

Hans Jecht, Peter Limpke, Rainer Tegeler, Marcel Kunze, Tobias Fieber

Groß im Handel

Arbeitsbuch mit Lernsituationen 2. Ausbildungsjahr Lernfelder 5 bis 9 –
Kaufmann/Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement

4. Auflage

Die in diesem Produkt gemachten Angaben zu Unternehmen (Namen, Internet- und E-Mail-Adressen, Handelsregistereintragungen, Bankverbindungen, Steuer-, Telefon- und Faxnummern und alle weiteren Angaben) sind i. d. R. fiktiv, d. h., sie stehen in keinem Zusammenhang mit einem real existierenden Unternehmen in der dargestellten oder einer ähnlichen Form. Dies gilt auch für alle Kunden, Lieferanten und sonstigen Geschäftspartner der Unternehmen wie z. B. Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen und andere Dienstleistungsunternehmen. Ausschließlich zum Zwecke der Authentizität werden die Namen real existierender Unternehmen und z. B. im Fall von Kreditinstituten auch deren IBANs und BICs verwendet.

Zusatzmaterialien zu **Groß im Handel, Arbeitsbuch mit Lernsituationen 2. Ausbildungsjahr**

Für Lehrerinnen und Lehrer



BiBox Einzellizenz für Lehrer/-innen (Dauerlizenz)
BiBox Klassenlizenz Premium für Lehrer/-innen und bis zu 35 Schüler/-innen (1 Schuljahr)
BiBox Kollegiumslizenz für Lehrer/-innen (Dauerlizenz)
BiBox Kollegiumslizenz für Lehrer/-innen (1 Schuljahr)

Für Schülerinnen und Schüler



Arbeitsheft: XXX-X-XXXX-XXXX-X
BiBox Einzellizenz für Schüler/-innen (1 Schuljahr)
BiBox Einzellizenz für Schüler/-innen (4 Schuljahre)
BiBox Klassensatz PrintPlus (1 Schuljahr)

© 2026 Westermann Berufliche Bildung GmbH, Ettore-Bugatti-Straße 6-14, 51149 Köln
service@westermann.de, www.westermann.de

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen bzw. vertraglich zugestandenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Wir behalten uns die Nutzung unserer Inhalte für Text und Data Mining im Sinne des UrhG ausdrücklich vor. Nähere Informationen zur vertraglich gestatteten Anzahl von Kopien finden Sie auf www.schulbuchkopie.de.

Für Verweise (Links) auf Internet-Adressen gilt folgender Haftungshinweis: Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle wird die Haftung für die Inhalte der externen Seiten ausgeschlossen. Für den Inhalt dieser externen Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Sollten Sie daher auf kostenpflichtige, illegale oder anstößige Inhalte treffen, so bedauern wir dies ausdrücklich und bitten Sie, uns umgehend per E-Mail davon in Kenntnis zu setzen, damit beim Nachdruck der Verweis gelöscht wird.

Druck und Bindung: Westermann Druck GmbH, Georg-Westermann-Allee 66, 38104 Braunschweig

ISBN 978-3-14-203173-6

Der Unterricht in der Berufsschule soll die Schülerinnen und Schüler zur Mitgestaltung ihrer Berufs- und Arbeitswelt befähigen. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, muss im schulischen Handeln von **beruflichen Handlungssituationen** ausgegangen werden. Dies sind relevante berufstypische Aufgabenstellungen und Handlungsabläufe, die die Auszubildenden in ihrem späteren Berufsleben antreffen werden.

Im Unterricht wird daher die Arbeit mit entsprechend strukturierten **Lernsituationen** erforderlich. Sie konkretisieren die Lernfelder in Form von **komplexen Lehr-/Lernarrangements**. Dies geschieht durch didaktische Reflexion von **beruflichen Handlungssituationen**.

Im vorliegenden Arbeitsbuch wurden Handlungssituationen für das 2. Ausbildungsjahr des Ausbildungsberufs **Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement** konzipiert, die auf die Durchführung eines handlungsorientierten Unterrichts ausgerichtet sind. Für den optimalen Einsatz dieses Werkes wird das Lehrbuch „Groß im Handel, 2. Ausbildungsjahr“ (978-3-14-203157-6) empfohlen.

Als Ausgangspunkt haben wir Situationen konzipiert, die für die Berufsausübung im Großhandel bedeutsam sind. Daraus ergeben sich Handlungen, die gedanklich nachvollzogen oder möglichst selbst ausgeführt werden müssen (**Lernen durch Handeln**). Der Unterrichtsverlauf und die Lerninhalte sind an die Struktur der jeweiligen Handlungssituation angelehnt. Die Schülerinnen und Schüler sollen zunächst ihr weiteres Vorgehen bei der Bearbeitung selbstständig planen, bevor sie die erforderlichen Handlungen aufgrund der eigenen Planung ebenfalls in eigener Verantwortung durchführen und kontrollieren, soweit dies aufgrund der jeweiligen Klassensituation möglich ist.

Bei der Konzipierung der Lernsituationen wurde Wert darauf gelegt, dass darin eine Problemstellung (**Handlungssituation**) enthalten ist, die einen klaren Bezug zu einer oder mehreren typischen beruflichen Handlungssituationen aufweist. Wir haben darauf geachtet, dass die **Handlungsaufgaben**, die zur Problemlösung bearbeitet werden sollen, eine ausreichend hohe, aber nicht überfordernde Komplexität aufweisen. Im Rahmen der ersten Handlungsaufgabe jeder Lernsituation erfolgt zunächst eine Reflexion und Erarbeitung der Problemstellung und die Planung des weiteren Vorgehens zum Lösen der aufgeworfenen Probleme. Diese erste Handlungsaufgabe sollte daher im Klassenverband gemeinsam bearbeitet werden.

Zur Problemlösung müssen mithilfe des Lehrbuches zunächst theoretische Lerninhalte erarbeitet werden. Die darauf aufbauende Problemlösung führt zu einem Handlungsprodukt. Dies ist das geistige oder materielle Ergebnis des Unterrichts. Daran kann der Erfolg des individuellen Lösungsweges gemessen werden. Es kann Folgendes kontrolliert werden:

- Ist die anfängliche Problemstellung erfolgreich gelöst worden?
- Welche Fehler (z. B. Informationsdefizite) waren die Ursachen für ein unzureichendes Handlungsprodukt?

Nach Durcharbeiten der Lernsituationen sollte Zeit eingeplant werden für Übungs-, Anwendungs- und Transferphasen, in denen das neu erworbene Wissen reorganisiert und gesichert werden kann. Im Rahmen der **Vertiefungs- und Anwendungsaufgaben** zu vielen Handlungssituationen haben wir derartige Übungs- und Wiederholungsaufgaben konzipiert. Darüber hinaus werden in den Vertiefungs- und Anwendungsaufgaben auch Inhalte bearbeitet, die aufgrund der Wahrung des Handlungsstrangs der Lernsituation nicht im Rahmen der Handlungsaufgaben bearbeitet werden konnten. Ferner stehen **im Lehrbuch** eine Vielzahl von Aufgaben (zum Wiederholen und Üben) und Aktionen (zur Anwendung und zum Transfer) zur Verfügung.

Für Verbesserungsvorschläge und Anregungen sind Verlag und Autoren stets dankbar.

INHALTSVERZEICHNIS

LERNFELD 5

| | | |
|----------|--|----|
| 5 | Kaufverträge erfüllen | 7 |
| 1 | Wir berücksichtigen bei Vertragsabschlüssen den Erfüllungsort und den Gerichtsstand | 7 |
| 2 | Wir informieren uns über die Mängelarten im Geschäftsverkehr (Schlechtleistung) | 10 |
| 3 | Wir informieren uns über die gesetzlichen Käuferrechte bei nicht rechtzeitiger Lieferung | 13 |
| 4 | Wir informieren uns über die gesetzlichen Verkäuferrechte beim Annahmeverzug | 21 |
| 5 | Wir managen Reklamationen und Retouren | 23 |
| 6 | Wir prüfen Rechnungen | 28 |
| 7 | Wir bieten Kunden die Möglichkeit der bargeldlosen Zahlung an | 34 |
| 8 | Wir wickeln Zahlungen mit der Girocard ab | 40 |
| 9 | Wir wickeln Zahlungen mit Kreditkarten ab | 43 |
| 10 | Wir überwachen den Zahlungseingang zur Sicherung unserer Liquidität | 47 |
| 11 | Wir informieren uns über das gerichtliche Mahnverfahren bei nicht rechtzeitiger Zahlung | 55 |
| 12 | Wir beachten bei noch ausstehenden Forderungen das Verjährungsrecht | 61 |

LERNFELD 6

| | | |
|----------|--|-----|
| 6 | Ein Marketingkonzept entwickeln | 71 |
| 1 | Wir setzen Marketingmaßnahmen systematisch auf dem Absatzmarkt ein | 71 |
| 2 | Wir erforschen den Absatzmarkt | 78 |
| 3 | Wir arbeiten mit Methoden der Sortiments- und Produktpolitik | 82 |
| 4 | Wir wenden Maßnahmen der Distributionspolitik an | 89 |
| 5 | Wir setzen Instrumente der Kommunikationspolitik ein | 92 |
| 6 | Wir erstellen einen Werbeplan unter Beachtung der Werbegrundsätze, der Werbemittel und der Werbeträger | 95 |
| 7 | Wir bewerten den Erfolg der Werbemaßnahmen | 102 |
| 8 | Wir führen Maßnahmen zur Kundenbindung durch | 108 |
| 9 | Wir informieren uns über ethische und gesetzliche Grenzen der Werbung | 112 |
| 10 | Wir unterscheiden und entwickeln Preisstrategien | 119 |
| 11 | Wir nutzen elektronische Dienste zu Marketingzwecken | 123 |
| 12 | Wir wenden Onlinemarketing-Maßnahmen an | 128 |

LERNFELD 7

| | | |
|----------|--|-----|
| 7 | Außenhandelsgeschäfte anbahnen | 132 |
| 1 | Wir beachten interkulturelle Besonderheiten bei Außenhandelsgeschäften | 132 |
| 2 | Wir setzen geeignete Zahlungsbedingungen zur Risikoabsicherung im Außenhandel ein | 136 |
| 3 | Wir wählen Versicherungen zur Absicherung von Transport- und Kreditrisiken im Außenhandel aus | 142 |
| 4 | Wir bereiten die Angaben zur Zollanmeldung und die erforderlichen Dokumente für die Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr vor | 146 |
| 5 | Wir bereiten die erforderlichen Dokumente für ein Ausfuhrgeschäft vor | 156 |
| 6 | Wir berücksichtigen internationale Rechtsnormen und Lieferbedingungen bei der Vertragsgestaltung | 162 |
| 7 | Wir erkennen die Bedeutung von grundsätzlichen Strategien in der Außenwirtschaftspolitik und der Mitgliedschaft in internationalen Wirtschaftsorganisationen | 170 |

| | | |
|----------|---|-----|
| 8 | Werteströme auswerten | 174 |
| 1 | Wir führen zeitliche Abgrenzungen durch | 174 |
| 2 | Wir erfassen Wertminderungen des Anlagevermögens als Abschreibungen | 181 |
| 3 | Wir bewerten das Anlagevermögen | 187 |
| 4 | Wir bewerten die Vorräte | 192 |
| 5 | Wir bewerten Forderungen | 197 |
| 6 | Wir bewerten Verbindlichkeiten | 203 |
| 7 | Wir informieren uns über das Controlling und ermitteln Kennzahlen | 207 |
| 8 | Wir bereiten Daten auf | 216 |
| 9 | Wir prüfen Maßnahmen zur Optimierung der wirtschaftlichen Situation | 223 |

| | | |
|----------|---|-----|
| 9 | Geschäftsprozesse mit digitalen Werkzeugen unterstützen | 234 |
| 1 | Wir visualisieren Geschäftsprozesse | 234 |
| 2 | Wir nutzen Funktionen von ERP-Systemen | 241 |
| 3 | Wir schützen Daten vor Missbrauch, Verlust oder Beschädigung | 248 |
| 4 | Wir treten als Großhandlung auf mehreren Vertriebswegen im Internet auf | 260 |
| 5 | Wir arbeiten professionell mit Daten | 264 |

| | | |
|--|-------------------------------------|---|
| | Bildquellenverzeichnis | 6 |
|--|-------------------------------------|---|

BILDQUELLENVERZEICHNIS

|**fotolia.com, New York:** Bardyszewski, Andrzej 61.1; BEAUTYofLIFE 13.1; EwaStudio 43.1; industrieblick 21.1; Rajewski, Stefan 38.1; Thaut Images 181.1; viennapro 92.1.
|**Generalzolldirektion Bonn, Bonn:** 150.1, 152.1.
|**Görmann, Felix (RV), Berlin:** 55.1, 89.1, 95.1, 112.1, 123.1, 170.1, 197.1, 223.1, 223.2, 248.1.
|**Hild, Claudia, Angelburg:** 15.1, 31.1, 47.1, 218.1, 218.2, 257.1.
|**iStockphoto.com, Calgary:** Veni 203.1.
|**Jecht, Hans, Hildesheim:** 10.1.
|**Picture-Alliance GmbH, Frankfurt a.M.:** dpa/Zucchi, Uwe 187.1.
|**punktgenau gmbh, Bühl:** 219.1, 219.2, 219.3, 219.4, 219.5, 219.6, 219.7, 219.8.
|**Shutterstock.com, New York:** Oparin, Anton 78.1.
|**stock.adobe.com, Dublin:** andranik123 264.1; ChaotiC_PhotoGraphY 7.1; DG-Studio 244.1; fox17 192.1; Jane 128.1; Madel, Thomas 174.1; Nmedia 260.1; Pixel-Shot 40.1; Saint-Ramon, Eve Titel.
|**www.mahngerichte.de, Hagen:** 56.1, 57.1.

1 Wir berücksichtigen bei Vertragsabschlüssen den Erfüllungsort und den Gerichtsstand

HANDLUNGSSITUATION

Anne Schulte wird von Herrn Harriefeld, dem Abteilungsleiter Einkauf, mit drei kniffligen Fällen konfrontiert.

Fall 1:

Die Fairtext GmbH, Hannover, bestellte Waren im Wert von 12.675,89 € von einem Hersteller in Hildesheim. Im Kaufvertrag gab es keine Vereinbarung über den Erfüllungsort und den Gerichtsstand. Die Ware wurde bisher nicht geliefert, gleichzeitig schickt der Hersteller wiederholt Mahnungen. Die Fairtext GmbH bezahlt natürlich nicht. Der Hersteller kündigt an, die Fairtext GmbH vor Gericht zu verklagen.

Fall 2:

Die Fairtext GmbH hat eine Lieferung der Uhlendorf Büro GmbH in Hannover bisher nicht erhalten. Diese hat die Ware aber ordnungsgemäß abgeschickt.

Fall 3:

Die Fairtext GmbH hat mit einer Bochumer Großhandlung einen Kaufvertrag abgeschlossen. Vereinbart wurde die Lieferung „frei Haus“. Der Kaufvertrag enthält aber keine Aussage über den Erfüllungsort.



Nach drei Wochen bekommt die Fairtext GmbH eine Rechnung über den Kaufpreis. Die Ware ist jedoch nie bei der Fairtext GmbH angekommen. Die Bochumer Großhandlung kann beweisen, dass sie die Ware ordnungsgemäß einer Dortmunder Spedition übergeben hat.

Informationen zum Lösen der folgenden Handlungsaufgaben finden Sie im Lehrbuch „Groß im Handel, 2. Ausbildungsjahr“ im Kapitel 1 (Erfüllungsort und Gerichtsstand) des Lernfeldes 5.

HANDLUNGS-AUFGABEN

1. Vor welchem Problem steht die Fairtext GmbH in den drei Fällen?

2. Führen Sie mindestens drei Gründe für die große Bedeutung des Erfüllungsortes beim Abschluss von Kaufverträgen an.

3. Geben Sie an, wo sich bei der gesetzlichen Regelung der Erfüllungsort befindet.

4. Führen Sie das zuständige Gericht an, das bei Streitigkeiten zwischen Käufer und Verkäufer zuständig ist, wenn im Kaufvertrag nichts anderes geregelt wurde.

5. Entscheiden Sie, bei welchem Gericht der Hersteller im Fall 1 die Klage wegen Nichtzahlung einreichen muss.

6. Nachdem die Ware aus Fall 1 nun endlich ordnungsgemäß bei der Fairtext GmbH eingegangen ist, bezahlt sie den Betrag bar per Boten. Dieser entschließt sich aber, das nächste Flugzeug zu den Bahamas zu nehmen.
Stellen Sie fest, ob die Fairtext GmbH ein zweites Mal zahlen muss.

7. Erläutern Sie, wer im Fall 3 das Verlustrisiko bei einem eventuellen Verlust trägt.

8. Entscheiden Sie, wo die Fairtext GmbH im Fall 2 Klage einreichen müsste, falls sie anzweifelt, dass die Ware ordnungsgemäß abgeschickt wurde.

9. Entscheiden Sie, ob die Fairtext GmbH im Fall 3 den Rechnungsbetrag bezahlen muss.

VERTIEFUNGS- UND ANWENDUNGSAUFGABEN

Die Frugo KG in Schönstadt bestellt am 28. Februar bei der Südfrüchte GmbH in Hamburg folgende Waren:

- 15 Kisten Kiwis,
- 200 kg Äpfel Braeburn, Handelsstufe I.

Die Lieferbedingungen lauten: „Lieferung bis zum 8. März frei Haus. Die Lieferung erfolgt durch die Spedition Bäte.“

Die Zahlungsbedingungen lauten: „30 Tage nach vereinbartem Liefertermin, ohne Abzüge.“

1. Klären Sie, ob ein Vertrag zustande gekommen ist,

- a) **wenn bei der Südfrüchte GmbH telefonisch beim Sachbearbeiter Thiede bestellt wurde,**
- b) **wenn nach Geschäftsschluss dem „automatischen Anrufbeantworter“ der Südfrüchte GmbH die Bestellung mitgeteilt wurde.**

2. Geben Sie an, wer die Beförderungskosten trägt.

3. Führen Sie den Erfüllungsort hinsichtlich der Waren auf.

4. Klären Sie, welchen Termin die Frugo KG als Schuldner bei der Zahlung einhalten muss.

5. Geben Sie den Gerichtsstand bei Streitigkeiten über die Zahlung an.

6. Es gibt Streit um die Qualitätsstufe der gelieferten Kiwis, die ansonsten mängelfrei sind.

Zur weiteren Vertiefung der Lerninhalte und Sicherung der Lernergebnisse empfehlen wir das Bearbeiten der Aufgaben und Aktionen im Kapitel 1 des Lernfeldes 5 Ihres Lehrbuches „Groß im Handel, 2. Ausbildungsjahr“.

2 Wir informieren uns über die Mängelarten im Geschäftsverkehr (Schlechtleistung)

HANDLUNGSSITUATION

Die mangelhaften Lieferungen, die im Warenwirtschaftssystem festgehalten wurden, werden vom Funktionsbereich Beschaffung weiter bearbeitet. Der Lieferant Hessing GmbH sollte 550 Stück Hosenanzüge (GTIN 4021003131085) und 150 Stück Wellness-Microfaser-Anzüge (GTIN 402100313023) liefern, die leider einige Mängel aufwiesen:

| mangelhafte Lieferung | | | |
|-----------------------|-----------------|-------|---------------------------------|
| Lieferung | GTIN | Menge | Mangel |
| | ▶ 4021003131085 | 50 | (= 1 Karton) Hosenanzug defekt |
| | ▶ 4021003131085 | 50 | 1 Karton zu wenig geliefert |
| Hinzufügen | ▶ 4021003131023 | 150 | es wurden Jeanswesten geliefert |

Die mangelhafte Lieferung ist bereits gerügt worden. Trotzdem hat die Firma Hessing GmbH nicht reagiert.

Mete Öczan, zurzeit Auszubildender im Funktionsbereich Einkauf, soll nun prüfen, welche Rechte die Fairtext GmbH gegenüber dem Lieferanten hat und welche Maßnahmen eingeleitet werden sollen.

Informationen zum Lösen der folgenden Handlungsaufgaben finden Sie im Lehrbuch „Groß im Handel, 2. Ausbildungsjahr“ in Kapitel 4 (Schlechtleistung) des Lernfeldes 5.

HANDLUNGS-AUFGABEN

1. Welche Probleme muss Mete klären?

2. Mete Öczan soll zunächst überprüfen, welcher Schaden bereits entstanden sein könnte. Nennen Sie drei mögliche Schäden, die der Fairtext GmbH aus den oben stehenden Mängeln entstehen können.

3. Mete ruft den Lieferanten an, um die Firma Hessing GmbH aus Leipzig darauf aufmerksam zu machen, dass das Unternehmen immer noch nicht auf die Mängelrüge reagiert hat. Die Firma Hessing GmbH sagt Mete am Telefon zu, dass sie sofort alles unternehmen werde, damit die Fairtext GmbH zufrieden ist.

Beschreiben Sie, welche vorrangigen Rechte die Fairtext GmbH gegenüber der Firma Hessing GmbH im Moment hat.

4. Nach einigen Tagen ist wieder nichts seitens der Firma Hessing GmbH passiert. Mete und sein Chef, Herr Harriefeld, sind sehr verärgert und wollen nun weitere Schritte einleiten.

a) **Benennen Sie in der Tabelle die nachrangigen Rechte, die die Fairtext GmbH gegenüber der Firma Hessing GmbH nun geltend machen könnte.**

| Nachrangige Rechte | Bedeutung/Konsequenz |
|--------------------|----------------------|
| | |
| | |
| | |
| | |

b) **Erklären Sie in der Tabelle die jeweilige Bedeutung/Konsequenz.**

c) **Benennen Sie Punkte/Aspekte, nach denen die Fairtext GmbH dies nicht tun müsste (vgl. b).**

5. Herr Harriefeld fragt Mete, welches der nachrangigen Rechte im Fall wohl angemessen und für die Fairtext GmbH am sinnvollsten wäre.

Erläutern Sie, welches nachrangige Recht im aktuellen Fall empfehlenswert wäre. Begründen Sie Ihre Entscheidung.

VERTIEFUNGSG- UND ANWENDUNGS-AUFGABEN

1. Ausbildungsleiterin Frau Schlemmer von der Fairtext GmbH erwirbt von einem Computerfachgeschäft den Organizer „Palm Challenger XL“ mit dem brandneuen Spracherkennungssystem „Remote-Voice“, der auf der letzten Computermesse Cebit in Hannover erstmals vorgestellt wurde, für 1.030,00 €. Es war jedoch ein Einzelstück, das der Inhaber des Computergeschäfts, Herr Flies, vor 14 Tagen von einer Geschäftsreise in die USA selbst mitgebracht hat.

Einen Tag später, nach der ersten Funktionsüberprüfung, stellt Frau Schlemmer fest, dass die Spracherkennung nicht funktioniert. Bei der anschließenden Fehlersuche in den Geschäftsräumen des Computerfachgeschäfts wird festgestellt, dass der Mangel auf einen Wackelkontakt des Mikrofons zurückzuführen ist.

Herr Flies verspricht Frau Schlemmer daraufhin, den Schaden durch umgehende Reparatur zu beseitigen, womit sich Frau Schlemmer allerdings nicht zufriedengeben will. Frau Schlemmer will ein neues Gerät, da sie dem Reparaturangebot misstraut und darüber hinaus weitere Folgeschäden (an diesem „Montagsgerät“, wie sie meint) befürchtet.

Herr Flies zeigt seinen guten Willen und versucht, aus den USA einen neuen Organizer zu bekommen. Dabei muss er erfahren, dass der Verkaufspreis aufgrund der starken Nachfrage mittlerweile von 1.030,00 € auf 1.190,00 € gestiegen ist. Daraufhin teilt er Frau Schlemmer mit, dass eine Neulieferung nicht möglich sei, da er nicht bereit sei, im vorliegenden Fall einen geschäftlichen Verlust hinzunehmen.

Erläutern Sie kurz, ob Frau Schlemmer vom Inhaber des Computerfachgeschäfts einen neuen Organizer verlangen kann.

2. Die Fairtext GmbH bekommt am 01.11.20.. von der Winkler KG 500 Stück Jerseykleider geliefert. Bei der Warenprüfung wird festgestellt, dass 100 Jerseykleider löchrig und daher unverkäuflich sind.

a) **Kreuzen Sie das Recht an, das die Fairtext GmbH vorrangig wegen des vorliegenden Sachmangels geltend machen könnte.**

| | |
|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | Die Fairtext GmbH kann die Kosten, die für die Nachbesserung der fehlerhaften Jerseykleider durch Eigenleistung entstanden sind, und Ersatzlieferung verlangen. |
| <input type="checkbox"/> | Da inzwischen ein anderer Lieferant die Jerseykleider billiger anbietet, kann die Fairtext GmbH unverzüglich vom Kaufvertrag zurücktreten. |