahlt weniger! Bei einer sofortigen Fälligkeit des Preises (ohne Abzug) spricht man von **Kassapreis**, bei späterer Bezahlung von **Zielpreis**.

packten Sachgütern die **Grundpreise** (pro kg, Liter usw.) angegeben sein. Nur bei wenigen Produkten wie rezeptpflichtigen Arzneimitteln, Kunstgegenständen usw. besteht keine Preisauszeichnungspflicht.

### Preisauszeichnungspflicht

In Österreich müssen Preise so ausgezeichnet werden, dass sie ein „durchschnittlich aufmerksamer Betrachter **leicht lesen und zuordnen** kann“ (§ 4 PrAG) – entweder am Regal, direkt am Produkt oder mittels Preisliste im Geschäft oder im Schaufenster.

Für Endverbraucher müssen **alle Preise in Euro** sowie als **Bruttopreise** ausgewiesen werden. Hält sich ein Unternehmer nicht daran, drohen Geldstrafen!

Um den Konsumenten und Konsumentinnen einen besseren Preisvergleich zu ermöglichen, müssen bei vorver-



## ZUSAMMENFASSUNG

### Inhalte der gesetzlichen Bestandteile des Kaufvertrags

#### Bezeichnung der Ware

Genauer Name, Artikelnummer (Codierung) oder GTIN, 2D-Codes

#### Menge (Quantität)

Angabe von genauer, ungefähre oder ohne Mengenangabe (= Kauf in Bausch und Bogen).

Bei verpackter Ware ist auch auf das Gewicht der Verpackung zu achten:  
 Nettogewicht (der Ware) + Tara (Gewicht der Verpackung) = Bruttogewicht

Mengenvergütungen (Naturalrabatte):

- Draufgabe: Mehr Ware geliefert als bestellt und bezahlt
- Dreingabe: Weniger Ware bezahlt als bestellt und geliefert

#### Güte (Qualität)

Vertretbare (fungible) Waren sind exakt gleich – nicht vertretbare (nicht fungible) können sich anhand ihrer Qualität unterscheiden.

Die Qualität kann vor oder bei Kaufvertragsabschluss auf verschiedene Arten festgelegt werden: Abbildung/Beschreibung, Besichtigung, Gütezeichen, Handelsklassen, Marken, Normen, Proben, Spezifikationskauf, Typen.

Ein Umtausch ist kein Recht des Käufers, sondern eine Serviceleistung des Verkäufers.

#### Preis

Faktoren der Preisbildung:

- Deckung der eigenen Kosten und Aufschlag des Gewinns
- Angebot und Nachfrage
- Staatliche Preisregulierung

Preisangaben:

- Fixer Preis
- Freibleibender Preis (kann sich ändern)

Der Verkäufer kann noch Preisnachlässe (Rabatte) und Preisabzüge (Skonti) gewähren.

- W 5 0 6** Nennen Sie drei wesentliche Angaben, ohne die ein Kaufvertrag nicht zustande kommen kann!
- W 5 0 7** Erläutern Sie einem Laien, was man im Handel unter „GTIN“ versteht!
- W 5 0 8** Welche Kategorie von Mengenangaben müssen Sie in Ihrem Lehrbetrieb bei Bestellungen heranziehen?
- W 5 0 9** Erklären Sie den Begriff „Tara“ anhand eines konkreten Beispiels!
- W 5 1 0** Lesen Sie zuerst den Auszug eines Artikels von der Homepage der Wirtschaftskammer Österreich. Beantworten Sie dann die Frage, welchen Sinn es Ihrer Meinung nach macht, dass sich Unternehmen ihre Produkte durch Marken gesetzlich schützen lassen!

**Saftige Strafen drohen auch den Käufern**

Die EU hat der Produktpiraterie den Kampf angesagt. So gehen z. B. Italiens Behörden besonders rigide vor. Weltweit Schlagzeilen machte unlängst der Fall einer Wienerin, die in Jesolo eine gefälschte Louis-Vuitton-Börse erwarb und 1.000,00 EUR Geldstrafe zahlen musste. Aber nicht nur der Erwerb, sondern auch die Einfuhr gefälschter Waren kann unangenehme Folgen nach sich ziehen. Ent-

deckt der Zoll bei der Einreise die Kopien, haben die Beamten zwei Möglichkeiten: Dass die Plagiate sofort beschlagnahmt werden, oder – im Falle des Verdachts auf Wiederverkauf – die Daten des Einreisenden aufzunehmen und an die Markenartikelfirma weiterleiten. Das daraufhin eingeleitete Verfahren kann mit einer Höchststrafe von bis zu 15.000,00 EUR enden. Quelle: www.wko.at

- W 5 1 1** Zählen Sie mindestens fünf Marken auf, die Sie im Klassenraum vorfinden!
- W 5 1 2** Worin liegt der Unterschied zwischen einer Warenrückgabe bei Umtausch und bei Reklamation?
- W 5 1 3** Kreuzen Sie die richtigen Aussagen betreffend Quantität und Qualität bei Kaufverträgen an:

<input type="checkbox"/>	Die Transportkosten einer Ware werden im Normalfall anhand des Nettogewichts einer Lieferung berechnet.
<input type="checkbox"/>	Bei einer Dreingabe wird die bestellte Menge geliefert, aber weniger berechnet.
<input type="checkbox"/>	Der Obstgroßhandel Frutti GmbH bestellt bei einem Apfelbauern zwei Tonnen der Sorte „Pink Lady“. Aufgrund eines Hagels wurde ein Großteil der Ernte beschädigt. Der Apfelbauer sortiert die beschädigten Äpfel aus und liefert nur diese an die Frutti GmbH – schließlich wurde keine explizite Qualität im Kaufvertrag festgelegt.
<input type="checkbox"/>	Bei einem Kauf auf Probe hat der Käufer innerhalb einer gewissen Frist Zeit, die Ware zu testen.
<input type="checkbox"/>	Wenn die Ware innerhalb einer bestimmten Frist getestet werden kann und bei Nichtgefallen zurückgegeben wird, handelt es sich um einen „Kauf nach Probe“.
<input type="checkbox"/>	Bei einem Jeanskauf sollte man unbedingt auf Normen achten.

- W 5 1 4** Erläutern Sie einem/r Arbeitspartner/in – unter Verwendung von Fachbegriffen – den Unterschied zwischen Preisnachlass und Preisabzug! Wissen Sie außerdem, wie die Mehrzahlform des Wortes „Skonto“ lautet?
- W 5 1 5** Ordnen Sie den Definitionen die in dem Kästchen angeführten Begriffe zu! **Achtung:** Es sind mehr Begriffe angeführt als benötigt – wählen Sie die richtigen aus!

**Kassapreis – Kassafrist – Zielpreis – freibleibender Preis – Fixpreis – Nettopreis – Bruttopreis**

- Die Angabe dieses Preises ist im B2B-Bereich bei der Angebotserstellung üblich.
- Dieser Preis verändert sich, wenn der Kaufvertrag erst einige Zeit später (nach Angebotserstellung) abgeschlossen wird.
- Hierbei handelt es sich um den Zeitraum, innerhalb dessen ein Skonto gewährt wird.
- Ist eine Zahlung unmittelbar nach der Warenübergabe fällig, spricht man von diesem Preis.



## ANWENDUNG

**A 5 0 4** Helfen Sie der Einkäuferin eines Fruchtsaft herstellenden Betriebs, den Preis für die folgende Lieferung Orangen (für das Nettogewicht) zu berechnen:

Bruttogewicht der Lieferung:	18.148 kg
Liefereinheiten:	924 Kisten
Tara:	2 kg pro Kiste
Einkaufspreis pro kg Orange:	0,49 €

**A 5 0 5** Wie viel Prozent einer Lieferung erhalten Sie kostenlos, wenn Sie eine Draufgabe von 5 Stück bei einer Bestellung von 100 Stück erhalten würden?

**A 5 0 6** Sie sind als Käufer für die Beschaffung der in der Liste angeführten Waren verantwortlich. Führen Sie an, wie Sie die von Ihnen gewünschte Qualität vor Abschluss des Kaufvertrages festlegen könnten!

Ware	Feststellung Qualität vor Kaufvertrags-Abschluss
<b>Beispiel:</b> Sie sehen an der Käsetheke eine neue Sorte und möchten etwas davon mit nach Hause nehmen, sind sich aber nicht sicher, ob der Käse auch schmeckt.	<i>Kauf zur Probe Beschreibung Gütezeichen</i>
Sie kaufen für eine Wiener Kaffeerösterei Hochland-Kaffeebohnen aus Kolumbien.	
Im Herbst möchten Sie sich ein gewisses Kontingent der neuesten Schuhmodelle für die kommende Sommersaison sichern.	
Sie erwerben einen Multifunktionsdrucker über ein Online-Versandhaus.	
Für die Lagerhalle Ihres Betriebs kaufen Sie aus der Konkursmasse eines Konkurrenten die gesamte Lagereinrichtung.	
Ein Bekannter bietet Ihnen ein gebrauchtes Mountainbike an.	
Eine Gaststätte möchte die Biersorte wechseln.	
Sie möchten nur Bio-Eier aus Freilandhaltung auf dem Frühstückstisch.	

**A 5 0 7** Wie ändert sich der Preis der Nettolieferung aus der Aufgabe A5 04, wenn der Lieferant der Orangen 700 kg (Nettogewicht) Naturalrabatt als Draufgabe gewährt?

**A 5 0 8** Eine Unternehmerin erkundigt sich bei einem Feinkosthändler, wie hoch der Preis für ein kleines Buffet für ca. 20 Personen ist, da sie wichtige Kunden empfangen und bewirten möchte.

Nach Rücksprache über die Details bietet ihr der Einzelhändler einen Preis von 500,00 € netto an. Sie akzeptiert das Angebot und erteilt eine Bestellung.

Mit welchem Betrag geht das Buffet als Aufwand in die Gewinn- und Verlustrechnung ein und wie viel muss die Unternehmerin dem Lieferanten bezahlen? Begründen Sie Ihre Antwort!