

Fuhrmann | Geissler | Andre | Scheicher-Gálffy

das betriebs wirtschaftsbuch

Betriebswirtschaft | HAK I

Lösungen



Kopierverbot

Wir weisen darauf hin, dass das Kopieren auch zum Schulgebrauch aus diesem Buch verboten ist (§ 42 Absatz 6 des Urheberrechtsgesetzes).

[2019 – 01001]

| |
|---|
| zu Schulbuch-Nr. 195 200 |
| das betriebswirtschaftsbuch HAK 1 Betriebswirtschaft Lösungen |
| ISBN 978-3-7100-4207-2 |
| © 2019 Verlag Jugend & Volk GmbH Hainburger Straße 33, 1030 Wien Tel.: 01 533 56 36 0, Fax: 01 533 56 36 15 E-Mail: service@westermanngruppe.at www.westermanngruppe.at |

Der Verlag und das Autorenteam freuen sich über Anregungen oder Wünsche unter: service@westermanngruppe.at

Umschlag: Thomas Maresch, Wien
Druck: Westermann Druck Zwickau GmbH

das betriebswirtschaftsbuch

HAK I

LÖSUNGEN

Bettina Fuhrmann

Gerhard Geissler

Gabriele Andre

Elisabeth Scheicher-Gálffy

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----------|
| 1 Wirtschaft gestalten | 3 |
| QuickCheck..... | 3 |
| 1 Sie und die Wirtschaft..... | 3 |
| 2 Die Organisation der Wirtschaft..... | 5 |
| 3 Die Organisation der Marktwirtschaft | 6 |
| 4 Unternehmen als Wirtschaftsteilnehmer | 8 |
| 5 Was macht die Betriebswirtschaft? | 11 |
| 6 Entrepreneur werden | 12 |
| Aufgaben zu Thema 1: Wirtschaft gestalten | 13 |
| 2 Verträge..... | 16 |
| QuickCheck..... | 16 |
| 1 Was einen Vertrag ausmacht | 16 |
| 2 Was die Verträge regeln | 18 |
| 3 Der Kaufvertrag steht im Mittelpunkt | 20 |
| Aufgaben zu Thema 2: Verträge | 25 |
| 3 Der Weg zum Kaufvertrag | 27 |
| QuickCheck..... | 27 |
| 1 Wie Verkaufen und Einkaufen zusammenhängen | 28 |
| 2 Die Kommunikation des Unternehmens..... | 29 |
| 3 Mit den Geschäftspartnern schriftlich kommunizieren..... | 32 |
| 4 Kaufverträge anbahnen | 34 |
| 5 Kaufverträge abschließen..... | 39 |
| Aufgaben zu Thema 3: Der Weg zum Kaufvertrag | 42 |
| 4 Kaufverträge korrekt erfüllen..... | 47 |
| QuickCheck..... | 47 |
| 1 Was bei der Erfüllung des Kaufvertrags zu tun ist..... | 47 |
| 2 Wie der Verkäufer den Kaufvertrag erfüllt..... | 48 |
| 3 Wie der Käufer den Kaufvertrag erfüllt..... | 52 |
| Aufgaben zu Thema 4: Kaufverträge korrekt erfüllen..... | 56 |
| 5 Fehler bei der Erfüllung von Kaufverträgen | 59 |
| QuickCheck..... | 59 |
| 1 Wenn Kaufverträge nicht richtig erfüllt werden | 59 |
| 2 Wenn der Verkäufer seine Pflichten nicht richtig erfüllt..... | 59 |
| 3 Wenn der Käufer seine Pflichten nicht richtig erfüllt | 63 |
| 4 Fehler bei der Erfüllung des Kaufvertrags: Was nun?..... | 64 |
| Aufgaben zu Thema 5: Fehler bei der Erfüllung von Kaufverträgen | 72 |

1 Wirtschaft gestalten

QuickCheck

Seite 6

Didaktischer Hinweis

Der Quickcheck zielt darauf ab, die Eingangsvoraussetzungen der Schüler/innen zu aktivieren. Der folgende Quickcheck eignet sich auch als Startup für das Thema „Wirtschaft gestalten“.

- 1 Sie wissen schon, dass Unternehmen Unterschiedliches anbieten ...**
 - a) Mc Donald's: Fastfood, Getränke, Kaffee und Kuchen, Kinderpartys
möma: Möbel, Teppiche, Bodenbeläge, Vorhänge, Bett- und Tischwäsche, Geschirr
ORF: Fernsehen, Hörfunk, TVthek (Video on Demand)
ÖBB: Transport und Logistik
willhaben.at: Anzeigenportal für Immobilien, Jobs & Karriere, Auto & Motor, Marktplatz
 - b) Keines der Angebote ist lebensnotwendig. Alle Unternehmen befriedigen Bedürfnisse der Menschen in unserem Kulturkreis.

- 2 Sie wissen schon, wie vielfältig das Angebot ist ...**
 - a) Abgebildet sind Mini und Bentley. Bentley hat den höheren Preis.
 - b) Die Herstellung der Autos verursacht unterschiedlich hohe Kosten. Bei Bentley wird vieles in Handarbeit erledigt, die verwendeten Materialien sind hochwertig.
 - c) Mit jedem Modell wird eine bestimmte Kundengruppe (Zielgruppe) angesprochen. Jede Kundengruppe hat bestimmte Wünsche in Bezug auf ein Auto. Da es sehr viele unterschiedliche Kundengruppen gibt, werden auch sehr viele unterschiedliche Modelle angeboten.

- 3 Sie wissen schon, wie Unternehmen Kundinnen und Kunden gewinnen möchten ...**

Kleidung befriedigt mehr Bedürfnisse, als nur sich gegen klimatische Verhältnisse zu schützen. Abgrenzung von anderen, modische Überlegungen, evtl. Zugehörigkeit zu einer Gruppe etc. spielen auch eine wichtige Rolle.
Geschäfte versuchen Kunden vor allem über zwei Argumente zu gewinnen: Niedriger Preis oder etwas Besonderes. Das Besondere kann in der Marke, der Qualität, der Beratung etc. liegen.

- 4 Sie wissen schon, dass Preise nicht immer gleich sind, und dass manche Unternehmen gar nichts verlangen ...**

Am Ende der Saison muss bereits Platz für die nächste Saison geschaffen werden – es ist also für die Geschäfte von Vorteil, wenn die alte Ware möglichst restlos aus dem Lager verschwindet. Der Konkurrenzkampf mit anderen Anbietern lässt zudem die Rabatte immer weiter in die Höhe schnellen.
Unternehmen wie Facebook erhalten für die Nutzung ihres Angebots Informationen über ihre Kunden, die andere Unternehmen wiederum dazu nutzen, gezielt bei den Nutzern von Facebook Werbung zu betreiben.

1 Sie und die Wirtschaft

Seite 7

StartUp

Didaktischer Hinweis

Der Startup ist als Einstieg in das Thema konzipiert. Er führt zu den zentralen Fragen eines Themas. Ziel dieses Startup ist es, den Schüler/innen die Vielfalt ihrer Bedürfnisse, aber auch die Veränderung von Bedürfnissen anhand eines einfachen Beispiels zu verdeutlichen.

A1 Viele verschiedene Bedürfnisse (C)

Individuelle Lösungen

Ziel dieser Übung ist es, dass die Schuler/innen überlegen und erkennen, wie viele unterschiedliche Bedürfnisse in ihrem Alltag Bedeutung haben und welche davon für sie „lebensnotwendig“, wichtig und weniger wichtig sind.

A2 Viele unterschiedliche Güter (C)

| | | a) Getrei- de | b) Son- nen- schein | c) Brot | d) Handy | e) Mobil- funk- netz | f) näh- rungs- bera- tung | g) Jeans |
|-----------------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------|-------------|-------------------------------|---------------------------------------|-------------|
| Freies Gut | | | X | | | | | |
| Wirtschafts- gut | materiell | X | | X | X | | | X |
| | immateriell | | | | | X | X | |

A3 Viele unterschiedliche Bedürfnisse und Güter (C)

Durch diese Überlegung sollen die Schüler/innen erkennen, wie viele ihrer Bedürfnisse durch die Wirtschaft befriedigt werden, wie viele verschiedene Unternehmen daran beteiligt sind und wie sehr sie dabei selbst Teil der Wirtschaft sind.

- Individuelle Lösungen
- Individuelle Lösungen
- Knappe Güter bedeuten, dass sie „bewirtschaftet“ werden müssen. Das heißt nicht unbedingt, dass sie selten vorkommen.

A4 Pilze im Wald und Pilze im Geschäft (C)

Damit Pilze im Geschäft angeboten werden können, müssen sie gesammelt, transportiert, gelagert und präsentiert werden, d. h. sie werden bewirtschaftet und das verursacht Kosten, die durch das Geschäft verdient werden müssen. Tatsächlich kosten die selbst gesammelten Pilze natürlich auch etwas: Fahrtkosten in den Wald, Zeitaufwand etc.

A5 Die neue Beanie (C)

- Zuordnungsaufgabe
 - Unternehmen – Händler
 - Geld
 - Unternehmen – Strickwarenhersteller
 - Geld
 - Unternehmen – Trendscout, Modeberater
 - Unternehmen – Wollproduzent
 - Unternehmen – Strickmaschinenhersteller
 - Geld
 - Produkte wie z. B. eine Beanie, die von ihm hergestellt wird
 - Dienstleistung wie z. B. Beratung
 - Waren wie z. B. eine Beanie, die von ihm im Geschäft angeboten wird
 - Arbeitsleistung
 - Steuern
 - Kinderbeihilfe
- Individuelle Lösungen
- Zuordnungsaufgabe

| | Investitionsgut | Konsumgut |
|---|------------------------|------------------|
| Wolle | X | |
| Strickmaschine | X | |
| Beratung durch den Modeberater | X | |
| eine Beanie, die der Strickwarenhändler kauft | X | |
| die Beanie, die Ihr Vater kauft | | X |

- Konsumgut
- Geld ist ein „Gut“, das gegen jedes andere Gut einfach getauscht werden kann.

A6 Alles unter einem Hut (C)

Didaktischer Hinweis

Ziel dieser Übung ist es, den Schüler/innen zu zeigen, dass die verschiedenen Rollen in der Wirtschaft **in einer** Person, aber auch **zwischen verschiedenen Personen** konfliktreich sein können.

Individuelle Lösungen

A7 Bedürfnisse und Güter (B)

- a) Modeartikel, exklusive Nahrungsmittel, Reiseangebote etc.
- b) Autos, Handys, Laptops, Jeans etc.
- c) Investitionsgüter wie Druckmaschinen, Lkw, Bürogebäude etc.

A8 Güter und Bedürfnisse hierzulande und weltweit (C)

Ziel dieser Übung ist es, den Schüler/innen zu zeigen, dass Bedürfnisse vielfach kulturbedingt sind.

A9 Güter im Laufe der Zeit (C)

Viele Güter können in großen Mengen hergestellt werden. Dadurch sinkt deren Preis, wodurch sich mehr Menschen diese Güter leisten können. Dadurch werden manche, ehemals als Luxusgüter eingestufte Güter zu Massengütern.

A10 Ihre Rollen als Wirtschaftsteilnehmer/innen (C)

Didaktischer Hinweis

Diese „Stimmabgabe“ wird vor allem in der amerikanischen Literatur als „One Dollar-Vote“ bezeichnet. Sie weist darauf hin, dass Unternehmen über den Markt ein „Signal“ erhalten, bestimmte Güter anzubieten, weil es ja offensichtlich eine Nachfrage nach dem Gut gibt. Unternehmen haben daher keinen Grund, das Angebot nicht zu erstellen. Der „One Dollar-Vote“ blendet aber aus, dass manche Güter auf diskussionswürdige Weise erstellt werden – Beispiele: Schokolade mit Kinderarbeit auf den Kakaoplantagen, Mode unter fragwürdigen Bedingungen in Fabriken Südost-Asiens bzw. Afrikas.

Die Frage bietet sich zur Diskussion mit der Klasse an, weil hier sehr unterschiedliche Zielsetzungen der verschiedenen Rollen einer Person sichtbar werden.

Individuelle Lösungen

A11 Freies Gut Wasser? (D)

An sich ist Wasser ein freies Gut.

Problematisch wird die Einschätzung dann, wenn Wasser aufgrund klimatischer Bedingungen knapp ist oder wenn es um sauberes Wasser geht, das für Menschen trinkbar ist.

A12 Wirtschaft ohne Geld? (D)

Natürlich wäre eine Wirtschaft ohne Geld denkbar, allerdings würde diese Tauschwirtschaft ohne Geld erheblich langsamer funktionieren. Geld ist ja ein Gut, das im Prinzip gegen jedes andere Gut getauscht werden kann.

2 Die Organisation der Wirtschaft

Seite 17

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startups ist es, den Schüler/innen anhand eines einfachen Beispiels zu zeigen, welche Möglichkeiten und Herausforderungen mit verschiedenen Wirtschaftsordnungen für die Wirtschaftsteilnehmer/innen und die Gesellschaft insgesamt verbunden sind.

A13 Prinzipien der Wirtschaftsordnungen (D)

- a) Zitat 1 – eigene Interessen werden dem Gemeinwohl untergeordnet: Zentralverwaltungswirtschaft
Zitat 2 – eigene Interessen werden verfolgt: Freie Marktwirtschaft
- b) Ziel dieser Übung ist es, den Schüler/innen zu zeigen, wie die Wirtschaftsordnungen auf unser Denken und unsere Handlungen wirken. D. h. Wirtschaftsordnungen schaffen ein „Bild“ von der „richtigen“ Art zu wirtschaften und beeinflussen, wie wir in der Wirtschaft agieren.

A14 Podiumsdiskussion: Was ist besser – die freie oder die ökosoziale Marktwirtschaft? (D)

Individuelle Lösungen

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startups ist es, den Schüler/innen anhand eines Alltagsbeispiels das Thema Arbeitsteilung samt seiner Folgewirkungen ansatzweise zu verdeutlichen.

Lösungshinweise

a) Individuelle Lösungen.

b) Fruchtsaft: Obstbauern aus Afrika, Amerika, Asien und Europa, Hersteller von Fruchtsaftkonzentrat, Transportbetriebe, Abfüllbetriebe, Transportbetriebe, Handelsbetriebe

Getränkkarton: brasilianische Zuckerrohrproduzenten, Fertigungsbetriebe für die Herstellung von Verschlüssen, Transportbetriebe, die die Verschlüsse zu den Abfüllbetrieben transportieren, Bauxit für die Herstellung von Aluminiumfolien etc.

c) Hier können verschiedene Aspekte thematisiert werden, unter anderem: Vorteile: Konzentration auf Kernkompetenzen, kostengünstige Produktion, Ausnutzung von Standortvorteilen, Schaffung von Arbeitsplätzen etc.

Nachteile: Abhängigkeit von anderen Ländern, geringere Flexibilität aufgrund der Spezialisierung etc.

A15 Stelleninsetrate im Vergleich (C)

a) und b)

| Mitarbeiter/in für den Innendienst | Teamassistentz / Administrative Assistentz (w/m) |
|--|---|
| Fähigkeiten: • gute kaufmännische Kompetenzen • motiviert, überzeugend, teamorientiert • lernbereit • MS-Office-Anwenderkenntnisse Ausbildung: • abgeschlossene Berufsausbildung | Fähigkeiten: • umfassende kaufmännische Kompetenzen • teamfähig, zuverlässig und lernbereit • sehr gute Englisch-Kenntnisse Ausbildung: • HAK-Matura |

c) Die Anforderungen der beiden Stellen erfordern ein unterschiedliches Maß an Eigenständigkeit. Die Tätigkeiten der HAK-Absolvent/innen können nur von jemandem ausgeführt werden, der/die über eine höhere Schulbildung verfügt.

A16 Der Weg eines T-Shirts (C)

Individuelle Lösungen

A17 Die Vielfalt der Modebranche (C)

Eine mögliche Gliederung wäre:

- Damen-, Herren- oder Kindermode
- Freizeit- oder Businessmode
- Oberbekleidung oder Wäsche
- Hemden/Blusen/T-Shirts/Polos
- Mäntel/Jacken/Anzüge/Kostüme

A18 Internationale Arbeitsteilung – Wer ist im Vorteil? (D)

Eine gewisse Unabhängigkeit im Bereich der Grundversorgung bei Nahrungsmitteln und Energie ist für jedes Land sinnvoll. Eine vollständige Unabhängigkeit von anderen Ländern ist nicht möglich, da bestimmte wichtige Rohstoffe nicht in jedem Land vorkommen und die Produktionskosten für bestimmte Güter zu hoch wären.

Bisher zeigt sich im internationalen Handel ein Vorteil für die Industriestaaten, da

- die hoch technisierten Fertigprodukte (z. B. Computer, Autos, Traktoren, Kraftwerksanlagen etc.) für die Industrialisierung der Entwicklungsländer lebenswichtig waren,
- die Rohstoffe jedoch langfristig infolge der Konkurrenz der Entwicklungsländer untereinander kaum teurer wurden.

Die Entwicklungsländer waren daher die Hauptleidtragenden der inflationären Entwicklung.

In der letzten Zeit kommt es zur Solidarisierung der Entwicklungsländer, die dadurch die Chance haben, Druck auf die Industriestaaten auszuüben.

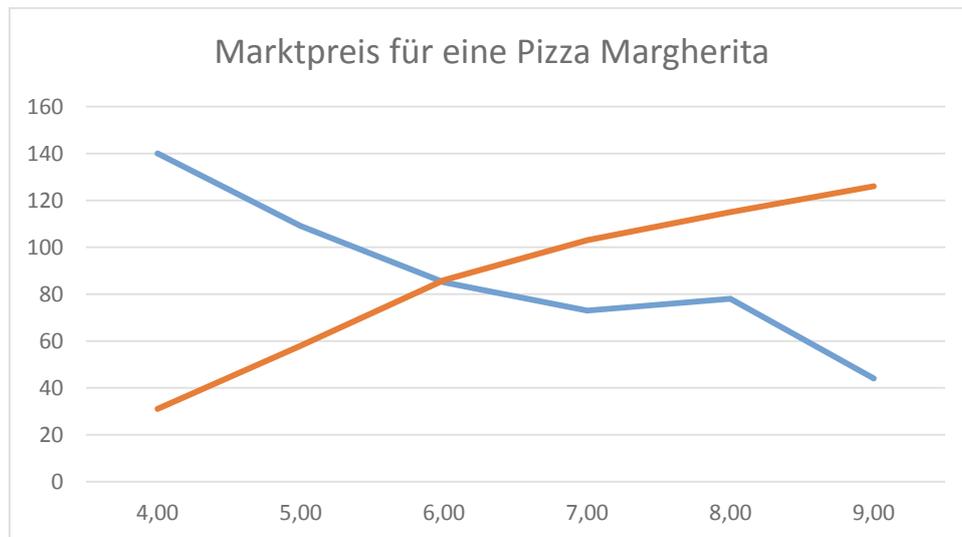
Vermutlich ist diesen Versuchen jedoch auf lange Sicht kein Erfolg beschieden, da die Industriestaaten aufgrund des größeren „Know-how“ auf Ersatzprodukte ausweichen werden (z. B. Atom-, Wind-, Sonnenenergie bzw. Biodiesel anstelle der Energieerzeugung mit Öl etc.).

A19 Unterschiedliche Märkte (C)

- a) Unterschiede zwischen einem Obst- und Gemüsemarkt und einem internationalen Markt für Baumaschinen:
- Obst- und Gemüsemarkt:
Die Käufer sind Konsumenten. Obst- und Gemüsemärkte sind meist in der näheren Umgebung bekannt. Der getätigte Umsatz ist relativ klein. Das gekaufte Gut wird vom Konsumenten bar bezahlt und gleich mitgenommen.
 - Internationaler Markt für Baumaschinen:
Die Käufer sind Unternehmer, die weltweit tätig sind. Die Güter werden in Katalogen oder im Internet angeboten. Besichtigungen von Mustern sind eventuell auf Messen möglich. Das Auftragsvolumen ist in vielen Fällen sehr hoch. Die Lieferung erfolgt meist erst einige Zeit nach der Bestellung. Die Zahlung erfolgt nicht Zug um Zug (gelegentlich ist eine Anzahlung üblich).
- b) Individuelle Lösungen

A20 Marktpreis (C)

Bei einem Preis von etwa € 6,00 pro Pizza ist die Nachfrage fast genauso hoch wie das Angebot.



A21 Unterschiedliche Preise (C)

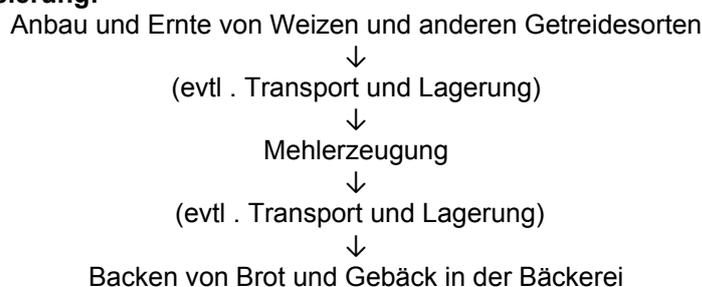
- a) Der Preis wird steigen, weil das Angebot kleiner wird.
b) Der Preis wird fallen, weil die Nachfrage kleiner wird.
c) Der Preis wird steigen, wenn die Nachfrage aufgrund dieser Werbemaßnahme größer wird.
d) Der Preis wird fallen, weil das Verkaufsargument auf den Preis reduziert werden muss.

A22 Preise für Arbeitskraft und Geld (C)

- a) Gehalt
b) Zinsen

A23 Vertikale und horizontale Spezialisierung (C)

Vertikale Spezialisierung:



Horizontale Spezialisierung:

Mischbrot und Weißbrot, Spezialbrotsorten, Vollkornbrotsorten, Vollkorngebäck, hefefreies Gebäck etc.

A24 Globalisierung (D)

Eine vollkommene Unabhängigkeit von anderen Ländern ist nicht zu erreichen und aufgrund volkswirtschaftlicher Überlegungen auch nicht wünschenswert. Aufgrund der verschiedenen Voraussetzungen von Ländern hinsichtlich ihrer Rohstoffvorkommen, ihrer Technologien und ihrer Arbeitskräfte ist es volkswirtschaftlich sinnvoll und wünschenswert, dass sich Länder auf die Produktion bestimmter Güter konzentrieren und diese nicht nur für den Bedarf im Inland, sondern auch für den im Ausland herstellen. Im Gegenzug werden dann Güter importiert, die das Ausland aufgrund seiner Voraussetzungen besser und günstiger produzieren kann.

A25 Marktpreis (D)

- Etwa 120 Stück.
- Etwa 60 Stück.
- Wenn das Burger-Take-away die Preissteigerung von Käse an die Käufer weitergibt, müsste der Preis im selben Maß steigen, wie der Preis für Käse pro Burger.
- Wenn das Burger-Take-away die Preissteigerung für Strom an die Käufer weitergibt, müsste der Preis im selben Maß steigen, wie der Strompreis pro Burger.
- Das Burger-Take-away könnte eine Preisaktion für beschränkte Zeit machen und den Preis für den Burger senken.

A26 Umstellung von Planwirtschaft auf Marktwirtschaft (C)

Individuelle Lösungen

4 Unternehmen als Wirtschaftsteilnehmer

Seite 31

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startups ist es, den Schüler/innen anhand eines einfachen Beispiels eine Idee zu vermitteln, was für die Aufnahme der Geschäftstätigkeit erforderlich ist.

A27 Unternehmen oder Betrieb? (B)

- Die Eltern führen keinen Betrieb, da sie Dienstleistungen nicht für den Bedarf Dritter erbringen, sondern für die eigene Familie.
- Ja, der Honig wird für den Bedarf Dritter hergestellt. Er wird an Geschäfte verkauft.

A28 Den Begriff „Firma“ erklären (B)

„Milan Stojanovic – Spezienschlosserei“ ist der Name, unter dem Herr Stojanovic seine Geschäfte betreibt, d. h. seine Sicherheitsschlösser herstellt, und seine Unterschrift abgibt. Ist dieser Name in das Firmenbuch eingetragen, bezeichnet man ihn als Firma (Zusatz e. U., eingetragener Unternehmer).

A29 „Firma“ richtig verwenden (B)

Nein, denn Jasmin meint nicht den Namen ihres Unternehmens, sondern den Betrieb, in dem sie Obst- und Gemüsesaft herstellt.

A30 Arbeit im Elektronikmarkt (B)

Der Verkäuferin im Elektronikmarkt macht die Arbeit Spaß,

- da sie mit anderen Menschen reden kann,
- da ihre Arbeit von ihren Kolleginnen und Vorgesetzten anerkannt wird und
- da sie ihren Fähigkeiten entsprechend eingesetzt wird.

A31 Sachbearbeiter in der Buchhaltung (B)

Die Bedürfnisse nach Anerkennung und Wertschätzung und nach selbstständiger Gestaltung der Arbeit („persönliche Entfaltung“) werden nicht erfüllt.

Lösung: Gelegentliche Anerkennung über das ausgezeichnete Funktionieren der Ablage bzw. Aufforderung, die Organisation der Ablage zu prüfen und Vorschläge für die Neugestaltung zu machen. Auf Aufstiegschancen hinweisen.

A32 Übersetzerin (B)

Nicht befriedigt werden:

- Bedürfnis nach sozialem Kontakt
- Bedürfnis nach Anerkennung und Wertschätzung
- Bedürfnis nach persönlicher Entfaltung

Lösungsmöglichkeiten: Arbeiten in einer größeren Gruppe, Anerkennung bei fehlerfreien Übersetzungen und nicht nur Tadel bei Fehlern, Kontakt mit dem Chef – soweit organisatorisch möglich.

A33 Buslenker (B)

Ein Buslenker hat folgende Möglichkeiten, seine „höheren Bedürfnisse“ zu befriedigen:

- Bedürfnis nach sozialem Kontakt: Es besteht die Möglichkeit, mit anderen Arbeitskollegen in den Aufenthaltsräumen zu reden, dort wo der Fahrerwechsel stattfindet.
- Bedürfnis nach Anerkennung und Wertschätzung: Vorgesetzte sollten gute Leistungen der Fahrer loben, z. B. unfallfreies Fahren.

A34 Vermögensgüter im Würstelstand (C)

Vermögensgüter, die für einen Würstelstand benötigt werden:

Verkaufswagen mit Kühlschrank, Geschirrkasten, Kocher, Geschirr, Besteck, Kassenbestand, Warenvorräte (Lebensmittel, Getränke, Papierteller und -becher etc.).

A35 Anlagevermögen oder Umlaufvermögen (B)

Autos sind beim Autohändler in der Regel Umlaufvermögen, da er sie verkauft. Bei anderen Betrieben sind Autos normalerweise Anlagevermögen, da sie zum längeren Gebrauch (in der Regel länger als ein Jahr) im Betrieb bestimmt sind. Kauft der Autohändler Autos für seinen eigenen Fuhrpark, dann zählen diese Autos natürlich auch bei ihm zum Anlagevermögen.

A36 Unternehmen in Ihrer Umgebung (B), (C)

Individuelle Lösungen

A37 Die österreichische Wirtschaftsstruktur (B)

- a) Individuelle Lösungen
- b) Aufgrund dieser Informationen verfügen Unternehmen über eine gute Datenbasis, um Entscheidungen treffen zu können:
 - Wie groß ist der Markt – wie viel kann ich anbieten?
 - Welche Güter werden nachgefragt – ist mein Angebot für den Markt interessant?
 - Etc.

A38 Anliegen und Interessen der Partner von MATUNDA (D)

Individuelle Lösungen

Mögliche Lösungshinweise:

- Kundinnen und Kunden: Werden Heißgetränke überhaupt nachgefragt? Wer sind die Abnehmer von Heißgetränken?
- Lieferanten: Erweiterung um Heißgetränke bedeutet auch neue Lieferanten für Tee, Kaffee etc.
- Arbeitnehmer/innen: Sind die Arbeitnehmer/innen in der Lage, die Leistung zu erstellen?
- Kreditgeber: Wird dafür Fremdkapital nötig sein?
- Konkurrenten: Wie viele Konkurrenten gibt es? Was bieten sie an?
- Staat, Länder, Gemeinden: Ist das Angebot von Heißgetränken überhaupt erlaubt?

A39 Umfeldentwicklungen für MATUNDA (D)

Individuelle Lösungen

A40 Unternehmen und Firma (C)

Individuelle Lösungen

A41 Leistungsfaktoren (D)

Nein. Die betriebliche Leistungserstellung benötigt immer die Kombination aus Menschen und Vermögen.

A42 Arbeitsmotivation (D)

Individuelle Lösungen

A43 Unternehmensarten (C)

| | Unternehmensarten | | | |
|--------------------------------------|-------------------------------|---------------------------|------------------------------|-------------------------|
| | nach erstellter Leistung | nach Branche | nach Unternehmensgröße | nach Abnehmern |
| a) Tischlerin mit zwei Gehilfen | Produktion und Dienstleistung | Gewerbe und Handwerk | Kleinunternehmen | Überwiegend Konsumgüter |
| b) große Versicherung | Dienstleistung | Banken und Versicherungen | Großunternehmen | Konsumgüter |
| c) Online-Versandhandel | Handel | Handel | Alle Varianten | Alle Varianten |
| d) öffentliches Transportunternehmen | Dienstleistung | Transport und Verkehr | Großunternehmen | Alle Varianten |
| e) Installateur mit 20 Angestellten | Dienstleistung | Gewerbe und Handwerk | Mittelunternehmen | Alle Varianten |
| f) Landwirtin mit 20 Milchkühen | Produktion | Land- und Forstwirtschaft | Mittelunternehmen | Alle Varianten |
| g) Autozulieferer | Produktion | Industrie | Mittel- oder Großunternehmen | Investitionsgüter |
| h) Zuckerfabrik der AGRANA | Produktion | Industrie | Großunternehmen | Konsumgüter |

A44 Recherche Unternehmensarten (D)

Individuelle Lösungen

A45 Das Umfeld der Unternehmen (D)

Individuelle Lösungen

A46 Unternehmen Bäckerei (C)

- a) Lieferanten (von Rohstoffen, Handelswaren), Kunden, Betriebe als Abnehmer von größeren Mengen (z. B. Restaurants, Hotels), Arbeitnehmer, Anrainer, Staat/Gemeinde, Kreditgeber (Banken) usw.
- b)
- Kunden: preisgünstige, gute und frische Ware
 - Lieferanten: sichere Abnahme von großen Mengen, pünktliche Bezahlung
 - Arbeitnehmer/innen: sicherer Arbeitsplatz mit guter Bezahlung und positivem Arbeitsklima
 - Evtl. Vermieter des Geschäftslokals: pünktliche Bezahlung einer fairen Miete, gute Instandhaltung des Geschäftslokals
 - Bank: sichere Zurückzahlung des Kredits und der Zinsen
 - Staat: pünktliche Bezahlung der Steuern, Einhaltung der Gesetze
 - Anrainer (Nachbarn): kein Schmutz und kein Lärm durch den Geschäftsbetrieb
- c) Arbeitnehmerinteressen (später anfangen zu arbeiten/früh aufhören) könnten z. B. mit Kundeninteressen (früh aufsperrten/auch nachmittags frisch gebackenes Gebäck) in Konflikt stehen, Kundeninteressen (vor der Bäckerei bei Stehtischen Kaffee trinken und essen) mit Anrainerinteressen (kein Lärm, kein Schmutz) usw.
- d) Verkauf, Produktion (Backstube), Beschaffung (Einkauf), Rechnungswesen, Personal, Management und Marketing
- e)
- Verkauf (evtl. ins Marketing integriert): Produkte verkaufen
 - Produktion: Produkte herstellen
 - Beschaffung (Einkauf): Rohstoffe einkaufen
 - Rechnungswesen: alle betrieblichen Vorgänge rechnerisch erfassen
 - Personal: die 89 Mitarbeiter/innen managen, Personal nachbesetzen, neues Personal auswählen
 - Management: das gesamte Unternehmen steuern und überwachen, Mitarbeiter/innen führen
 - Marketing: entscheiden, welche Produkte zu welchem Preis angeboten werden sollen und wie man die Abnehmer auf diese Angebote aufmerksam machen kann
- f) menschliche Arbeitskraft und Maschinen
- g) Individuelle Lösungen

A47 Kontakte mit den Partnern des Unternehmens (C)

- a)
- Lieferanten: Beschaffungsmarkt
 - Kunden: Absatzmarkt
 - Mitarbeiter/innen: Arbeitsmarkt
 - Eigentümer und Kreditgeber: Kapitalmarkt
 - Konkurrenten: auf allen Märkten
- b) Individuelle Lösungen

A48 Entscheidungen in einer Tischlerei (C)

- **Marketing:**
Welche Produkte (und Zusatzleistungen) soll der Tischler zu welchen Preisen anbieten, wie kann er seine Abnehmer auf diese Angebote aufmerksam machen? → Entscheidungen über Sortiment, Preisgestaltung und Werbung
- **Materialwirtschaft (Beschaffung, Einkauf):**
Welches Material soll der Tischler bei welchen Lieferanten in welcher Qualität zu welchem Preis einkaufen? → Entscheidung über Materialbeschaffung
- **Personal:**
Welches Personal soll der Tischler anstellen? Welche Tätigkeiten soll das Personal übernehmen und wie hoch soll das Arbeitsentgelt sein? Wie überprüft der Tischler die Qualität der Arbeit, wie kann er Mitarbeiter motivieren? → Entscheidung über Personalauswahl, -führung und -motivation

5 Was macht die Betriebswirtschaft?

Seite 45

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startup ist es, die Schüler/innen anzuregen, über mögliche Parameter des Unternehmenserfolgs nachzudenken.

A49 Entscheidungen in einem Friseursalon (C)

- a) Kundenwünsche herausfinden und Angebot auf Nachfrage abstimmen.
- b) Preise erhöhen (in vertretbarem Ausmaß, sodass nicht weniger Kunden kommen), Kosten einsparen.
- c) geringerer Mitteleinsatz: Kunden so einteilen, dass Mitarbeiter gut ausgelastet sind, sparsame Verwendung von Haarpflegeprodukten, nicht unnötig Energie verbrauchen (Heizung, Licht). Keine größeren Außenstände zulassen, Zahlungsverpflichtungen planen und darauf achten, dass rechtzeitig ausreichend Mittel (bar oder Bankguthaben) zur Verfügung stehen.

A50 Marktorientierung (D)

Ein Unternehmen trifft auf verschiedenen Märkten auf Konkurrenten. Daher ist die Marktorientierung von hoher Bedeutung für ein Unternehmen:

- Arbeitsmärkte – die optimalen Arbeitskräfte
- Kapitalmärkte – die optimale Finanzierungsmöglichkeit
- Beschaffungsmärkte – der optimale Lieferant

D. h. Marketing ist nicht nur auf Absatzmärkte beschränkt: Personalmarketing, Investor Relations, Beschaffungsmarketing etc.

A51 Rentabilität (C)

| | Apple | Handy-Shop ums Eck |
|---------------------|---------------|--------------------|
| Gewinn | 48 Mrd. \$ | 2.000 € |
| Kapital | 375 Mrd. \$ | 10.000 € |
| Rentabilität | 12,8 % | 20 % |

Der Handy-Shop ums Eck hat eine höhere Rentabilität als Apple.

A52 Liquidität (D)

Unternehmen sind Wirtschaftsteilnehmer im Wirtschaftskreislauf. Ohne ausreichende Liquidität kann das Unternehmen seine Rechnungen nicht bezahlen. Es scheidet als Wirtschaftsteilnehmer aus dem Wirtschaftskreislauf aus.

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startups ist es, die Schüler/innen anzuregen, über vorbildhafte Entrepreneure und deren Bedeutung für die Wirtschaft nachzudenken.

A53 Haben Sie Unternehmergeist? (C)

Individuelle Lösung durch Selbsteinschätzung

Evtl. könnte das Ergebnis auch durch eine Fremdeinschätzung kontrastiert werden.

A54 Ideen-Mixer: Vier Schritte zur Ideenfindung (E)

Individuelle Lösungen

A55 Ein Produkt „kreativ weiterführen“ (E)

Individuelle Lösungen

In der Diskussion sollen nicht nur Fachinhalte besprochen werden, sondern auch Lösungswege, Verhalten in der Gruppe, Umgang mit Kreativitätstechniken etc.

A56 Eine Geschäftsidee prüfen (D)

Individuelle Lösungen

Anregungen können auch unter www.fuer-gruender.de/wissen/geschaeftsidee-finden/geschaeftsidee-beispiele bzw. unter der Google-Stichwortsuche „Kreative Geschäftsideen“ gewonnen werden.

A57 Businessplan für ein Nachhilfeinstitut (C)

a) Folgende Überlegungen könnten die Grundlage für den Businessplan eines Nachhilfeinstituts sein:

- Habe ich die fachliche Qualifikation für dieses Unternehmen?
- Kann und will ich die nötige Arbeitszeit aufbringen?
- Bin ich risikofreudig genug für die Gründung eines Unternehmens?
- Welche Standorte sind rechtlich und/oder finanziell möglich?
- Wer sind meine Kunden/Kundinnen, gibt es genug im Einzugsbereich meines Standortes?
- Wie viele Mitarbeiter/innen benötige ich?
- Welche Qualifikationen haben meine Mitarbeiter/innen?
- Gibt es bereits Konkurrenz und welche Stärken und Schwächen haben diese Unternehmen?
- Habe ich genug Eigenkapital, kann ich Fremdkapital aufbringen?
- Welche Rechtsform ist für dieses Unternehmen passend?

b) Fragen:

- Woher kommt das Eigenkapital?
- Wer trägt das Unternehmensrisiko?
- Wer entscheidet?
- Unter welchem Namen tritt das Unternehmen auf dem Markt auf?

Antworten: Individuelle Lösungen

A58 Bedeutung des Einzelunternehmens in Österreich (D)

a) Der Anteil der Einzelunternehmen an allen Unternehmen in Österreich beträgt

$$\frac{\text{Einzelunternehmen}}{\text{Unternehmen gesamt}} \times 100 = \frac{388.234}{549.242} \times 100 = 70,69 \%$$

b) Prozentanteil von Einzelunternehmen an neugegründeten Unternehmen

$$\frac{\text{Neue Einzelunternehmen}}{\text{Neue Unternehmen gesamt}} \times 100 = \frac{31.194}{42.417} \times 100 = 73,54 \%$$

c) Ein aktives Einzelunternehmen hat in Österreich durchschnittlich etwa 2 Beschäftigte.

$$\frac{\text{Beschäftigte in aktiven Einzelunternehmen}}{\text{Aktive Einzelunternehmen gesamt}} = \frac{844.591}{388.234} = 2,2$$

d) Ein neugegründetes Einzelunternehmen hat in Österreich durchschnittlich bis zu 1 Beschäftigten.

$$\frac{\text{Beschäftigte in neuen Einzelunternehmen}}{\text{Neue Einzelunternehmen gesamt}} = \frac{42.397}{31.194} = 1,4$$

e) Der Vergleich der Punkte c) und d) zeigt, dass neu gegründete Einzelunternehmen weniger Beschäftigte haben als bereits bestehende. Daraus kann man schließen, dass die neu gegründeten Unternehmen mit weniger Beschäftigten beginnen und/oder ihre Beschäftigten mehr Arbeitsstunden leisten lassen.

A59 Zimmerdeko: Wirtschaft gestalten im Einzelhandel (D)**1. Analyse des Unternehmens**

- a) Ja, es handelt sich um einen Wirtschaftsteilnehmer. Kristina Sener betreibt das Unternehmen dauerhaft, und selbstständig. Sie ist alleine für die Tätigkeit verantwortlich und trägt das Risiko – siehe 7 Fälle.
- b) Waren: Dekorationsgegenstände
- c) Da es sich um einen Handelsbetrieb handelt, ist die Zimmerdeko im tertiären Sektor tätig, also ein Dienstleistungsunternehmen.
- d) Möbelbranche – Dekorationsgegenstände
- e) Die wichtigsten sind: Absatzmarkt (Kunden), Beschaffungsmarkt (Lieferanten), Arbeitsmarkt (Mitarbeiter), alle Märkte (Konkurrenz)
- f) Über das „Stichwort“ Möbelbranche – Dekorationsgegenstände erhält das Unternehmen viele Informationen, die es für eigene Entscheidungen verwenden kann. Weiß das Unternehmen, auf welchen Märkten es agiert, kann es die Erwartungen der Partner abschätzen und die Entscheidungen entsprechend gestalten.
- g) Die Zimmerdeko ist
 - ein Unternehmen, weil es eine wirtschaftliche Tätigkeit dauerhaft und selbstständig ausführt.
 - ein Betrieb, weil es Waren im Handel anbietet.
 - eine Firma, weil das Unternehmen unter „Kristina Sener e. U.“ im Firmenbuch eingetragen ist.
- h) Vermögen: Anlagevermögen (Geschäftsausstattung etc.) und Umlaufvermögen (Dekorationsgegenstände für den Verkauf etc.)
Menschliche Arbeitskraft: Kristina Sener und ihre Mitarbeiterin
- i) Um die Erwartungen der Partner erfüllen zu können, braucht es ein hohes Maß an Marktorientierung. Schließlich „trifft“ das Unternehmen seine Partner auf verschiedenen Märkten.
- j) Umfeldentwicklungen können sein:
 - Gesellschaft – Bedeutung von Wohnungseinrichtung und Dekoration in der Gesellschaft, Trend zu kleinen Wohnungen, etc.
 - Natur – Verwendung von nachhaltigen Dekorationsgegenständen aus Holz, Leinen etc.
 - Technologie – verstärkter Technologieeinsatz in den Wohnungen (Smart-Living) etc.
 - Wirtschaft – Konjunktur, Arbeitslosigkeit, weil die Anschaffung von Dekorationsgegenständen auch aufgeschoben werden kann, etc.
- k) Im Sinne der Marktorientierung kann ein Unternehmen nur dann langfristig erfolgreich sein, wenn es die wichtigsten Entwicklungen in seinem Umfeld genau verfolgt.

2. Sieben Entscheidungen

Ziel der Aufgabe ist es, das betriebswirtschaftliche Grundverständnis zu fördern. Die Schüler sollen lernen, dass sich Kosten und Gewinn nicht proportional zum Umsatz ändern. Grundkenntnisse:

- Wesentliche Gewinnverbesserungen oder Verschlechterungen werden bereits durch relativ geringe Erfolge oder Misserfolge beim Einkauf und Verkauf erzielt.
- Geringe Preisnachlässe beim Einkauf führen bereits zu großen Gewinnsteigerungen, da die Kosten der eingekauften Waren beim Handel die weitaus größte Kostenposition darstellen.
- Geringe Misserfolge beim Verkauf zehren den gesamten Gewinn oder wesentliche Teile davon auf, da sich die meisten Kostenpositionen (zumindest im Handel) nicht ändern.
- Geringe Verbesserungen bei der „Handelsspanne“ führen bereits zu großen Gewinnverbesserungen, da ebenfalls die Kostenpositionen gleichbleiben (und umgekehrt).

Selbstverständlich genügt zu diesem Zeitpunkt ein undifferenzierter Kostenbegriff (Aufwand = Kosten). Ausgangsgewinn lt. Angabe: € 40.000,- (100 %)

Fall 1:

Der Umsatz sinkt um € 17.500,-, alle Kosten (Aufwand) bleiben gleich. Gewinn wird zum Verlust, d. h. -44 %.

| | | |
|----------------------|-------------------|--------|
| Umsatz | 332.500,-- | (-5 %) |
| Wareneinkauf | 260.000,-- | |
| Personal | 34.000,-- | |
| Geschäftslokal | 6.000,-- | |
| Sonstiges | 10.000,-- | |
| Gewinn | 22.500,-- | |
| Gewinnsenkung | -17.500,-- | |
| In % | -44 % | |

Fall 3:

Steigt der Umsatz über eine Preissteigerung, ändern sich die Einkaufspreise nicht. In der Folge kann der Gewinn um 26 % gesteigert werden.

| | |
|-------------------------|------------------|
| Umsatz | 360.500,-- |
| Wareneinkauf | 260.000,-- |
| Personal | 34.000,-- |
| Geschäftslokal | 6.000,-- |
| Sonstiges | 10.000,-- |
| Gewinn | 50.500,-- |
| Gewinnsteigerung | 10.500,-- |
| In % | 26 % |

Fall 5:

Gehen Umsatz und Wareneinkauf um 15 % zurück, bleibt nicht mehr so viel übrig, um die fixen Kosten zu decken. Es entsteht eine Gewinnsenkung von 34 %.

| | |
|----------------------|-------------------|
| Umsatz | 297.500,-- |
| Wareneinkauf | 221.000,-- |
| Personal | 34.000,-- |
| Geschäftslokal | 6.000,-- |
| Sonstiges | 10.000,-- |
| Gewinn | 26.500,-- |
| Gewinnsenkung | -13.500,-- |
| In % | -34 % |

Fall 7:

In diesem Fall sinkt der Gewinn um 23 %.

| | |
|----------------------|------------------|
| Umsatz | 315.000,-- |
| Wareneinkauf | 234.000,-- |
| Personal | 34.000,-- |
| Geschäftslokal | 6.000,-- |
| Sonstiges | 10.000,-- |
| Gewinn | 31.000,-- |
| Gewinnsenkung | -9.000,-- |
| In % | -23 % |

Fall 2:

Wird der Umsatz über die Menge gesteigert, muss auch mehr eingekauft werden. In der Folge kann der Gewinn um 23 % gesteigert werden.

| | |
|-------------------------|------------------|
| Umsatz | 385.000,-- |
| Wareneinkauf | 286.000,-- |
| Personal | 34.000,-- |
| Geschäftslokal | 6.000,-- |
| Sonstiges | 10.000,-- |
| Gewinn | 49.000,-- |
| Gewinnsteigerung | 9.000,-- |
| In % | 23 % |

Fall 4:

Bleibt der Umsatz gleich, kann aber kostengünstiger eingekauft werden, wirkt sich eine Kostensenkung beim Einkauf um 5 % durch eine Steigerung des Gewinns um 33 % aus.

| | |
|-------------------------|------------------|
| Umsatz | 350.000,-- |
| Wareneinkauf | 247.000,-- |
| Personal | 34.000,-- |
| Geschäftslokal | 6.000,-- |
| Sonstiges | 10.000,-- |
| Gewinn | 53.000,-- |
| Gewinnsteigerung | 13.000,-- |
| In % | 33 % |

Fall 6:

Bei einer Preissenkung, die zu keiner Absatzsteigerung führt, wird die Gewinnsenkung noch höher: -88 %

| | |
|----------------------|-------------------|
| Umsatz | 315.000,-- |
| Wareneinkauf | 260.000,-- |
| Personal | 34.000,-- |
| Geschäftslokal | 6.000,-- |
| Sonstiges | 10.000,-- |
| Gewinn | 5.000,-- |
| Gewinnsenkung | -35.000,-- |
| In % | -88 % |

A60 Ziele und Zielkonflikte (D)

Individuelle Lösungen

A61 Wirtschaftliche Ziele (C)

Individuelle Lösungen

A62 Wirtschaftsteilnehmer und ihre Ziele (D)

1. **Definitionen:** Individuelle Lösungen

Lösungsskizzen:

- **Marktorientierung:** Die Fähigkeit eines Unternehmens, sein Wissen über den Markt (Kunden, Konkurrenten, Einflussfaktoren) so zu nutzen, dass es effektive Strategien entwickeln kann.
- **Rentabilität:** Das Verhältnis von Ertrag zu eingesetztem Kapital
- **Liquidität:** Die Fähigkeit eines Unternehmens, seine fälligen Schulden mit liquiden (bzw. liquiderbaren) Mitteln zu begleichen.
- **Vollbeschäftigung:** Alle erwerbsfähigen Personen eines Staates haben einen Arbeitsplatz.
- **Geldwertstabilität:** Die Kaufkraft (wie viele Güter und Leistungen bekommt man für sein Geld) bleibt konstant.
- **Wirtschaftswachstum:** Die Zunahme der Wirtschaftsleistung eines Landes (idR gemessen in % des BIP)
- **Umweltschutz:** Alle Maßnahmen, die gesetzt werden, um die Umwelt zu schützen, damit die natürliche Lebensgrundlage aller Lebewesen erhalten bleibt.

2. Individuelle Lösungen

Beispiele:

| | |
|---|--|
| Unternehmensziel: | Marktorientierung |
| Beschreibung: | Die Fähigkeit eines Unternehmens, sein Wissen über den Markt (Kunden, Konkurrenten, Einflussfaktoren) so zu nutzen, dass es effektive Strategien entwickeln kann. |
| für eine/e Unternehmer/in bedeutet das: | Die entwickelten und angebotenen Leistungen sind verkaufbar – das Unternehmen kann Gewinn erwirtschaften. |
| für eine Konsumentin / einen Konsumenten bedeutet das: | Alle Bedürfnisse werden durch Güter und Leistungen erfüllt. |
| für eine/n Arbeitnehmer/in bedeutet das: | Es gibt genügend Arbeitsplätze, mit deren Hilfe diese Güter und Leistungen hergestellt werden. |
| für eine mündige Bürgerin / einen mündigen Bürger bedeutet das: | Durch kritisches Konsumverhalten kann eine mündige Bürgerin / ein mündiger Bürger steuern, welche Güter und Leistungen von Unternehmen auf dem Markt angeboten werden. |

| | |
|---|---|
| Gesamtwirtschaftliches Ziel: | Umweltschutz |
| Beschreibung | Alle Maßnahmen, die gesetzt werden, um die Umwelt zu schützen, damit die natürliche Lebensgrundlage aller Lebewesen erhalten bleibt |
| für eine/e Unternehmer/in bedeutet das: | Bei der Produktion von Gütern und Leistungen müssen Unternehmen nachhaltig vorgehen und eine Reihe von Regelungen beachten. |
| für eine Konsumentin / einen Konsumenten bedeutet das: | Beim Einkauf muss ein Konsument darauf achten, ob die angebotenen Güter auch umweltschonend produziert wurden. |
| für eine/n Arbeitnehmer/in bedeutet das: | Die Anforderungen an bestimmte Arbeitsplätze ändern sich, es entstehen neue Arbeitsplätze im Bereich des Umweltschutzes. |
| für eine mündige Bürgerin / einen mündigen Bürger bedeutet das: | Durch kritisches Konsumverhalten kann eine mündige Bürgerin / ein mündiger Bürger darauf achten, dass nur solche Güter und Leistungen von Unternehmen auf dem Markt angeboten werden, die die Umwelt nicht schädigen. |

3. Zielbeziehungen

Lösungen nicht eindeutig, es ist einiges diskutierbar und argumentierbar.

- a) am ehesten ergänzend (durch Marktorientierung entstehen neue Arbeitsplätze), aber auch widersprechend, wenn sich herausstellt, dass einige Produkte/Leistungen nicht mehr gebraucht werden

- b) am ehesten widersprechend, denn Umweltschutzmaßnahmen kosten Geld (Entsorgungstechnologien, nachhaltiger Anbau, umweltschonende Produktion), diese Maßnahmen sind nicht immer zur Gänze auf den Preis aufschlagbar. Allerdings sind kritische und umweltbewusste Kunden auch bereit, mehr für diese Güter zu bezahlen.
- c) am ehesten neutral, denn die Fähigkeit, seine Schulden fristgerecht zu begleichen, hat noch keinen direkten Wachstumseffekt (außer, dass Zinsen vermieden werden)
4. Einander widersprechende Unternehmensziele
mehrere Lösungsmöglichkeiten
Beispiel:
Liquidität und Rentabilität. Das Erreichen maximaler Liquidität erfordert, dass große Bargeldbestände oder liquidierbare Mittel gehalten werden, diese können daher nicht rentabel veranlagt werden. (Ausnahme: die Ausnutzung von Skonti erhöht die Rentabilität durch die Vermeidung von hohen Zinsen für den Lieferantenkredit)
5. Sich ergänzende gesamtwirtschaftliche Ziele
mehrere Lösungsmöglichkeiten
Beispiel:
Wirtschaftswachstum und Vollbeschäftigung. Durch eine wachsende Wirtschaftsleistung werden Arbeitsplätze geschaffen.

2 Verträge

QuickCheck

Seite 70

1 MODA NOVA: Art des Unternehmens

Nach der erstellten Leistung: Dienstleistung und Produktion

Nach der Branche: Handel, Gewerbe und Handwerk

Nach der Unternehmensgröße: Kleinunternehmen

Nach den Abnehmern: Konsumgüter

2 Geschäftspartner von MODA NOVA

- Eigentümer
- Lieferanten von Fair Fashion, Stoffproduzenten, Vermieter, Versicherung
- Kundinnen und Kunden
- Kreditgeber
- Mitarbeiter/innen

3 Interessen der Eigentümer

- Selbstverwirklichung durch die Unternehmertätigkeit
- Gewinnbringende Erwerbstätigkeit als Unternehmer
- Etc.

4 Interessen der Geschäftspartner

- Eigentümer: siehe Frage 3
- Lieferanten von Waren und Dienstleistungen: regelmäßige und sichere Nachfrage sowie pünktliche Bezahlung
- Kundinnen und Kunden: kostengünstiges und/oder einzigartiges Angebot aus dem Fair Fashion-Bereich
- Kreditgeber: verlässliche Rückzahlung der geborgten Mittel samt Zinsen
- Mitarbeiter/innen: Bedürfnisbefriedigung und gerechte Entlohnung

5 Rechte und Pflichten

Individuelle Lösung, die in jedem Fall auf die fünf gesetzlichen Bestandteile jedes Vertrags hinauslaufen sollte.

1 Was einen Vertrag ausmacht

Seite 71

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startup ist es, die Schüler/innen anhand von Alltagsbeispielen für die Bedingungen des Zustandekommens von Verträgen zu sensibilisieren.

A63 Verträge der MODA NOVA (C)

- Lieferanten von Fair Fashion und Stoffproduzenten: Kaufverträge
- Vermieter: Mietvertrag
- UNIQA: Versicherungsvertrag
- Kundinnen und Kunden: Kaufverträge bzw. Werkverträge für Maßmode
- Kreditgeber: Kreditvertrag
- Mitarbeiter/innen: Arbeitsverträge

A64 Reiseversicherung (C)

Willenserklärung bei Vertragspartner (A): schriftlich
 Willenserklärung bei Vertragspartner (B): schriftlich
 Übereinstimmend? ja

A65 Bäckerei (C)

Willenserklärung bei Vertragspartner (A): schlüssig
 Willenserklärung bei Vertragspartner (B): schlüssig
 Übereinstimmend? Ja

A66 Tätowierung (C)

Willenserklärung bei Vertragspartner (A): mündlich
 Willenserklärung bei Vertragspartner (B): mündlich
 Übereinstimmend? nein

A67 Restaurant (C)

Willenserklärung bei Vertragspartner (A): schriftlich
 Willenserklärung bei Vertragspartner (B): schriftlich
 Übereinstimmend? ja

A68 Einbau von Sonnenkollektoren (C)

Willenserklärung bei Vertragspartner (A): schriftlich
 Willenserklärung bei Vertragspartner (B): schriftlich
 Übereinstimmend? ja

A69 Geschäftsfähig? (C)

| Aufgabe | Ausmaß der Geschäftsfähigkeit | Darf Vertrag abschließen |
|--------------------------------|-------------------------------|---|
| A64: Frau Maria Ilic | voll geschäftsfähig | Ja |
| A65: 7-jähriger Schüler Finn | beschränkt geschäftsfähig | Ja (nach dem 7. Geburtstag) |
| A66: 16-jährige Lina | erweitert geschäftsfähig | Ja (sofern der Lebensunterhalt nicht gefährdet ist) |
| A67: 19-jähriger Jannik Pavits | voll geschäftsfähig | Ja |
| A68: Elfriede und Helmut Mayer | voll geschäftsfähig | Ja |

A70 Die Gegenleistung (D)

- Das gemeinsame Merkmal ist die Geldzahlung.
- Der Wirtschaftskreislauf beinhaltet sowohl einen Güter- als auch einen Geldkreislauf. Über Geld können die Wirtschaftsteilnehmer ihre reibungslose Teilnahme am Wirtschaftskreislauf sichern.

A71 Verträge der MODA NOVA (C)

Ziel dieser Aufgabe ist es, den Schüler/innen die Bedeutung des ABGB zu zeigen sowie erste Einblicke in Bezug auf gesetzliche Sonderregelungen zu ermöglichen.

| Vertragspartner und Verträge | Grundlage aller Verträge | Sonderregelungen |
|--|--------------------------|--------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> Lieferanten von Fair Fashion und Stoffproduzenten: Kaufverträge | ABGB | Unternehmensgesetzbuch (UGB) |
| <ul style="list-style-type: none"> Vermieter: Mietvertrag | | Mietrechtsgesetz (MRG) |
| <ul style="list-style-type: none"> UNIQA: Versicherungsvertrag | | Versicherungsvertragsgesetz (VersVG) |
| <ul style="list-style-type: none"> Kundinnen und Kunden: Kaufverträge bzw. Werkverträge für Maßmode | | Konsumentenschutzgesetz (KSchG) |
| <ul style="list-style-type: none"> Kreditgeber: Kreditvertrag | | Noch nicht behandelt. |
| <ul style="list-style-type: none"> Mitarbeiter/innen: Arbeitsverträge | | Noch nicht behandelt. |

A72 Geschäftsfähigkeit beim Abschluss eines Mietvertrags (C)

Die 17-jährige Schülerin ist erweitert geschäftsfähig. Sie darf über das Geld verfügen, das sie verdient oder das ihr überlassen (geschenkt) wurde, allerdings darf ihr Lebensunterhalt nicht gefährdet sein. Sie kann die Miete nicht aus dem Taschengeld bestreiten. Wenn sie also zusätzlich kein Geld verdient, müsste sie auch ihr Ersparnis antasten. Der Vertrag kommt daher nur gültig zustande, wenn auch ihre Eltern zustimmen, worauf der Vermieter vermutlich ohnehin bestehen würde. Sobald Zoe 18 Jahre alt ist, dürfte sie den Vertrag auch alleine unterzeichnen und abschließen.

A73 Geschäftsfähigkeit: Verpflichtung zu Dienstleistung (C)

Ja, als mündiger Minderjähriger ist Daniel erweitert geschäftsfähig und darf er eine solche Dienstleistung vereinbaren.

A74 Zustandekommen von Kaufverträgen (D)

- Ja, da das Essen des Eises als schlüssige Handlung gilt (daher übereinstimmende Willenserklärung). Auch alle anderen Bedingungen sind erfüllt.
- Nein, da keine übereinstimmende Willenserklärung vorliegt. Alle anderen Bedingungen wären erfüllt.

A75 Zustandekommen des Kaufvertrags (C)

- Nein, dadurch kommt kein Kaufvertrag zustande. Der Kaufvertrag muss schriftlich abgeschlossen und gerichtlich oder notariell beglaubigt werden, um gültig zu sein.
- Es kommt kein Kaufvertrag zustande, da Herr Ebner die Waschmaschine zurückschickt und damit zum Ausdruck bringt, dass er nur eine Waschmaschine mit der gewünschten Tiefe kaufen will (keine übereinstimmende Willenserklärung).

A76 Rechtliche Grundlagen für Verträge (D)

Damit die Marktwirtschaft optimal funktioniert, braucht es Rechtssicherheit. Da sich die Wirtschaftsteilnehmer auf den Märkten über Angebot und Nachfrage mit Verträgen einigen, braucht es für Verträge klar geregelte Gesetze.

A77 Geschäftsfähigkeit bei Unternehmen (D)

Da Unternehmen Verträge abschließen, kann Unternehmer nur werden, wer unbeschränkt Verträge abschließen darf. Unternehmen sind daher „automatisch“ geschäftsfähig.

2 Was die Verträge regeln

Seite 80

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startup ist es, die Schüler/innen anhand von lebensweltnahen, wirtschaftlichen Situationen für die Inhalte von Verträgen zu sensibilisieren. In jedem Fall werden in beiden „Checklisten“ die fünf gesetzlichen Mindestbestandteile von Verträgen enthalten sein.

A78 Analyse von Verträgen (C)

| | Vertrag 1 | Vertrag 2 | Vertrag 3 | Vertrag 4 | Vertrag 5 | Vertrag 6 |
|--------------------------|-----------------|-------------------------|--|-------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| Wer bietet an? | Herbert Fiedler | Caro | Ayse Can | Alois Tautmer | UNIQA | Sport Prinz GmbH |
| Wer fragt nach? | Fabian Mayer | Gerhard Geissler | Neunkirchner Braut- und Ballmoden GmbH | Barbara Feinhofer | Eva Richter | Stefan Maresch |
| Was? | Audi A3 | Mietauto | Entwürfe von Ball- und Brautkleidern | Kredit | Reiseversicherung | Stelle als Sportartikelverkäufer |
| Wie viel? | 1 | 1 | Je 3 = 6 Entwürfe | € 12.000,-- | € 1.520,-- Versicherungssumme | 38,5 Stunden pro Woche |
| Zu welchem Preis? | € 7.950,-- | Kein Preis ersichtlich. | € 4.000,-- | 4,10 % p.a. | € 57,40 | € 1.600,-- pro Monat |
| Vertragsart | Kaufvertrag | Mietvertrag | Werkvertrag | Kreditvertrag | Versicherungsvertrag | Dienstvertrag |

A79 Besonderheiten des Werkvertrags (C)

- Nein, weder an fixe Arbeitszeiten noch an einen bestimmten Ort.
- Nein
- Ja, sie darf andere (auch ähnliche) Aufträge annehmen.
- Nein, kein Weisungsrecht, mit Ausnahme sachlicher Weisungen im Rahmen der Auftragsvergabe.
- Die Auftragnehmerin muss sich um die Steuern und Abgaben selbst kümmern.

A80 Dienstzettel von Stefan Maresch (C)

| Mindestinhalte des Dienstzettels lt. Gesetz | ✓ | Inhalt des Dienstzettels aus A78 |
|--|---|---|
| 1 Name und Anschrift Arbeitgeber/in | ✓ | Sport Prinz GmbH Florianigasse 89, 6370 Kitzbühel |
| 2 Name und Anschrift Arbeitnehmer/in | ✓ | Stefan Maresch Birkenweg 97, 6352 Ellmau |
| 3 Beginn Dienstverhältnis | ✓ | 24.07.20.. |
| 4 Ende Dienstverhältnis (bei Befristungen) | ✓ | nicht angegeben, da nach Probezeit unbefristet |
| 5 Dauer der Kündigungsfrist und Kündigungstermin | ✓ | Lt. Angestelltengesetz zum 15. und Letzten jeden Monats seitens des Dienstgebers und -nehmers |
| 6 gewöhnlicher (oder wechselnder) Arbeitsort | ✓ | Kitzbühel oder weitere Niederlassungen des Dienstgebers |
| 7 Einstufung in ein generelles Schema | ✓ | Kollektivvertrag für Handelsangestellte, Beschäftigungsgruppe 2 |
| 8 vorgesehene Verwendung | ✓ | Sportartikelverkäufer |
| 9 Anfangsbezug, Fälligkeit des Lohns/Gehalts | ✓ | € 1.600,-- fällig zum Monatsende |
| 10 Urlaubsausmaß | ✓ | lt. Urlaubsgesetz (5 Wochen) |
| 11 vereinbarte Normalarbeitszeit | ✓ | 38,5 Stunden/Woche |
| 12 Name und Anschrift der Mitarbeitervorsorgekasse | ✓ | fair-finance Vorsorgekasse AG Kassenleitzahl 71150, Anschrift nicht angegeben |

A81 Auszug aus einer Reiseversicherung (D)

- € 57,40
- € 1.520,00

A82 Analyse eines Kreditvertrags (B)

VW Tiguan, der als Besicherung des Kredits vereinbart wurde.

A83 Unterschiedliche Vertragsarten (1) (C)

- a) Werkvertrag – Haarschnitt ist eine Dienstleistung
- b) Kaufvertrag – Vertragsgegenstand ist eine Sache
- c) Arbeitsvertrag – vereinbart wird eine Tätigkeit als Verkäuferin
- d) Dienstvertrag (wenn die Arbeitsleistung unbedingt persönlich erbracht werden muss) oder Freier Dienstvertrag (wenn eine Vertretung möglich ist, bei geringerer Weisungsgebundenheit)
- e) Pachtvertrag
- f) Mietvertrag
- g) Entweder Werkvertrag (da eigenes Auto verwendet wird) (GSVG-Sozialversicherung, einkommensteuerpflichtig) oder freier Dienstvertrag (ASVG-Sozialversicherung, einkommensteuerpflichtig)

A84 Unterschiedliche Vertragsarten (2) (D)

- a) Werkvertrag
- b) Kaufvertrag
- c) Versicherungsvertrag
- d) Kreditvertrag
- e) Arbeitsvertrag

3 Der Kaufvertrag steht im Mittelpunkt

StartUp

Didaktischer Hinweis

Der Startup zielt darauf ab, den Schüler/innen zu zeigen, dass die Vereinbarungen im Kaufvertrag aus betriebswirtschaftlicher Sicht von großer Bedeutung sind.

Lösungen

1 Vergleich der Verträge

| | Unterlage A | Unterlage B |
|--|--------------------------------------|---|
| Wer bietet an? | FDf Möbelfabrik GmbH | XXXLutz KG |
| Wer fragt nach? | XXXLutz KG | Emre Sener |
| Was wird gekauft/verkauft? | Sitzgruppe | Sitzgruppen samt Lieferung |
| Wie viel wird gekauft/verkauft? | 500 Stück | 1 Stück |
| Zu welchem Preis wird gekauft/verkauft? | € 368,20/Stk. (Basispreis exkl. USt) | Sitzgruppe: € 499,-- Zustellung: € 99,-- Gesamt: € 598,-- (inkl. USt) |

2 In Bezug auf die fünf gesetzlichen Bestandteile des Kaufvertrags sind folgende Unterschiede relevant:

| | Unterlage A | Unterlage B |
|------------------|---|--|
| Käufer | XXXLutz ist ein Unternehmen. | Emre Sener ist Konsument. |
| Verkäufer | FDf Möbelfabrik GmbH ist ein Unternehmen. | XXXLutz ist ein Unternehmen. |
| Warenart | Der Vertrag bezieht sich auf das Basismodell „Stockholm“ der Kollektion „Terra“ mit einer Stoffbezug-Serie. Der Käufer hat die Möglichkeit, ein anderes Modell bzw. einen anderen Stoffbezug auszuwählen. | Die Sitzgruppe ist genau beschrieben. Innerhalb von XXXLutz ist die Sitzgruppe mit einer Artikelnummer bezeichnet. Der Stoff wurde nach Muster ausgewählt. |
| Menge | Insgesamt kauft XXXLutz 500 Stück. Wie viel Stück von welcher Type der Kollektion „Terra“ gekauft werden, wird erst nach und nach – 6 Abrufe pro Jahr – bestimmt. | Da Emre Sener Konsument ist, erwirbt er nur 1 Sitzgruppe samt Lieferung. |
| Preis | Sollte der Käufer ein anderes Modell bzw. einen anderen Bezug auswählen, gibt es Preiszuschläge. | Der Preis für die Sitzgruppe bzw. für die Lieferung ist genau bestimmt. |

A85 Welche Gesetze gelten? (C)

| | ABGB | UGB | KSChG | ECG | Begründung |
|----|------|-----|-------|-----|---|
| a) | x | | x | | Das ABGB gilt grundsätzlich. Das KSChG gilt, weil Frau Altundag Konsumentin und Media Markt ein Unternehmen ist. |
| b) | x | x | | | Das ABGB gilt grundsätzlich. Das UGB gilt, weil beide Vertragspartner Unternehmen sind. |
| c) | x | | | | Beide Vertragspartner sind Private, daher gilt nur das ABGB. |
| d) | x | | x | | Das ABGB gilt grundsätzlich. Das KSChG gilt, weil der Käufer Konsument und der Marktstandler ein Unternehmen ist. |
| e) | x | | x | x | Das ABGB gilt grundsätzlich. Das KSChG gilt, weil Sie Konsumentin und Thalia ein Unternehmen ist. Darüber hinaus gilt das ECG, weil der Kauf in einem Onlineshop erfolgt. |

A86 Warenart bestimmen (C)

- a) Beschreibung und Abbildung, Marken, evtl. Muster
- b) Besichtigung, Marke und Type (evtl. Beschreibung und Abbildung – Prospekt, Internet)
- c) Besichtigung, evtl. Qualitätsklassen
- d) Normen
- e) Marke und Type: Super, Normalbenzin, etc.
- f) Marke, Abbildung auf der Packung, evtl. Beschreibung auf der Verpackung.
- g) Probe
- h) Marke, Type
- i) Besichtigung
- j) Standards (Qualitätsklassen)
- k) Beschreibung und Abbildung im Onlineshop, Marke, Type, Probe
- l) Probe, messbare (Fettgehalt) und nicht messbare (Geschmack) Beschreibung

A87 Marken (C)

- a) Handelsmarke
- b) Herstellermarke
- c) Herstellermarke

A88 Warenart beim Tablet (C)

Die Festlegung der Warenart bei einem Tablet kann durch Marke, Beschreibung (z. B. Prozessorleistung, Bildschirmgröße und -auflösung), Abbildung (Prospekt) und/oder Besichtigung (in einem Geschäft) erfolgen.

A89 Vertretbare Waren (C)

Autos sind nur als Neuwagen vertretbar.

A90 Qualität der Ware (C)

Nein, Unternehmen müssen sich an der Nachfrage der Kund/innen orientieren. Nicht alle Kund/innen sind bereit, für „beste“ Qualität hohe Preise zu bezahlen.

A91 Die Mengenangabe (C)

- a) Richtig sind: 500, 550 und 450 kg
- b) Zirka-Verträge

A92 Das Nettogewicht feststellen (C)

Der Gemüsehändler kann für die Holzkosten ein bestimmtes Gewicht lt. Vereinbarung abziehen. Es können einige Kisten (Stichprobe) abgewogen werden.

A93 Preisabzug (C)

- a) Skonto
- b) Frühere Zahlung (Verkäufer spart Zinsen, Risiko, Verwaltungsaufwand)
- c) Nein, weil er nicht vereinbart wurde – kommt aber in der Praxis häufig vor.
- d) $\frac{3 \times 365}{90 - 10} = 13,9 \% \text{ p. a.} = \text{gerundet } 14 \% \text{ p. a.}$

A94 Rabatte (C)

1. Ein Rabatt wird aus unterschiedlichen Gründen gewährt, der Skonto für schnelles Bezahlen innerhalb einer bestimmten Frist.
2. Rabattarten:
 - a) Einführungsrabatt
 - b) Mengenrabatt
 - c) Mängelrabatt

A95 Mögliche Bestandteile des Kaufvertrags (C)

- a) Analyse der beiden Verträge:

| | Vertrag 1 | Vertrag 2 |
|-------------------------------------|---|---|
| Lieferbedingungen | Die jeweilige Lieferung wird 2 Tage vorher angekündigt. Die Lieferung erfolgt „frei Haus Zentrallager XXXLutz“ | Als voraussichtlicher Liefertermin wird die KW 34 genannt. Die Ware wird vom Verkäufer an den Käufer geliefert. |
| Zahlungsbedingungen | 14 Tage nach Rechnungsdatum abzüglich 3 % Skonto oder 60 Tage netto Kassa. | Der Käufer leistet eine Anzahlung von € 298,- (50 %) bei Vertragsabschluss. Die Restzahlung erfolgt bei Lieferung. |
| Sonstige Vertragsbedingungen | Die FDF Möbelfabrik GmbH verweist auf „Allgemeine Geschäftsbedingungen“. | Es gibt einen Verweis auf „umseitige Verkaufs- und Lieferbedingungen“ sowie einen Hinweis auf einen Eigentumsvorbehalt. |

- b) Die eindeutigen Regelungen beziehen sich auf die Erfüllung der Kaufverträge, d. h. auf die Lieferung durch den Verkäufer bzw. die Zahlung durch den Käufer. Die klaren Regelungen helfen dabei, die Kaufverträge ordnungsgemäß zu erfüllen bzw. sich im Streitfall auf eindeutig geregelte Vereinbarungen beziehen zu können.

A96 Gewöhnliches Termingeschäft oder Fixgeschäft? (B)

| vereinbarte Lieferung und Liefertermin | GTG | FG | Begründung |
|---|-----|----|---|
| a) Bücherregal in der 36. Woche | x | | Die 36. Woche ist lediglich ein ungefährender Hinweis. |
| b) Regale für eine Geschäftseinrichtung am 30. Juni fix | | x | Die Vereinbarung enthält den Hinweis „fix“. |
| c) Brötchen für eine Party am 30. Juni | | x | Aus dem Zusammenhang – Party am 30. Juni – muss der Verkäufer erkennen, dass ein Fixgeschäft vorliegt. |
| d) Tiefkühlgebäck an ein Kaffeehaus am 30.6. | x | | Weder ist ein Hinweis „fix“ enthalten noch ist aus dem Zusammenhang erkennbar, dass ein Fixgeschäft vereinbart wurde. |
| e) Tassen und Gläser an ein Kaffeehaus bis Ende Juni | x | | Ende Juni ist lediglich ein ungefährender Hinweis. |
| f) Balkonpflanzen bis Ende der Woche | x | | Ende der Woche ist lediglich ein ungefährender Hinweis. |
| g) Hochzeitstorte für eine Hochzeit am 9.7. | | x | Auch ohne den Hinweis fix, aus dem Zusammenhang als Fixgeschäft erkennbar. |

A97 Verschiedene Lieferklauseln (C)

| Klausel | Ort des Risikoübergangs | Ort des Kostenübergangs |
|--|-------------------------------|-------------------------------|
| Fall 1: frei Haus | Salzburg, Adresse des Käufers | Salzburg, Adresse des Käufers |
| Fall 2: ab Lager | Wien, Adresse des Verkäufers | Wien, Adresse des Verkäufers |
| Fall 3: frachtfrei Salzburg Hauptbahnhof, der Verkäufer bringt die Ware mit eigenem Lkw zur Bahn | Wien | Salzburg, Hauptbahnhof |

A98 Kaufvertragsklausel (C)

- a) nach (bzw. bei) Übergabe an die Bahn in Wels
- b) Käufer. Begründung: Er trägt das Risiko des Transports. Der Eigentumsübergang erfolgte bei der Übergabe an den ersten Frachtführer (die Bahn).

- c) Transportkosten:
- bis zum Bahnhof Wels: der Verkäufer
 - für die Bahnfracht: der Verkäufer
 - vom Bahnhof Klagenfurt bis zum Lager: der Käufer

A99 Risiko- und Kostenübergang bei Klausel „frachtfrei“ (C)

- a) der Grazer Sportartikelhändler (Käufer)
b) Der Grazer Sportartikelhändler wird den Betrag vom Rechnungsbetrag abziehen (da frachtfrei).
c) der Käufer
d) Der Eigentumsübergang erfolgt bei der Übergabe an den ersten Frachtführer. Liefert der Verkäufer die Ski mit dem eigenen Lkw zum Bahnhof, ist der erste Frachtführer die Bahn, sonst ist es der Straßenfrächter, der die Ski zum Bahnhof bringt.

A100 Zahlungsbedingungen in der Praxis (D)

Didaktische Hinweise

Die Aufgabe zielt darauf ab, die Schüler/innen darauf aufmerksam zu machen, dass Vereinbarungen im Kaufvertrag weitreichende betriebswirtschaftliche Bedeutung haben. Unter anderem kann auf folgende Textstellen aus Thema 1 bzw. Thema 2 verwiesen werden:

Thema 1

1.1.3. Produktionsfaktoren: Wirtschaftsgüter entstehen nicht von allein. Damit Wirtschaftsgüter angeboten werden können, müssen sie erstellt werden.

1.2.3. Unternehmen als Wirtschaftsteilnehmer: Für die Produkte, Waren bzw. Dienstleistungen bekommen die Unternehmen Geld. Damit bezahlen sie alles, was sie zur Erstellung der Güter benötigen.

5.2. Betriebswirtschaftliche Entscheidungshilfen: Jedes Unternehmen muss über **ausreichend Geld** verfügen, um seine Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Kann ein Unternehmen seine Rechnungen nicht mehr bezahlen, ist seine Existenz gefährdet.

Thema 2

3.2. Was ein Kaufvertrag enthalten muss: Handelt es sich um einen Kaufvertrag zwischen zwei Unternehmen, kommen viele betriebswirtschaftliche Überlegungen ins Spiel.

3.3. Was ein Kaufvertrag enthalten kann: Zusätzlich zu den verpflichtenden Bestandteilen werden in Kaufverträgen oft weitere Regelungen vereinbart. Diese sind gesetzlich nicht verpflichtend, aber betriebswirtschaftlich sinnvoll.

Im Kaufvertrag spiegeln sich stets Anforderungen des Unternehmens und der Branche. Je nach Unternehmensgegenstand kann es nötig sein, Vorauszahlung bzw. Anzahlung zu verlangen, damit der Verkäufer mit der Produktion beginnen kann, oder spätere Zahlung zu gewähren, weil die Konkurrenz in einer Branche so stark ist, dass der Wettbewerb auch über die Zahlungskonditionen geführt werden muss.

Beispiele

- Als Produktionsunternehmen produziert MODA NOVA auch Mode nach Maß. Mit einer Voraus- oder Anzahlung können die Eigentümerinnen die Stoffe bezahlen. Ohne Voraus- oder Anzahlung müssten die Stoffe ganz oder teilweise vorfinanziert werden.
- Als Handelsunternehmen bezieht MODA NOVA Handelsware von internationalen Fair-Fashion-Labels. Wird die Rechnung erst nach 60 Tagen bezahlt, besteht die Chance, die Kleider innerhalb dieser 60 Tage zu verkaufen und mit dem Verkaufserlös die Rechnung zu bezahlen.

A101 Kauf auf Raten (C)

Nur der Fall c) unterliegt den Bestimmungen des Verbraucherkreditgesetzes.

A102 Ratenzahlungen und gesetzliche Bestimmungen (D)

- Es fehlt der Gesamtpreis (einschließlich der Zinsen) € 2.304,--.
- Es fehlt die Anzahl (Fälligkeit) der Raten.
- Es fehlen der Effektivzinssatz und der Sollzinssatz.
- Es fehlen Angaben zu den Bedingungen über Änderungen des Sollzinssatzes und sonstiger Entgelte und zur vorzeitigen Rückzahlung bzw. zum Anspruch auf Entschädigung.

A103 Ratenzahlung (C)

Individuelle Lösungen

A104 Zahlungstermin und Zahlungsort (C)

Ja, da der Zahler, das Hotel Mayerhofer, ein Unternehmen ist, muss der Rechnungsbetrag am Fälligkeitstag beim Gläubiger eingelangt sein, damit ein Skontoabzug gerechtfertigt ist. Da es sich in diesem Fall beim Gläubiger nicht um einen Verbraucher handelt, genügt eine Einzahlung am Fälligkeitstag nicht.

A105 Gültigkeit von AGB (C)

Nein; die Bestimmung ist außergewöhnlich und konnte vom Käufer nicht vermutet werden.

A106 Eigentumsvorbehalt (C)

Nein, da über den Eigentumsvorbehalt keine Willensübereinstimmung besteht. Er wurde erst nachträglich auf die Rechnung gesetzt.

A107 Umtausch von Ware (C)

- a) Nein, der Umtausch von Waren erfolgt meist über den Kulanzweg.
- b) Genauso. Ein Anspruch auf Umtausch besteht nur, wenn ein Umtauschrecht vereinbart wurde.

A108 Kosten für die Verpackung (C)

Richtig ist a).

A109 Verpackungen beim täglichen Einkauf (C)

Individuelle Lösungen

A110 Einweg- und Mehrwegflaschen (C)

- a) Tendenzen zur Einwegverpackung (keine Rücknahme, Reinigung, Sortierung wieder verwendbarer Flaschen notwendig).
- b) Geringeres Gewicht der Flasche ist für den Käufer angenehmer; Rücktransport und Reinigung der Flaschen entfallen, wodurch ein großer Kostenvorteil entsteht.

A111 Die Warenart (C)

- a) genaue Beschreibung, Abbildung, evtl. Besichtigung, z. B. auf einer Messe oder Modeschau
- b) Besichtigung, genaue Beschreibung, Abbildung, Type, Marke
- c) Normen
- d) Beschreibung, Abbildung, Marke, Type
- e) Marke, Abbildung und Beschreibung auf dem Glas
- f) Probe

A112 Der Preis (C)

- a) $\frac{2 \times 365}{30 - 10} = 36,5 \% p. a.$
- b) Da die Verzinsung sehr hoch ist, sollte man den Skonto in Anspruch nehmen, selbst wenn dazu das Konto kurzfristig überzogen werden muss.
- c) Ein Skonto muss grundsätzlich vereinbart sein. In der Praxis wird ein nicht vereinbarter Skontoabzug dennoch manchmal vom Verkäufer geduldet.

A113 Liefer- und Zahlungsbedingungen, Gerichtsstand, Pönale und Stornogebühr (C)

- a) Nein, die Vereinbarung „Lieferung in der 26. Woche“ weist auf ein gewöhnliches Termingeschäft hin. Es könnte auch erst später geliefert werden.
- b) Herr Frank hätte auf die Vereinbarung eines fixen Liefertermins bestehen können.
- c) Herr Frank hätte ein Pönale vereinbaren können. Für jeden Tag, mit dem sich die Lieferung verzögert, hätte er Anspruch auf einen bestimmten Prozentsatz des Kaufpreises als Strafzahlung. Es wäre dann im Interesse des Lieferanten, rechtzeitig zu liefern und der Strafzahlung zu entgehen.
- d) Nein, denn bei Bezahlung der Stornogebühr muss der Lieferant nicht mehr liefern. Da Herr Frank die Maschinen dringend benötigt, ist das für ihn keine Lösung.
- e) Zum Beispiel wenn er noch nicht ausreichend Platz für die Maschinen hat und nicht genau absehbar ist, wann die Kapazitäten vorhanden sein werden.
- f) Herr Frank. Wenn nichts vereinbart ist, ist der Erfüllungsort der Lieferung beim Verkäufer.
- g) Herr Frank. Der Risikoübergang erfolgt bei der Übergabe an den ersten Frachtführer.
- h) in Graz
- i) Nein, Herr Frank hat rechtzeitig innerhalb der Frist für den Skontoabzug bezahlt.
- j) Nein, Herr Frank ist nicht Konsument, sondern Unternehmer.

- k) Wenn Herr Frank nicht bezahlt, ist es für den Verkäufer leichter möglich, die Maschinen, die ja noch sein Eigentum sind, zurückzuverlangen. Wird Herr Frank überhaupt zahlungsunfähig, ist der Verkäufer der Maschinen aufgrund seines Eigentums gegenüber anderen Gläubigern von Herrn Frank bevorrechtet.

A114 AGB, Liefer- und Zahlungsbedingungen beim Onlineshopping (C)

- a) Im Laufe des Bestellvorgangs wird Daniela auf die AGB hingewiesen (entweder sind sie in das Bestellformular integriert oder sie können zumindest dort angeklickt werden und erscheinen dann z. B. in einem eigenen Fenster). In der Regel kann die Bestellung nur dann fertig durchgeführt werden, wenn man anklickt, dass man die AGB gelesen hat und mit ihnen einverstanden ist.
- b) Ohne besondere Vereinbarung ist promptly zu liefern. Im elektronischen Handel und im Versandhandel gilt jedoch eine Höchstfrist von 30 Tagen.
- c) Da Daniela Konsumentin ist, gelten die Bestimmungen des VKrG. Angaben über den Sollzinssatz, den Effektivzinssatz, den Gesamtbetrag, der zu bezahlen ist, die Anzahl und die Höhe der Raten, die Bedingungen für Änderungen des Sollzinssatzes und sonstiger Entgelte, das Recht auf vorzeitigen Rücktritt oder den Anspruch auf Entschädigung. Auch der effektive Jahreszinssatz ist anzugeben.
- d) Prinzipiell kann man Ware, die vertragsgemäß zeitgerecht geliefert wird, nicht zurückschicken. Allerdings gelten beim Onlineshopping zum Schutz der Konsumenten zusätzliche Regelungen: Daniela kann innerhalb von 7 Werktagen ab Erhalt der Ware vom Kaufvertrag zurücktreten. Sie trägt die Kosten für die Rücksendung.
- e) Ja. Wenn nichts vereinbart wurde, ist der Erfüllungsort die Niederlassung des Verkäufers und Daniela muss die Transportkosten übernehmen. Häufig wird es zu den Transportkosten jedoch eine Vereinbarung geben.
- f) Nein, ein Umtauschrecht besteht hier nur, wenn es gesondert vereinbart worden ist.

A115 Ratenvereinbarung (C)

- a) Ja, das Verbraucherkreditgesetz kommt zur Anwendung. Begründung: Der Verkäufer ist ein Unternehmen und der Käufer Konsument. Der Verkäufer gewährt dem Käufer einen Kredit, der € 200,- übersteigt. Die Gesamtlaufzeit des Kredits beträgt mehr als 3 Monate.
- b) Folgende Angaben müssten ergänzt werden:
- Sollzinssatz
 - Angaben zu den Bedingungen über etwaige Änderungen des Sollzinssatzes und sonstiger Entgelte
 - Angaben zum Recht auf vorzeitige Rückzahlung oder zum Anspruch auf Entschädigung
- c) Ja, da die Frist von 14 Tagen ab Aushändigung der Ratenvereinbarung noch nicht verstrichen ist

A116 „Kleingedrucktes“ im Kaufvertrag (AGB) (B)

- a) Klausel 1: Eigentumsvorbehalt
Klausel 2: Stornogebühr
- b) Klausel 1: Der Eigentumsvorbehalt dient der Sicherung der Forderungen des Verkäufers bei Verkäufen mit späterer Zahlung (Zielkauf).
Klausel 2: Durch die Stornogebühr schützt sich der Verkäufer vor dem Risiko eines möglichen Vertragsrücktritts des Käufers. Zusätzlich behält sich der Verkäufer mit dieser Bestimmung auch das Recht vor, eine Rücktrittserklärung des Käufers anzunehmen oder auch nicht

A117 Pönale (C)

Nein, er muss das Pönale zahlen und den Vertrag erfüllen.

A118 Verpackung von Waren (C)

Individuelle Lösungen.

Aufgaben zu Thema 2: Verträge

Seite 120

A119 Merkur GmbH Schuhgroßhandel: Kaufvertrag für Damenschuhe (D)

1. Auch wenn eine Aktennotiz verfasst wurde, kommt dieser Vertrag über ein Telefonat, also mündlich, zustande.
2. UGB und ABGB, beide Vertragsparteien sind Unternehmer.
3. Abbildung/Beschreibung (Katalog), Typen, Normen
4. genaue Mengenangabe
5. fester Preis

6. Bezüglich des Liefertermins gibt es keine Vereinbarung, daher muss die Lieferung prompt erfolgen.
7. der Käufer, da er ab der Übergabe an den 1. Frachtführer in Innsbruck Eigentümer der Ware ist
8. den Verkäufer, da er die Frachtkosten bis zum genannten Erfüllungsort trägt
9. $3 \times 360/90 - 10 = 13,5 \%$ p.a.
Die Höhe des Lieferantenkredits zeigt an, wie „teuer“ die Zahlung auf Ziel ohne Ausnutzung des Skontos ist. Sofern die Merkur GmbH über ausreichende Kreditsicherheiten verfügt, wäre es vorteilhafter, den Kontokorrentkredit auszunutzen und die Rechnung der Johann Berger Schuhproduktion abzüglich Skonto zu bezahlen.
10. Mengenrabatt, weil eine größere Menge von Schuhen bestellt wurde
11. Ja, es reicht, wenn der Käufer am letzten möglichen Tag die Einzahlung vornimmt.
12. 1. Klausel: Verzugszinsen – diese sollen eine pünktliche Zahlung durch den Käufer begünstigen.
2. Klausel: Pönale – diese soll eine pünktliche Lieferung durch den Verkäufer begünstigen.

A120 Gestaltung eines Kaufvertrags in der Strickwarenindustrie (E) Strickwarenbranche (Gruppe A und Gruppe B)

Didaktische Hinweise:

Es geht darum, den Schülerinnen und Schülern zu zeigen:

Kaufverträge entstehen nicht im „luftleeren Raum“, sondern spiegeln die Anliegen und Interessen der Vertragspartner wider. Unternehmen verpflichten sich mit einem Kaufvertrag, zu liefern bzw. zu zahlen. Umfeldentwicklungen müssen daher beobachtet werden, weil sie Auswirkungen auf die Liefer- bzw. Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens haben können. Branchentrends sind wichtige Informationen für die eigene Unternehmensplanung. Wenn ein Unternehmen einen langfristigen Vertrag abschließen möchte, müssen diese Branchentrends berücksichtigt werden.

In diesem Fall sind die Branchentrends nur kurz beschrieben, um die Schüler/innen zwar auf die Relevanz des Umfelds hinzuweisen, sie aber nicht zu überfordern.

Gruppe A und B:

1 a) Charakterisierung der Strickwarenbranche:

- Verbraucher sind preisbewusst und anspruchsvoll.
- Modetrends sind äußerst kurzlebig.

Gruppe A:

1 b) Charakterisierung der Oliver Strickmoden GmbH

Als Hersteller von Strickmoden ist die Oliver Strickmoden GmbH daran interessiert, die Qualität möglichst flexibel bestimmen zu können. Um rasch auf Trends reagieren zu können, sollen die Liefertermine möglichst flexibel gestaltet werden. Aufgrund der ökologischen Ausrichtung des Unternehmens sind auch Transporte möglichst umweltschonend durchzuführen. In Bezug auf das Zahlungsziel ist das Unternehmen daran interessiert, entweder sehr spät oder sehr früh unter Abzug eines Skontos zu bezahlen.

2. Kaufvertragsvorschlag der Oliver Strickmoden GmbH, des Käufers

Gesetzliche Bestandteile

- Käufer: Oliver Strickmoden GmbH
- Verkäufer: Wollgarnspinnerei Weber GmbH
- Menge: 5 Tonnen Merino-Wolle
- Warenart: 2,8 Tonnen Merino-Wolle 80
2,2 Tonnen Merino-Wolle 160
freie Farbwahl lt. Musterkarte
- Preis: lt. Angebot (muss in der Vorbereitung angesichts der vorliegenden Informationen noch offenbleiben)

Kaufmännische Bestandteile (ergänzende Vertragsbestimmungen)

- Lieferbedingungen: Kauf auf Abruf, fixe Lieferung innerhalb von wenigen Tagen nach Spezifikation, Lieferung „frei Haus“ per Bahn bis Bahnhof Dornbirn im Container
- Zahlungsbedingungen: Lieferung auf Ziel, möglichst eine Zielfrist, die bis nach der Zahlung durch die eigenen Käufer reicht
- Sonstige Bedingungen: Pönale, Umtauschrecht

Gruppe B:

1 b) Charakterisierung der Wollgarnspinnerei Weber GmbH

Als Hersteller von Wolle ist die Wollgarnspinnerei Weber GmbH daran interessiert, eine gleichmäßige Auslastung der Maschinen zu erreichen und die Liefertermine an die Produktion anzupassen. Aufgrund der ökologischen Ausrichtung des Unternehmens sind auch Transporte möglichst umweltschonend durchzuführen. Da das Unternehmen auf seine Liquidität achten muss, ist es an möglichst kurzen Zahlungszielen interessiert.

2. Kaufvertragsvorschlag der Wollgarnspinnerei Weber GmbH, des Verkäufers

Gesetzliche Bestandteile

- Verkäufer: Wollgarnspinnerei Weber GmbH
- Käufer: Oliver Strickmoden GmbH
- Menge: 5 Tonnen Merino-Wolle
- Qualität: 2,8 Tonnen Merino-Wolle 80
2,2 Tonnen Merino-Wolle 160
5 vorgegebene Farben lt. Musterkarte
- Preis: Basis: Merino 80natur, € 20,-- pro kg
Merino 160natur, € 26,-- pro kg (Merino 80 + 30 % Zuschlag)
Farbzuschlag: 20 %

Kaufmännische Bestandteile (ergänzende Vertragsbestimmungen)

- Lieferbedingungen: Lieferung in gleicher Menge, 30 Tage nach Spezifikation, als gewöhnliches Termingeschäft, Lieferung „ab Werk“
- Zahlungsbedingungen: Anzahlung bei Spezifikation und prompte Restzahlung bei Lieferung
- Sonstige Bedingungen: Verzugszinsen, Eigentumsvorbehalt

3 Der Weg zum Kaufvertrag

QuickCheck

Seite 128

Billy & Co

- 1 Es liegt eine vertikale Arbeitsteilung vor.
- 2 Alle Formen der Willenserklärung sind möglich: schlüssig und mündlich, z. B. bei Kleinteilen, schriftlich, z. B. bei umfangreicheren Bestellungen, elektronisch, z. B. im Onlineshop von IKEA.
- 3 Materialwirtschaft, sie kümmert sich um die Beschaffung und die Lagerhaltung.
- 4 Marketing, sie kümmert sich um die Anliegen und Interessen der Kund/innen.
- 5 E-Mails

E-Mail – Anfrage eines Kunden

Sehr geehrte Damen und Herren,
zurzeit bin ich auf der Suche nach einer blauen Arbeitsplatte. Da Sie nur weiße Arbeitsplatten im Angebot haben, hätte ich gerne gewusst, ob man die Arbeitsplatte mit Wandfarbe in blau streichen kann.

Vielen Dank für Ihre Auskunft.

Mit freundlichen Grüßen
(Gerhard Geissler)

Antwort auf die Anfrage

Sehr geehrter Herr Geissler,
vielen Dank für Ihr Interesse an unseren Arbeitsplatten. Da diese Arbeitsplatten mit einer Melamin-Hochdrucklaminatfolie überzogen sind, sollten sie nicht mit Wandfarbe gestrichen werden, sie würde nicht dauerhaft halten. Darüber hinaus möchte ich Sie darauf hinweisen, dass im Falle eines Schadens kein Anspruch auf Gewährleistung oder Garantie besteht.

Mit freundlichen Grüßen
(Name)

1 Wie Verkaufen und Einkaufen zusammenhängen Seite 129

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startup ist es, den Schüler/innen Parallelen und Unterschiede zwischen privaten Lebenssituationen und Unternehmen „auf dem Weg zum Kaufvertrag“ aufzuzeigen. Insbesondere der Zusammenhang zwischen Beschaffung/Lagerung und Marketing/Verkauf soll thematisiert werden.

A121 Marketingmaßnahmen eines Handyherstellers (B)

Individuelle Lösungen

A122 Marketingmaßnahmen eines Taschenherstellers (B)

| | Produkt- und Sortimentspolitik | Preis- und Konditionenpolitik | Absatzorganisation | Kommunikationspolitik |
|---|--------------------------------|-------------------------------|--------------------|-----------------------|
| a) Er überlegt, Taschen in roter und schwarzer Farbe anzubieten. | X | | | |
| b) Er überzeugt seine Kunden und Kundinnen mit dem Hinweis auf aktuelle Modefarben. | | | | X |
| c) Für eine Tasche bezahlt eine Kundin € 150,-. | | X | | |
| d) Die Taschen können auch im Internet gekauft werden. | | | X | |

A123 Beschaffungsmarketingmaßnahmen eines Taschenherstellers (B)

| | Beschaffungsproduktpolitik | Beschaffungspreis- und Beschaffungskonditionenpolitik | Beschaffungsorganisation | Beschaffungskommunikationspolitik |
|--|----------------------------|---|--------------------------|-----------------------------------|
| a) Für Leder bezahlt er € 75,-. | | X | | |
| b) Er benötigt rotes und schwarzes Leder. | X | | | X |
| c) Das Leder kauft er bei einem Lederhersteller. | | | X | |
| d) Er verspricht, größere Mengen zu kaufen. | | | | X |

A124 Analyse eines Computerausdrucks (Auszug) (C)

- a) 6 Stück (Verbrauch am 31.03.)
- b) 300 Stück (Lagermindestgröße)
- c) Sonderabverkauf, bei dem der Artikel 2131 vergünstigt abgegeben wird, oder Sales Promotion Aktivitäten, wie z. B. bei Abnahme von 2 Stück auf das 2. Stück 30 % Rabatt. Würde der Verkauf gleich hoch bleiben, besteht die Gefahr, dass die Ware aufgrund der kurzen Haltbarkeit verdirbt.
- d) Artikel 2130 und Artikel 2132, da hier die Lagerbestände bereits unter den Lagermindestgrößen liegen.

A125 Marketing eines Computerherstellers (C)

Individuelle Lösungen. z.B.

| Produkt- und Sortimentspolitik | Preis- und Konditionenpolitik | Absatzorganisation | Kommunikationspolitik |
|--|---|----------------------------|---|
| Zusammenstellung eines unterschiedlichen Produktsortiments, wie beispielsweise Notebooks, Desktops, All-In-Computer, Monitore, Zubehör ... | Günstige Preisfestsetzung für die jeweiligen Produkte, da es keine Zwischenhändler gibt; Gewährung von Preisnachlässen, Verrechnung von Zustellgebühren, Vereinbarung über Zahlungsmöglichkeiten (z. B. Kreditkarten) | Vertrieb nur über Internet | Internetauftritt des Unternehmens – Gestaltung der Website, Inserate in Zeitschriften ... |

A126 Schokolade-Cookies für das Schulfest (C)

a) Individuelle Lösungen, z.B.

- Was soll verkauft werden? Selbstgemachte Schokokekse (Produkt- und Sortimentspolitik), z. B. Cookies in den Sorten White Chocolate und Dark Chocolate
- Zu welchem Preis? 0,50 Euro und es wird nur Barzahlung angenommen.
- Wo soll verkauft werden? – Im Rahmen des Schulfestes (Absatzorganisation), z. B. Eingangsbereich der Schule (fixer Marktstand) und mobiler Verkauf über Bauchläden
- Mit welchem Argument? „Home Made Cookies – mit Liebe gebacken“

b) Individuelle Lösungen, z. B. Alter der Besucher, zeitlicher Besucherandrang (Wann kommen die meisten Leute? Wann ist es eher ruhiger?)

c) Individuelle Lösungen, z. B. ist bei den relativ geringen benötigten Mengen der Einkauf bei einem Diskonter sicher am günstigsten. Eventuell könnte man auch bei einem Verbrauchergroßmarkt einkaufen, wenn man dazu die nötige Berechtigung hat.

d) Individuelle Schülerlösungen, z. B. könnte man dem Verkäufer anbieten, ihn im Rahmen der „Absatzwerbung“ als Sponsor beim Verkaufstand zu nennen.

e) Wareneinsatz: 45 Euro / 600 Cookies = WES je Cookie: 0,075 Euro
(400 Besucher * 75 % * 2 Cookies = geplanter Absatz: 600 Cookies)

Unter Umständen fallen noch weitere Kosten an (Werbung, Personal ...), die abgedeckt werden müssen. Auch ist der gewünschte Gewinn zu berücksichtigen und miteinzurechnen.

f) Individuelle Schülerlösungen, z.B. „Home Made Cookies – mit Liebe gebacken“

2 Die Kommunikation des Unternehmens

Seite 135

StartUp

Didaktischer Hinweis

Dieser Startup greift nochmals IKEA aus dem Quickcheck auf. Ziel ist es, den Schüler/innen die verschiedenen Formen und Bedeutung von Kommunikation anhand eines bekannten, sehr großen Unternehmens aufzuzeigen und dabei auch die Wichtigkeit der internen Kommunikation zu betonen.

A127 Arten der Kommunikation (C)

| | Kontakt | | Form | |
|---|--|----------|--------------|-------------|
| | direkt | indirekt | mündlich | schriftlich |
| a) MODA NOVA gestaltet die Firmenwebsite neu. | | X | | X |
| b) Ein Kaufvertrag zwischen Ihnen und einem Zeitungshändler kommt schlüssig zustande. | X | | (weder noch) | |
| c) Der Einkäufer der Plastik GmbH verhandelt mit dem Ziel, den Einkaufspreis um 20 % zu senken. | (direkt, wenn beide Personen anwesend sind; sonst indirekt.) | | X | |
| d) Die Rezeptionistin des Hotels „Zur Post“ bestätigt die Reservierung eines Gasts telefonisch. | | X | X | |

A128 Formen der Kommunikation (C)

- a) E-Mail, da kostengünstig und schnell und eine schriftliche Bestätigung der aktuellen Preisliste seitens des Lieferanten gegeben ist.
- b) Telefonisch, da hier auf die Person gut eingegangen werden kann, oder per Mail mit entsprechender Begründung für die kürzeren Öffnungszeiten.
- c) E-Mail, da kostengünstig und schnell und mit Stammkunden eine ständige Geschäftsbeziehung besteht.
- d) Entweder per Fax schicken oder gewünschte Seiten einscannen und als E-Mailbeilage versenden, da beides kostengünstig ist und vor allem schnell geht.

A129 Bedeutung der Kommunikation (D)

Individuelle Lösungen

A130 Interne Kommunikation (D)

- a) Der Meldebestand (Mindestlagerbestand) hängt vom durchschnittlichen Verbrauch und der durchschnittlichen Beschaffungsdauer ab. Wenn der Artikel sehr wichtig ist, sollte der Meldebestand um einen Sicherheitsbestand erhöht werden.
- b) Weinstein weist einen relativ gleichmäßigen Verbrauch auf, er kann in gleichbleibenden Abständen nachbestellt werden.
Bei Sauerteigstarter sollte der Grund für den außergewöhnlich hohen Verbrauch im Februar festgestellt werden. Sollte der Verbrauch immer so stark schwankend sein, sollte sich der Bestellzeitpunkt nach dem Mindestbestand richten.
- c) Der Einkauf muss laufend optimiert werden, da der Erfolg eines Unternehmens aufgrund der hohen Wettbewerbsintensität in allen Branchen häufig leichter über einen günstigen Einkauf gesteigert werden kann als über den Verkauf. Außerdem ist im Lager meist viel Kapital gebunden, wodurch ebenfalls hohe Kosten verursacht werden. Zusätzlich besteht immer die Gefahr, dass Ware bzw. Rohstoff verdirbt oder nicht mehr aktuell ist und so dem Unternehmen Schaden entsteht.
- d) Folgende Abteilungen sind an der Bestellung beteiligt: Finanzabteilung (Rechnungswesen), Marketing (Absatz), Materialwirtschaft (Einkauf, Lager), evtl. Fuhrpark
- e) Formatvorlage der Einkaufsabteilung zur Information der Finanzabteilung über das Intranet:

| Absender Einkaufsabteilung Empfänger Finanzabteilung Verteiler Lagerabteilung | | | |
|---|-------|--------------------|---------------------|
| | | | Datum: _____ |
| Bestellte Ware | Menge | Preis/Finanzbedarf | Zahlungsbedingungen |
| | | | |

A131 Kommunikation mit den externen Partnern (C)

- a) **Anliegen und Interessen der Kunden:**
 - hochwertige, aktuelle Ware zu günstigen Preisen
 - ein vollständiges und sofort verfügbares Sortiment zu jeder Sportart, auch außerhalb der jeweiligen Saison (z. B. Bademode im Winter)
 - kompetente und freundliche Beratung ohne Wartezeit
 - Service von Sportgeräten
 - Leihsportartikel
 - interessante Sonderangebote
 - Möglichkeit zur bargeldlosen Zahlung, evtl. Teilzahlungsangebote
 - günstige Garantiebedingungen und evtl. Möglichkeit zur Versicherung von teuren Sportgeräten – günstige Zustellangebote
 - Möglichkeit, Sportgeräte unverbindlich zu testen
 - Informationen über Newsletter und Internetauftritt

- ein angenehm und übersichtlich gestalteter Verkaufsraum mit bequemen Spiegeln und Sitzgelegenheiten – Kinderspielecke
- Parkmöglichkeit
- lange Öffnungszeiten
- kulante Umtauschmöglichkeiten

Anliegen und Interessen der Lieferanten:

- regelmäßige und umfangreiche Bestellungen (längerfristige Verträge)
- Abnahme der Ware zum vereinbarten Liefertermin
- faire Verhandlungen und Abnahmepreise
- pünktliche Zahlung gemäß der vereinbarten Lieferbedingungen
- attraktive Präsentation der gelieferten Waren, besonders wenn die Lieferanten auch die Hersteller der Ware sind

b) **Kund/innen müssen mit folgenden Informationen versorgt werden:**

- genaue Beschreibung der Artikel (Beschreibung, Bild, Ausstellungsstück)
- Verkaufspreise (Hinweis auf die USt.)
- Möglichkeit der Zahlung
- evtl. Zustellgebühren
- Garantiebedingungen
- Sonderangeboten
- Parkmöglichkeiten
- Öffnungszeiten
- Lage des Outlets

Lieferanten müssen mit folgenden Informationen versorgt werden:

- Welche Ware wird vom Käufer gesucht?
- Preisvorstellungen des Käufers
- geplantes Einkaufsvolumen
- Gesamtsortiment des Käufers
- Wann soll welche Ware wohin geliefert werden?
- Ansprechpartner für die Abwicklung des Kaufvertrages
- Liefer- und Zahlungsbedingungen bzw . AGB des Käufers
- Vorgehensweise bei fehlerhafter oder falscher Warenlieferung
- Auswahlkriterien für Lieferanten

c) Bei der direkten Kommunikation (persönlicher Kontakt) bietet sich beim Kunden die persönliche Beratung, bei den Lieferanten zusätzlich ein Meeting an.

A132 Direkte oder indirekte Kommunikation? (D)

Falls die Unpünktlichkeit viele Mitarbeiter/innen betrifft, wäre ein Rundschreiben unter Umständen sinnvoll, wobei hier die Gefahr der Fehlinterpretation durch die Empfänger berücksichtigt werden sollte. Auch fühlen sich bei einem Rundschreiben die Mitarbeiter weniger betroffen und jene die doch pünktlich sind, könnten verärgert sein. Außerdem macht ein Rundschreiben die Sache offiziell, was auf die gesamte Abteilung ein schlechtes Licht werfen könnte.

Kommen nur einige wenige Mitarbeit/innen zu spät, ist sicher das Mitarbeitergespräch zu bevorzugen, da hier Informationen schnell und punktgenau weitergegeben werden können und auf den Gesprächspartner individuell und sofort eingegangen werden kann (z. B. Welche Gründe führen zu einem oftmaligen Zuspätkommen). Wird der Mitarbeiter persönlich angesprochen, kann er sich dem Problem nicht entziehen, die Unpünktlichkeit aber auch erklären bzw. sich entschuldigen.

A133 Kommunikation mit dem Staat (E)

a) **Anliegen und Interessen des Staates:**

- pünktliche und korrekte Zahlung der Steuern und Abgaben
- Einhaltung aller gesetzlichen Vorschriften z. B. Konsumentenschutz, Arbeitnehmerschutz, Umweltschutzauflagen, Produktsicherheit
- Ausbildung von Lehrlingen
- dauerhafte Schaffung von Arbeitsplätzen

b) **Informationen an den Staat:**

werden vorwiegend über die Buchführung geliefert, pünktliche Bezahlung der Steuern und Abgaben, Einhaltung der Gesetze: Infos erfolgen beispielsweise über die Abgabe von Steuererklärungen, auf Wunsch Einsicht in geschäftliche Aufzeichnungen/Abläufe nehmen lassen (z. B. bei Betriebsprüfungen, ...)

c) Elektronische Einreichung von Steuererklärungen, Briefe und Mails

3 Mit den Geschäftspartnern schriftlich kommunizieren Seite 141

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startups ist es, die Schüler/innen auf die Kommunikation in der Form von E-Mails bzw. Geschäftsbriefen vorzubereiten.

Lösungshinweise

- 1 Offensichtlich war die Kommunikation nicht klar genug.
- 2 Rückfragen, wenn etwas nicht klar ist. E-Mails und Geschäftsbriefe sollten so klar formuliert sein, dass Rückfragen nicht erforderlich sind.

A134 E-Mails entwerfen (C)

1a) und 2a)

| | | |
|--|--|--|
| Analyse der Ausgangssituation | Interne Bestellung bei der zentralen Einkaufsabteilung des Unternehmens | Bestellung bei einem anderen Unternehmen |
| 1. Warum schreiben Sie? | Unsere Bankfiliale braucht Kugelschreiber für den täglichen Bedarf. | Unsere Bankfiliale braucht Kugelschreiber für den Weltspartag. |
| 2. Wie ist die rechtliche Lage? | In diesem Fall handelt es sich um einen internen Geschäftsprozess. Dafür gibt es keine rechtliche Grundlage. | Mit der Bestellung geben wir unsere Willenserklärung zum Kaufvertragsabschluss ab. |
| 3. Was wollen Sie mit dem Schreiben erreichen? | Wir möchten möglichst rasch die Kugelschreiber erhalten. | Wir möchten kostengünstige Kugelschreiber mit dem Banklogo erhalten. |
| 4. Mit welchen Argumenten überzeugen Sie den Empfänger? | keine | Unter Umständen mit Folgeaufträgen. |
| 5. Mit welchen Gegenargumenten müssen Sie rechnen? | keine | keine |
| 6. Wie wichtig ist der Empfänger für das Unternehmen? | Es handelt sich um eine interne Bestellung im Unternehmen, die wahrscheinlich oft getätigt wird und mit geringem Risiko verbunden ist. | Ein Lieferant ist ein wichtiger Partner eines Unternehmens. Je besser die Qualität seiner Produkte und je geringer der Preis, desto vorteilhafter ist der Einkauf. |

1b) Interne E-Mail an die zentrale Einkaufsabteilung der Bank:

| |
|--|
| <p>Filiale ABC</p> <hr/> <p>Von: Filiale ABC An: Einkaufsabteilung Datum: heute Betreff: Bestellung von Kugelschreibern</p> <p>Liebe Frau XY/Lieber Herr XY! Wir benötigen für unsere Filiale in „Ort“ 150 Kugelschreiber. Danke für die rasche Zustellung. Mit freundlichen Grüßen Max Mustermann Ferialpraktikant</p> |
|--|

2b) E-Mail an einen Werbeartikelhändler:

Filiale ABC

Von: Filiale ABC
 An: Diverse Werbeartikelagenturen
 Datum: heute
 Betreff: Werbekugelschreiber für den Weltspartag am 31.10.

Sehr geehrte Frau XY/Sehr geehrter Herr XY!
 Wir benötigen für den Weltspartag am 31.10.20.. 1.000 Stk. Kugelschreiber, die mit dem Logo unserer Bank bedruckt sind.
 Wir haben uns für die Kugelschreiber mit der Artikel-Nr. 10054 in der Farbe Rot aus Ihrem Katalog von 09/20.. zu einem Stückpreis von 2,90 exkl. USt entschieden. Unser Logo übermitteln wir als Attachment in der Beilage.
 Wir benötigen die Lieferung bis spätestens 20.10.20..
 Mit freundlichen Grüßen
 Max Mustermann
 Ferialpraktikant

3. Diskussion
 Individuelle Lösungen

A135 Den Aufbau von E-Mails prüfen (C)
 Individuelle Lösungen

A136 Die Formulierungen von E-Mails prüfen (C)
 Individuelle Lösungen

A137 Aufbauschema (C)

| | |
|---|--|
| 4 | Wir empfangen in dieser Geschäftsstelle oft wichtige Kunden. Daher ist eine repräsentable Gestaltung unter Einbeziehung unseres Corporate Designs besonders wichtig. |
| 2 | Unsere Geschäftsstelle in Wien soll umgebaut werden. |
| 5 | Bitte erstellen Sie bis zum 19. Feb. 20.. ein Konzept für die Neugestaltung. |
| 1 | Neugestaltung unserer Geschäftsstelle |
| 6 | Sollte uns Ihr Konzept zusagen, beauftragen wir Sie auch mit dem Umbau unserer zweiten Geschäftsstelle in Salzburg. |
| 3 | Ihr Team sollte den gesamten Umbau planen und koordinieren. Die Arbeiten müssen bis zum Ende des 2. Quartals abgeschlossen sein. |

A138 Stilübung (C)

Sehr geehrte Frau Koller,
 vielen Dank für Ihr Interesse an unseren hochwertigen Gewürzmischungen. Derzeit bieten wir folgende Sonderangebote an:

(Preis pro Packung, exkl. 20 % USt)

- Indian Marsala 0,80 Euro
- Oma's Backhenderl 0,60 Euro
- Sonntagsbraten 0,60 Euro
- Nachspeisenhimmel 0,55 Euro
- Süßer Kuss 0,55 Euro
- Chinese Garden 0,85 Euro (neu im Sortiment)

Unsere Preise sind knapp kalkuliert. Wir bedauern daher, Ihnen keine weiteren Rabatte anbieten zu können. Allerdings ist keine Mindestbestellmenge erforderlich. Zu Ihrer Information über unsere Liefer- und Zahlungsbedingungen legen wir unser AGB bei.
 Wir freuen uns auf Ihre Bestellung.

Mit besten Grüßen

A139 Die Reise nach Berlin ©

1. E-Mail:

Schüler/innen-Name

Von: Schüler/innen-Name
An: info@visitberlin.de
Datum: heute
Betreff: Wochenendreise – Berlin

Sehr geehrte Damen und Herren!

Für einen Wochenendtrip nach Berlin benötigen wir Informationen über:

- ein Hotel in Berlin Mitte, 4 Einzelzimmer, maximal € 60,-- pro Nacht und Zimmer,
- öffentliche Verkehrsmittel zwischen Flughafen und Hotel
- einen geführten Spaziergang/Sightseeing-Tour durch das historische Berlin.

Unser Flug ist bereits gebucht. Wir werden am Freitag um 10 Uhr in Berlin landen und am Sonntag um 21 Uhr wieder nach Hause fliegen.

Vielen Dank für Ihre Auskunft.

Mit freundlichen Grüßen

2a) E-Mail:

Schüler/innen-Name

Von: Schüler/innen-Name
An: Kollege bzw. Kollegin 1, 2, 3
Datum: heute
Betreff: Wochenendreise – Berlin

Liebe Mitreisende!

Ich habe jetzt ein attraktives Angebot für unseren Wochenendtrip nach Berlin erhalten, das ich euch weitergeleitet habe. Bitte schaut euch das Angebot an und gebt mir bis heute Abend 22:00 Uhr Bescheid, ob es für euch so passt. Dann kann ich es fix buchen bzw. nach einer Alternative für uns suchen.

Ich freue mich schon auf eure Antworten.

Liebe Grüße

2b) E-Mail:

Schüler/innen-Name

Von: Schüler/innen-Name
An: info@visitberlin.de
Datum: heute
Betreff: Wochenendreise – Berlin

Sehr geehrte Frau AB!/Sehr geehrter Herr AB!

Vielen Dank für die rasche Beantwortung meines E-Mails und die detaillierten Auskünfte.

Mit freundlichen Grüßen

4 Kaufverträge anbahnen

Seite 147

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startups ist es, die Schüler/innen auf die internen und externen Kommunikationsflüsse hinzuweisen, die in einem Unternehmen mit innerbetrieblicher Arbeitsteilung bzw. Funktionsgliederung erforderlich sind.

A140 Interpretation einer Lieferantendatei (C)

- a) Die Qualität ist durch die Bezeichnung der Ware (B-Care) geregelt.
- b) Die Zahlungsbedingungen lauten: 2 % Skonto, 30 Tage Zahlungsfrist
- c) Der Lieferant kann per E-Mail und per Brief kontaktiert werden.
- d) In der Lieferantendatei sollten noch folgende Informationen erfasst werden:
 - Welche Lieferbedingungen bietet das Unternehmen?
 - Wie lautet die Kassafrist, wenn der Skonto in Anspruch genommen werden soll?

A141 Überlegungen vor der Lieferantensuche (C)

- a) Ein Unternehmen könnte aus folgenden Gründen einen neuen oder einen zusätzlichen Lieferanten suchen:
 - Es möchte kostengünstiger einkaufen (niedrigerer Preis, bessere Liefer- und Zahlungsbedingungen).
 - Es möchte sein Sortiment um weitere, neue Produkte erweitern und sucht dafür einen Lieferanten.
 - Das Unternehmen möchte sich vor Lieferschwierigkeiten des Hauptlieferanten absichern und sucht daher eine Alternative.
 - Das Unternehmen ist mit der Qualität des ursprünglichen Lieferanten nicht (mehr) zufrieden und sucht daher einen neuen Lieferanten.
- b) Die Materialwirtschafts- bzw. die Beschaffungsabteilung
- c) Die Beschaffungs- bzw. Materialwirtschaftsabteilung und die Marketing- bzw. Verkaufsabteilung (bei produzierenden Unternehmen die Abteilungen Beschaffung und Produktion)

A142 Analyse einer Anfrage (C)

- a) Teile laut Aufbauschema:
 - 1 Betreff: Bitte um Angebot ...
 - 2 Anlass des Schreibens: Wir beabsichtigen unsere Einkaufstaschen ...
 - 3 Anliegen/Entscheidung: Bitte erstellen Sie uns ...
 - 4 Erwartete Reaktion: Die Lieferung der Taschen ...
 - 5 Werbende Schlussformel: Wir freuen uns auf ...
- b) Es fehlen die Teile Begründung und mögliche Folgen, diese sind hier aber auch nicht nötig, da sie aus dem Sinn des Briefes hervorgehen.
- c) Ja, denn er ist klar, komplett, konkret, kurz, korrekt und konstruktiv.
- d) Die Boutique Moda Nova OG schreibt an die Selma Print GmbH.
- e) Die Boutique Moda Nova OG erwartet sich ein rasches Angebot über die beschriebenen Einkaufstaschen.

A143 Überlegungen zum Versenden von Angeboten (C)

- a) Ein Unternehmen könnte aus folgenden Gründen ein unverlangtes Angebot versenden:
 - Neue Kunden sollen gewonnen werden.
 - Das Unternehmen möchte sein Lager reduzieren und startet ein Sonderangebot.
 - Aus einem günstigen Einkauf hat es noch Restbestände und bietet diese Stammkunden an.
 - Die Empfänger des unverlangten Angebotes haben in der Vergangenheit schon eingekauft und sollen wieder als Kunden geworben werden.
 - Das Angebot ist saisonal begründet wie zum Beispiel zu Weihnachten oder zur Urlaubssaison.
 - Ein neuer Geschäftszweig wurde gegründet oder neue Produkte ins Sortiment aufgenommen, darauf sollen die Kunden hingewiesen werden.
 - Neue Kataloge bzw. Broschüren sind verfügbar.
 - Vor einem Messebesuch werden Angebote verschickt.
- b) Die Marketingabteilung (Absatz) schickt Angebote aus.
- c) Die Abteilungen Materialwirtschaft (Beschaffung und Lagerhaltung), Produktion und Finanzen (Rechnungswesen) müssen vor der Angebotserstellung miteinander kommunizieren. Sollte es einen eigenen Fuhrpark geben, sollte evtl. auch dieser mit einbezogen werden.

A144 Arten des Angebots (C)

| Fall | Angebotsform | | | | |
|--|--------------|----------|---------|---------------|------------------|
| | unverlangt | verlangt | bindend | frei-bleibend | angebots-ähnlich |
| a) Auf Anfrage der Massimo GmbH bietet die Buchbinderei Alois Mayer an, 100 Stück Bücher um je € 10,-- zu binden. Die Massimo GmbH hat 10 Tage Zeit, sich zu entscheiden. | | X | X | | |
| b) Der Taschengroßhändler Alexander Huber hat einen Restposten Rucksäcke in China gekauft und bietet diese ausgewählten Kunden aus der Kundendatei „solange der Vorrat reicht“ um € 5,-- pro Stück an. | X | | | X | |
| c) Sie erhalten einen Werbefolder von einem Lebensmitteldiskonter als Postwurfsendung. Besonders günstig ist ein Flachbett-Scanner um € 30,-- pro Stück. | | | X | | X |
| d) Nach einem Telefonat mit der Kundin Franziska Berger schicken Sie ihr ein unverbindliches Angebot über den Einbau einer automatischen Rollmarkise. Der Preis dafür beträgt € 1.479,- -. | | X | | X | |

A145 Bindungsdauer von Angeboten (C)

| | Bindungsdauer laut Angebot | keine Überlegungsfrist | doppelte Beförderungszeit und angemessene Überlegungsfrist |
|---|----------------------------|------------------------|--|
| a) Als Mitarbeiter/in der Abteilung Materialwirtschaft der Lichtplan GmbH erhalten Sie ein Angebot über 1000 italienische Deckenleuchten à € 450,--. Eine Bindungsdauer ist im Angebot nicht enthalten. | X | | |
| b) Im Verkaufsgespräch mit einem Fahrradhändler erhalten Sie 10 % Rabatt für ein Fahrrad mit Lackschäden. | | X | |

A146 Analyse eines Angebots (C)

- a) Teile laut Aufbauschema:
- 1 Betreff: Bürosessel – Ihre Anfrage
 - 2 Anlass des Schreibens: vielen Dank für Ihre Anfrage ...
 - 3 Anliegen/Entscheidung: Bei dieser Gelegenheit ...
- b) Die Teile Begründung, erwartete Reaktion, mögliche Folgen sowie werbende Schlussformel fehlen, sind aber auch nicht nötig, da sie aus dem Sinn des Briefes und den anderen Punkten klar hervorgehen.
- c) Nach dem Grund der Angebotserstellung handelt es sich um ein verlangtes Angebot. Nach der Bindung des Angebots handelt es sich um ein freibleibendes Angebot. Das geht klar aus dem Satzteil „solange der Vorrat reicht“, der sogenannten Freizeichnungsklausel, hervor.
- d) Es handelt sich um ein Angebot aus dem aktuellen Katalog; der Verkäufer möchte sich absichern, sollte die Ware rasch ausverkauft sein bzw. sollte er die Ware selbst zu einem höheren Preis nachkaufen müssen.

A147 Analyse eines Angebots (C)

- a) Teile laut Aufbauschema:
 - 1 Betreff: „Ihre Einkaufstaschen im Mehrfarbendruck“
 - 2 Anlass des Schreibens: „vielen Dank für Ihre Anfrage. Hier unser Angebot ...“
 - 3 eigenes Anliegen/Entscheidung: „Einkaufstaschen“, „Lieferzeit“, „Zahlung“
 - 4 erwartete Reaktion: „Bitte überzeugen Sie sich selbst von der Druckqualität.“
- b) Die Teile Begründung und mögliche Folgen sowie die werbende Schlussformel fehlen, sind hier aber auch nicht nötig, da sie aus dem Sinn des Briefes hervorgehen.
- c) Nach dem Grund der Angebotserstellung handelt es sich um ein verlangtes Angebot. Nach der Bindung des Angebots handelt es sich um ein bindendes Angebot, da die Ware genau bezeichnet und der Preis genannt wird, Verkäufer und Käufer bestimmt sind und auch jeder Hinweis auf ein freibleibendes Angebot fehlt.
- d) Hier wurde ein Brief versandt, da 4 Mustertaschen beigelegt wurden. Zusätzlich ist das bindende Angebot auf diese Weise mit einer „echten“ Unterschrift versehen.

A148 Spielwarengroßhandel: Anfrage

1. **Analyse der Ausgangssituation (D)**
 - a) Produktbeschreibung (evtl. auch Abbildung), Preis, Liefer- und Zahlungsbedingungen
 - b) Absicht einer Sortimentserweiterung und Absicht einer geschäftlichen Zusammenarbeit – dies kann zu einer erfolgreichen langfristigen Geschäftsbeziehung zu beiderseitigem Vorteil führen.
2. **Schriftverkehr (C)**
 - a) Anfrage E-Mail:

Spielwarenhandlung Franz Zwinger GmbH

Von: zwinger@spielwaren.at
An: office@kreisler.spielwaren.at
Datum: 22. Mai 20..
Betreff: Holzspielwaren – Anfrage

Durch die Fachzeitschrift „Holzindustrie“ sind wir auf Ihr Unternehmen aufmerksam geworden. Unser Außendienstmitarbeiter hat uns darauf hingewiesen, dass derzeit große Nachfrage nach verschiedenen Spielwaren aus Holz besteht.

Wir wollen nun unser Sortiment erweitern. Bitte senden Sie uns Ihren Katalog mit Preisliste und sonstigen Unterlagen für den Aufbau einer geschäftlichen Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüßen

Spielwarenhandlung
Franz Zwinger
Schüler/innen-Name

- b) Die E-Mail wird möglichst unmittelbar nach Erhalt der Arbeitsanweisung erstellt und versendet (d. h. noch am 22. Mai bzw. am nächsten Werktag).

A149 Angebot (C)

a) Angebot

Florians Catering e. U.
Hauptstraße 45/5, 6850 Dornbirn
Tel. : 0664-59 563 98, E-Mail: florian@naegele .at

Communicationsdesigns GmbH
z . H . Herrn Peter Wippel
Mariahilferstraße 15
6900 Bregenz

Dornbirn, 12. 04. 20..

Sehr geehrter Herr Wippel!

Bezugnehmend auf unser heutiges Telefonat, unterbreite ich Ihnen das folgende Cateringangebot für Ihr Kommunikationsseminar am 25.06. 20..:

**Klassisches 3-gängiges Catering
mit Vorspeisen-, Hauptspeisen- und Dessertbuffet
zu Euro 33,- inkl. 10 % USt pro Person frei Veranstaltungsort**

In der Beilage übermitteln wir außerdem unseren aktuellen Verkaufskatalog, in dem Sie auch unsere verschiedenen Caterings und Speisenvariationen sowie unsere AGBs finden. Wenn Sie dieses Angebot überzeugt hat, freue ich mich über Ihren Anruf unter der Telefonnummer 0676 256 59 54, um nähere Details abzuklären und die genaue Speisenzusammenstellung zu besprechen. Gerne können Sie mir Ihre Wünsche auch mittels beiliegenden Bestellformulars übermitteln.

Mit freundlichen Grüßen

Anja Saskin
Verkauf

Beilagen:
Verkaufskatalog
Bestellformular

- b) Postweg hin + angemessene Überlegungsfrist + Postweg retour = in diesem Fall ca. 1 Woche bzw. könnte man im Angebot auch ein Datum nennen, bis zu dem das Angebot besteht.
- c) Verkaufskatalog, Bestellschein
- d) in Form von PDF-Dateien
- e) Das Angebot richtet sich an einen Neukunden, somit ist ein Einzelentwurfbrief individueller als ein Standardbrief.

5 Kaufverträge abschließen**Seite 159****StartUp****Didaktischer Hinweis**

Ziel dieses Startups ist es, den Schüler/innen zu zeigen, dass Entscheidungen stets von verschiedenen Kriterien abhängig sind, die auf verschiedenen Überlegungen beruhen.

A150 Gewichtung von Kriterien (C)**Didaktischer Hinweis**

In der Diskussion zur richtigen Lösung könnte darauf hingewiesen werden, dass die Auswahlkriterien unternehmensunabhängig sind und die Verteilung der Punkte unternehmensabhängig ist. In diesem Fall wurde das Auswahlkriterium „Zuverlässigkeit“ bewusst ignoriert, um mit den Schülerinnen und Schülern darüber diskutieren zu können, dass nicht immer alle Auswahlkriterien verwendet werden müssen – z. B. wenn das Unternehmen aufgrund seiner Marktposition in der Lage ist, die Kaufvertragserfüllung in jedem Fall zu erzwingen.

| Auswahlkriterien | Punkte | Begründung |
|---------------------|------------|---|
| Qualität | 10 | Auch beim Diskonter wird gute Qualität erwartet. |
| Preis | 30 | Der Preis ist ein Hauptargument für den Diskonter. |
| Lieferbedingungen | 15 | Günstige Lieferbedingungen senken den Einstandspreis. |
| Zahlungsbedingungen | 15 | Günstige Zahlungsbedingungen senken die Kosten. |
| Pünktlichkeit | 10 | Wichtig, da Diskonter niedrige Lagerbestände haben. |
| Zuverlässigkeit | 20 | Wichtig, da Diskonter niedrige Lagerbestände haben. |
| Summe | 100 | |

A151 Analyse einer Bestellung per E-Mail (C)

- a) Teile laut Aufbauschema:
- 1 Betreff: „Bürosessel – Bestellung“
 - 2 Anlass des Schreibens: „Ihre Bürosessel haben mich überzeugt.“
 - 3 eigenes Anliegen/Entscheidung: „Ich bestelle ...“
 - 4 erwartete Reaktion: „sofortige Lieferung, frei Haus“
- b) Die Teile Begründung und mögliche Folgen sowie werbende Schlussformel fehlen, sind hier aber auch nicht nötig, der Brief ist auch so völlig klar.

A152 Bedeutung des Onlineshoppings (B)

Individuelle Lösungen

A153 Analyse einer Auftragsbestätigung (C)

- a) Teile laut Aufbauschema:
- 1 Betreff: „Auftragsbestätigung“
 - 2 Anlass des Schreibens: „vielen Dank für Ihre Bestellung.“
 - 3 eigenes Anliegen/Entscheidung: „Die Auslieferung der ersten ... zwischen 15:00 h und 17:00 h.“
- b) Die Teile Begründung, erwartete Reaktion und mögliche Folgen fehlen, da sie hier nicht erforderlich sind. Auch die werbende Schlussformel fehlt, sie wird meist durch die Grußformel ersetzt.

A154 Ablehnung einer Bestellung (C)

- a) Teile laut Aufbauschema:
- 1 Betreff: „Bürosessel – Ihre Bestellung“
 - 2 Anlass des Schreibens: „Ihre Bestellung über ... hat uns zu spät erreicht.“
 - 3 eigenes Anliegen/Entscheidung: „Wir können sie leider nicht mehr erfüllen.“
 - 4 Begründung: „Ab nächster Woche bieten wir ...“
 - 5 erwartete Reaktion: „Bitte lassen Sie uns rasch wissen, ob Sie daran interessiert sind.“
 - 6 mögliche Folgen: „Wir würden das Modell gerne für Sie reservieren.“
- b) Die werbende Schlussformel fehlt, sie wird meist durch die Grußformel ersetzt.
- c) Der Verkäufer möchte den Kunden nicht verlieren und bietet daher das Modell Creativ zu denselben Bedingungen an.

A155 Analyse: Widerruf einer Bestellung (C)

- a) Teile laut Aufbauschema:
- 1 Betreff: „Wir müssen unseren Auftrag verschieben“
 - 2 Anlass des Schreibens: „wir haben erfahren, dass die geplanten Motive ...“
 - 3 eigenes Anliegen/Entscheidung: „Wir müssen daher unsere Bestellung ... stornieren.“
 - 4 erwartete Reaktion: „Bitte haben Sie Verständnis für unsere Situation.“
 - 5 mögliche Folgen: „Sobald wir über neue Druckvorlagen verfügen, können Sie ...“
- b) Die werbende Schlussformel fehlt, sie wird meist durch die Grußformel ersetzt und ist nicht unbedingt nötig.
- c) Ein Unternehmer wird den Widerruf wahrscheinlich akzeptieren, wenn er noch keine Ausgaben für die Bestellung hatte und/oder wenn es sich um einen wichtigen Kunden handelt, von dem er sich Folgeaufträge erwartet und den er nicht verlieren möchte.

A156 Rücktritt vom Kaufvertrag (C)

- a) Es ist kein Rücktritt möglich, da Bestellungen auf Messen nicht als Haustürgeschäft gelten. Braucht der Käufer die Ware dennoch nicht mehr und wurde sie noch nicht geliefert, kann er den Verkäufer informieren und um Stornierung der Bestellung ersuchen.
- b) Die Gültigkeit des Geschäftes ist fraglich, da Hans erst 15 Jahre alt und daher nicht voll geschäftsfähig ist. Zuerst müsste daher die Frage geklärt werden, ob er über € 199,- verfügen kann. Hätte der Bruder die Bestellung unterschrieben, so wäre der Vertrag gültig zustande gekommen. Die Rücktrittsfrist würde dann einen Monat betragen, da keine Rücktrittsbelehrung übergeben wurde.
- c) Nein. Hauslieferungen von Lebensmitteln fallen nicht unter das Rücktrittsrecht im Versandhandel.
- d) Nein. Freizeitdienstleistungen (zu diesen zählen auch Konzertkarten) fallen nicht unter das Rücktrittsrecht beim Onlineshopping (Mobile-Shopping über WAP gilt wie Onlineshopping).
- e) Ja, Hannes kann innerhalb von 7 Tagen ab Erhalt des Snowboards vom Kauf zurücktreten (d. h. bis 29. Oktober). Informiert der Internetanbieter Hannes nicht spätestens bei Zustellung des Snowboards über dieses Rücktrittsrecht, verlängert sich die Rücktrittsfrist auf 3 Monate. Bei Bestellung mit Bestellschein würde sich nichts verändern; die 7-Tages-Frist (bzw. 3-Monats-Frist) gilt sowohl beim Onlineshopping als auch im Versandhandel.

A157 Lieferantenauswahl

a) Lieferantenauswahl (D)

| | Gewicht | Salm KG | Note | Punkte | Fischer & Semmler | Note | Punkte | Kühlschläuche GesmbH | Note |
|---------------|---------|------------|------|--------|----------------------|------|--------|-------------------------|------|
| Preis/m | | 19,00 | | | 22,00 | | | 26,00 | |
| – Skonto | | 0,00 | | | 0,44 | | | 0,52 | |
| + Beförderung | | 3,10 | | | 2,90 | | | 0,00 | |
| Gesamtpreis | 40 % | 22,10 | 1 | 40 | 24,46 | 2 | 80 | 25,48 | 3 |
| Liefertermin | 40 % | 30.05. | 2 | 80 | 26.05. | 1 | 40 | scheidet aus! | |
| Lieferverzug | 20 % | häufig | 2 | 40 | selten | 1 | 20 | | |
| Summe | 100 % | | | 160 | | | 140 | | |

- b) Entscheidung für Fischer & Semmler, weil das Unternehmen noch innerhalb der Preisvorgabe liegt und den Termin voraussichtlich einhalten kann, wodurch die eigenen Folgeaufträge nicht gefährdet sind.
Bestellung beim ausgewählten Lieferanten:
Forderungen: pünktliche Lieferung (Pönale vereinbaren), günstige Preise, günstige Liefer- und Zahlungsbedingungen, Lieferpünktlichkeit
Argumente/Begründung: Folgeaufträge

A158 AGB (C)

- a) Zusätzlich werden ein Versandkostenanteil von € 3,99 und eventuell weitere Kosten bei Inanspruchnahme eines besonderen Lieferservice verrechnet.
- b) Angebotene Zahlungsformen: Barkauf, Teilzahlungskauf, Nachnahme
- c) Es könnten vor allem höhere Versandkosten anfallen; es könnten generell abweichende Kauf- und Lieferbedingungen von den in Österreich üblichen enthalten sein.

A159 Rücktrittsschreiben beim Auswärtsgeschäft (C)

- a) Herr Grubmaier kann innerhalb von einem Jahr und 14 Tagen zurücktreten, wenn er keine Rücktrittsbelehrung erhalten hat. Es ist jedoch ratsam, dies so rasch wie möglich zu tun.
- b) Wenn er die Getränkedosen nicht geöffnet oder beschädigt hat, kann er sie auf Kosten des Verkäufers retournieren. Die Zeitschrift, die er offensichtlich gelesen hat, kann er nicht zurückschicken, er muss sie bezahlen.
- c) Rücktrittsschreiben:

Herbert Grubmaier
1220 Wien, Strohlumengasse 104
Tel. +43 676 536 59 21, E-Mail: grubmaier@gmx.at

Einschreiben
Go in – be fit
Wiedner Hauptstraße 55
1040 Wien

Wien, 12. April 20 . .

Jahresvertrag – Rücktritt lt. Konsumentenschutzgesetz

Am 31. März 20 . . habe ich einen Jahresvertrag für Ihr Fitnesscenter unterschrieben. Nachdem ich mir die Angelegenheit nochmals überlegt habe, nehme ich mein Rücktrittsrecht gemäß den Bestimmungen des Konsumentenschutzgesetzes über das Haustürgeschäft in Anspruch.

Außerdem retourniere ich die bereits erhaltenen 4 Getränkedosen sowie die vorläufige Fitnesskarte. Die Zeitschrift behalte ich.

Bitte überweisen Sie die von mir bereits geleisteten 50 Euro abzüglich 6,70 Euro für die Zeitschrift auf mein Konto, die Kontodaten finden Sie auf der Kopie Ihrer Zahlungsquittung. Ich ersuche um Bestätigung meines Rücktritts.

Mit freundlichen Grüßen

Herbert Grubmaier

Herbert Grubmaier

Getränkedosen, vorläufige Fitnesskarte, Kopie der Zahlungsquittung

A160 Rücktrittsschreiben im Fernabsatz (C)

- a) Frau Sonntag kann innerhalb von 14 Werktagen ab Erhalt der Ware vom Kaufvertrag zurücktreten. Sollte sie der Lieferant nicht spätestens bei der Zusendung der Ware über ihr Rücktrittsrecht informiert haben, hat sie dafür 1 Jahr und 14 Tage Zeit. Jedoch ist es ratsam, die Ware so rasch wie möglich zu retournieren.
- b) Frau Sonntag kann eine Lesebestätigung einfordern. Frau Sonntag sollte dem Gerät eine Kopie des Mails beilegen und sich die Bestätigung der Post über den Versand aufheben.
- c) Der Verkäufer könnte eine Wertminderung für das Gerät verlangen, da es nun nicht mehr neuwertig ist.
- d) Ja, beim Fernabsatz trägt der Käufer die Kosten für die Rücksendung (außer es wurde schon beim Kaufvertragsabschluss anders vereinbart, viele Onlineshops übernehmen die Kosten der Rücksendung).

e) E-Mail:

Gabriele Sonntag

Von: gabriele.sonntag

An: office@tri-tech.com

Datum: 29. August 20.. (spätestens)

Betreff: Rücktritt vom Kauf eines E-Readers, Lieferschein 572-7884

Am 15. August 20.. habe ich in Ihrem Onlineshop einen E-Reader bestellt und von Ihnen am 21. August 20.. mit Lieferschein Nr. 572-7884 per Post zugestellt erhalten. Gemäß den Bestimmungen des Konsumentenschutzgesetzes über den Fernabsatz trete ich vom Kaufvertrag über den E-Reader zurück.

Das Gerät werde ich originalverpackt auf meine Kosten zurückschicken.

Ich ersuche um Bestätigung meines Rücktritts.

Mit freundlichen Grüßen

Gabriele Sonntag

Aufgaben zu Thema 3: Der Weg zum Kaufvertrag

Seite 171

A161 Chocoletto GmbH: Einkauf von Kakao (D)

1. Schriftstück

- Es handelt sich um eine (spezielle) Anfrage.
- Weil sich Chocoletto GmbH einen Überblick über den Markt verschaffen möchte und daher Angebote von verschiedenen möglichen Lieferanten zu Vergleichszwecken einholt.
- Mit der Aussicht auf eine ständige, gewinnbringende Geschäftsbeziehung mit gleichbleibenden Abnahmemengen könnte man versuchen, günstige Angebote zu erhalten. Auf diese Weise kann auch der Lieferant besser planen und beschaffen.
- Die Differenz zwischen diesen beiden Preisen stellen die Beschaffungskosten dar. Er möchte vergleichen, ob er die Beschaffung bei einem Preis ab Werk selbst günstiger bewerkstelligen könnte.

2. Schriftstück

- Es handelt sich um ein bindendes Angebot, da es alle nötigen Bestandteile des Kaufvertrages aufweist, (Ware genau bezeichnet, der Preis genannt) und dem Käufer persönlich zugegangen ist. Außerdem fehlt jeder Hinweis auf ein freibleibendes Angebot (z.B. durch eine sog. Freizeichnungsklausel).
- Da kein Ende der Gültigkeit genannt ist, tritt die gesetzliche Regelung in Kraft: doppelte Beförderungszeit im Falle eines Briefes sowie angemessene Überlegungsfrist. In diesem Fall – es handelt sich doch um einen großen Auftrag – 10 bis 14 Tage.
- Die Qualität wird als A-Qualität und A+ Qualität sowie A++ Qualität bezeichnet.
- Es handelt sich um die Preisregelung mittels Basispreis. Es wird ein Preis, der Basispreis von € 2.400,- pro Tonne genannt, für höhere Qualität werden bestimmte Zuschläge festgelegt (20 % bzw. 30 %). Natürlich sind auch Basispreise mit Abschlägen für weniger gute Qualität möglich.
- Die Lieferung erfolgt auf Abruf, damit der Käufer die Möglichkeit hat, kurz vor dem Abruf die Warenart und Menge an den Bedarf der nächsten Periode anzupassen.

3. Schriftstück

- Es handelt sich um ein Gegenangebot des Käufers, er verhandelt über bessere Konditionen.
- Weil die Zahlung abzüglich Skonto für den Käufer sehr günstig ist, sie stellt umgerechnet auf ein Jahr eine hohe Verzinsung dar. In diesem Beispiel: $3 \times 360 / (30 - 8) = 49,1 \%$
- Der Lieferantenkredit ist meist mit dem Eigentumsvorbehalt besichert. Bis zur vollständigen Bezahlung der Rechnung bleibt die gelieferte Ware das Eigentum des Verkäufers.

4. Schriftstück

- Es handelt sich um ein Gegenangebot des Verkäufers, er geht auf die Wünsche des Kunden ein und verbessert sein ursprüngliches, bindendes Angebot.
- Um einen Mengenrabatt.

5. Schriftstück

- Es handelt sich um die Bestellung des Käufers, Chocoletto GmbH.
- Der Käufer verlangt eine Auftragsbestätigung, da der Bestellung Verhandlungen über die Zahlungsbedingungen (Rabatt und Skonto) vorausgegangen sind und er diese nochmals bestätigt sehen will.

6. Schriftstück

- a) Es handelt sich um die Auftragsbestätigung, die praktischerweise (und kostengünstig) als Vermerk auf der Bestellungskopie getätigt wurde.

7. Fragen zu allen Unterlagen

- a) Mit der Bestellung, dem 5. Schriftstück, mit diesem Schriftstück sind sich Verkäufer und Käufer über den Verhandlungspunkt Rabatt und Skonto einig geworden.
- b) Da es sich bei beiden Vertragspartnern um Unternehmer handelt, ist die gesetzliche Grundlage das Unternehmensgesetzbuch UGB.
- c) Im Falle eines Bahntransportschadens zwischen Linz und Bad Goisern müsste sich der Käufer (Chocoletto GmbH) mit der Versicherung auseinandersetzen, da er zu diesem Zeitpunkt das Risiko trägt.
- d) **Achtung: Fehler im Buch!** Die Transportkosten bis *Linz Hauptbahnhof* trägt bei der Klausel „frachtfrei Linz Hauptbahnhof“ der Verkäufer, KuK.
- e) Die Versicherung zahlt bei der Klausel frachtfrei versichert der Verkäufer, KuK.
- f) Ausschlaggebend für die Wahl des Lieferanten waren sicherlich neben dem Preis die gebotenen Liefer- und Zahlungsbedingungen, die Qualität der Ware sowie seine Zuverlässigkeit.

A162 Antwort auf ein Rücktrittsschreiben (C)

- a) Frau Dobert kann von diesem Vertrag nicht zurücktreten, Hotelbuchungen sind von der Möglichkeit des Rücktritts lt. Konsumentenschutzgesetz über den Fernabsatz (Onlineshopping) ausgeschlossen.
- b) E-Mail

Alpen-Spa Hohe Tauern

Von: service@alpenspa-hohetauern.at

An: sabine.dobert@a1.net

Datum: 26. April 20..

Betreff: Ihre Stornierung 1. bis 4. Mai 20..

Sehr geehrte Frau Dobert,
vielen Dank für Ihre Mitteilung. Es tut uns sehr leid, dass Sie Ihren Urlaub in unserem Haus stornieren wollen. Leider besteht in diesem Fall kein Rücktrittsrecht lt. Konsumentenschutzgesetz, Hotelbuchungen sind von diesen Bestimmungen ausgenommen.

Wir bieten Ihnen jedoch gerne die Möglichkeit, Ihren Aufenthalt fix für ein Datum Ihrer Wahl im Juni umzubuchen. Bitte teilen Sie uns rasch mit, auf welchen Termin Sie den bei uns gebuchten Aufenthalt verschieben möchten. Sollten Sie keine verbindliche Umbuchung vornehmen, müssen wir Ihrer Kreditkarte die bei Abschluss der Buchung vereinbarte Stornogebühr von 70 % anlasten.

Wir hoffen sehr, Sie bald als unseren Gast begrüßen zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen
Ihr Alpen Spa Hohe Tauern
Uttendorf 52
5723 Salzburg

A163 Anfrage (C), (D)

- a) Eine Anfrage ist keine Bestellung, sondern nur das Einholen von Informationen. Daher liegt bei einer Lieferung noch keine übereinstimmende Willenserklärung vor. Wenn jedoch die Lieferung gleich zum weiteren Verkauf übernommen wird, ist durch diese schlüssige Handlung ein Kaufvertrag zustande gekommen.

b) Allgemeine und spezielle Anfrage:

- Allgemeine Anfrage

Tobias Reisz

Sportartikel

8020 Graz, Luthergasse 4/4

Tel. +43 316 42 46 36, DW 15, Fax +43 316 42 46 40, E-Mail: sport.reisz@aon.at,
FN 456897h, Firmenbuchgericht: Landesgericht Graz, ARA-Lizenz: 4546, UID-Nr.: ATU43125467

Funtramp GmbH

Südstraße 24

8580 Köflach

Graz, XX.XX.20..

Garten- und Wassertrampoline – Anfrage

Unsere Kunden haben bereits mehrmals nach Garten- und Wassertrampolin gefragt. Wir beabsichtigen daher, unser Sortiment zu erweitern.

Bitte senden Sie uns ausführliche Prospekte sowie Preislisten und geben Sie uns Ihre Liefer- und Zahlungsbedingungen bekannt.

Mit freundlichen Grüßen

Tobias Reisz

Tobias Reisz

Sportartikelhandlung

- Spezielle Anfrage

Tobias Reisz

Sportartikel

8020 Graz, Luthergasse 4/4

Tel. +43 316 42 46 36, DW 15, Fax +43 316 42 46 40, E-Mail: sport.reisz@aon.at,
FN 456897h, Firmenbuchgericht: Landesgericht Graz, ARA-Lizenz: 4546, UID-Nr.: ATU43125467

Funtramp GmbH

Südstraße 24

8580 Köflach

Graz, XX.XX.20..

Garten- und Wassertrampoline – Anfrage

Wir planen, Ihr Gartentrampolin „Jumpking“ in unser Sortiment aufzunehmen. Der geschätzte Jahresbedarf beträgt 20 Stück.

Bitte geben Sie uns Ihre Preise frei Haus und ab Werk, Ihre Zahlungsbedingungen, Ihre durchschnittliche Lieferzeit und die Mindestabnahmemenge pro Lieferung bekannt.

Mit freundlichen Grüßen

Tobias Reisz

Tobias Reisz

Sportartikelhandlung

A164 Angebot (C), (D)

a) Analyse der Ausgangssituation

Bei dem Mail des Reifenhändlers Bierbaum GmbH handelt es sich um eine unverbindliche Anfrage, in der Informationen eingeholt werden. Durch ein attraktives Angebot und die Zusendung der im Memo erwähnten Infos und Unterlagen kann der Reifenhändler überzeugt werden, die Bestellung bei unserem Unternehmen zu tätigen.

b) Geschäftsbrief

Autohaus Prugger Autobedarf & Zubehör

Villacher Str . 121, 9020 Klagenfurt am Wörthersee,
Telefon: +43 463 895 47, Fax: DW: 10, E-Mail: office@auto-prugger.at, Web: www.autohaus-prugger.at

Bierbaum GesmbH
Hr. Michael Bierbaum
Nording 45-47
9500 Villach

Klagenfurt, 07.02.20..

Angebot zu Ihrer Anfrage vom 6. Februar

Sehr geehrter Herr Bierbaum,

gerne übermitteln wir Ihnen in der Beilage die von Ihnen angeforderten Informationen. Außerdem haben wir unsere Extrabeilage für den Monat Februar beigelegt, die interessante Angebote für Händler ab einer Mindestbestellmenge von 100 Stück enthält.

Unser Verkaufsberater Herr Thomas Dehner wird sich im Laufe der nächsten Woche telefonisch bei Ihnen melden, um einen Besuchstermin bei Ihnen zu vereinbaren. Offene Fragen können dabei mit ihm abgeklärt werden. Bei dieser Gelegenheit möchte er Ihnen auch die neuen Sommermodelle präsentieren.

Mit freundlichen Grüßen

Max Mustermann

Max Mustermann
Verkaufsassistent

Beilagen

- Sommerkatalog 20 . .
- Testbericht ÖAMTC
- Testbericht ARBÖ
- Monatsspecials – Februar

A165 Laufende Geschäfte zum Kaufvertrag (D)

a) Mappe I – Verkaufsabteilung

1. Pro-Kontra-Argumente

- + Vergrößerung des Absatzpotenzials
- + Erhöhung der Umsatzchancen
- + Produktionsplanung muss nicht so exakt sein
- Positionierung in Gefahr
- Absatz der neuen Kollektion evtl. schwieriger

2. Adaption der Stammkundendatei

- Kennzeichnung der unterschiedlichen Vertriebsschienen – exklusive Händler, Diskontoptiker
- vermutlich andere Besuchsmodalitäten
- vermutlich andere Konditionen
- etc.

3. Text für ein unverlangtes, freibleibendes Angebot

Betreff: Unser Modell „Gloria“ im Sonderangebot

Sehr geehrter Herr ... Sehr geehrte Frau ... (Name aus der Stammkundendatei einfügen)
Aus unserer erfolgreichen Vorjahreskollektion haben wir noch das Modell „Gloria“ auf Lager.
Dieses Modell möchten wir Ihnen gerne mit einer Preisreduktion von 40 % freibleibend anbieten:

- 3.000 Stück, Modell „Gloria“
- Preis pro Stück: € 80,-- + 20 % USt., abzüglich 40 % Sonderrabatt = € 64,-- pro Stück + 20 % USt.
- Zahlungsbedingungen: 30 Tage Ziel oder 2 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 8 Tagen
- Lieferbedingungen: ab Werk
- Im Übrigen gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Sichern Sie sich dieses besondere Angebot und bestellen Sie rasch.
Mit freundlichen Grüßen

4. Einstieg in das Onlinegeschäft

Chancen

- kostensparende Prozesse bei den Bestellungen
- Präsentationsmöglichkeiten der Produkte vielfältiger als im Katalog
- rasche Aktualisierungsmöglichkeit des Angebots

Herausforderungen

- Logistik muss beschleunigt werden
- höhere Investitionen in den Webshop
- ggf. muss das Einkaufsverhalten der Vertriebspartner geändert werden

5. Widerruf akzeptieren, bisher angelaufene Kosten verrechnen.

b) Mappe II – Materialwirtschaft

1. Text für eine Anfrage

Betreff: Neugestaltung unseres Schauraums

Wir beabsichtigen den Schauraum in unserer Zentrale umzugestalten. Unser Innenarchitekt hat bereits einige Entwürfe angefertigt, seine Skizzen finden Sie in der Beilage. Bitte unterbreiten Sie uns ein Angebot mit Ihren Preisen, Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie Ihren AGB für die Umsetzung dieser Entwürfe durch Ihr Unternehmen. Selbstverständlich haben Sie die Möglichkeit, Ihr Unternehmen im Rahmen eines Eröffnungsereignisses am 1. Juli 20.. zu präsentieren. Für eine rasche Antwort sind wir Ihnen dankbar.
Mit freundlichen Grüßen

2. E-Mail-Vorlage für die Ablehnung eines Angebots

Betreff: Ihr Angebot vom ...

Sehr geehrter Herr ..., Sehr geehrte Frau ... (Name lt. Angebot einfügen)
Vielen Dank für Ihr Angebot vom ..., das wir sorgfältig geprüft haben. Leider entspricht es in Bezug auf ... nicht unseren Anforderungen. Sollten wir wieder ein ähnliches Projekt planen, werden wir uns selbstverständlich bei der nächsten Anfrage wieder an Sie wenden.
Mit freundlichen Grüßen

3. Lieferantensuche

- Sekundärmarktforschung: Durchforstung der Lieferantendatei
- Primärmarktforschung: Messe, Beschaffungsplattformen, Herold etc.

4. Lieferantenbeurteilungsblatt

| Mögliche Kriterien | Punkte | Begründung |
|-----------------------|--------|---|
| Qualität | 25 | Da im exklusiven Fachhandel verkauft wird, ist die Qualität von hoher Bedeutung. |
| Preis | 10 | Der Preis ist zwar ein wichtiger Einflussfaktor auf die Entscheidung, allerdings gegenüber der Qualität von nachrangiger Bedeutung. |
| Lieferbedingungen | 10 | Günstige Lieferbedingungen senken den Einstandspreis. |
| Zahlungsbedingungen | 10 | Günstige Zahlungsbedingungen senken die Kosten. |
| Zuverlässigkeit | 15 | Wichtig, da im exklusiven Fachhandel rasche Lieferung erwartet wird. |
| Forschungsaktivitäten | 20 | Im exklusiven Fachhandel kann sich Selima nur über Innovationen von der Konkurrenz abheben. |
| Beschwerdemanagement | 10 | Im Fachhandel wird promptes Service und rasche bzw. angemessene Reaktion auf Beschwerden erwartet. |

4 Kaufverträge korrekt erfüllen

QuickCheck

Seite 184

Fliesenmann GmbH

- 1 ABGB und UGB, weil die Vertragsparteien 2 Unternehmen sind.
- 2 Typen (XY, AB, CZ), Beschreibung (grau, färbig, Silikonanteil), Marke
- 3 Exakt, 12 Tonnen pro Jahr
- 4 Kauf auf Abruf, gewöhnliches Termingeschäft
- 5 Spätere Zahlung: 30 Tage netto Kasse
- 6 Bei der Klausel „frachtfrei“ zahlt der Verkäufer die Transportkosten bis zum genannten Ort. In diesem Fall Wien.
- 7 Der Käufer, weil er bei Übergabe an den ersten Frachtführer – in diesem Fall „Gebrüder Weiss“ – Eigentümer der Ware wird.
- 8 Der Verkäufer.
- 9 Weil ein Rahmenvertrag über einen längeren Zeitraum mit hoher Menge abgeschlossen werden soll.
- 10
 - a) Fall 1: Verzugszinsen, Fall 2: Eigentumsvorbehalt
 - b) Verzugszinsen sollen den Käufer dazu anhalten, pünktlich zu bezahlen. Der Eigentumsvorbehalt ermöglicht es dem Verkäufer, die Ware zurückzufordern, wenn der Käufer nicht zahlt.
 - c) AGB = Allgemeine Geschäftsbedingungen.
 - d) AGB enthalten die üblichen Vertragsbedingungen als Standard, der nicht immer neu verhandelt werden muss.

1 Was bei der Erfüllung des Kaufvertrags zu tun ist

Seite 186

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startups ist es, die Schüler/innen auf folgende Tätigkeiten seitens des Verkäufers bzw. des Käufers bei der korrekten Erfüllung des Kaufvertrags hinzuweisen.

| Verkäufer | Merkur | Käufer | Herr Zeiler |
|---|--------|----------------------|-------------|
| Lieferung der bestellten Warenart und Menge | ✓ | Annahme der Ware | ✓ |
| Pünktliche Lieferung | ✓ | Zahlung der Rechnung | ✓ |
| Korrekte Abrechnung | ✓ | | |

Das Beispiel wurde gewählt, weil die Schüler/innen diese Situation vermutlich bereits kennen. Evtl. wäre auch ein Hinweis auf die Dokumentation der Erfüllung des Kaufvertrags an dieser Stelle möglich.

A166 Erfüllung von Kaufverträgen (B)

| Handlung | Begriff |
|---|------------|
| a) Sabine leistet bei Vertragsabschluss eine Anzahlung von 1.500,00 €. | Zahlung |
| b) Der Autohändler bringt das Auto zu der im Kaufvertrag vereinbarten Filiale und macht alle Papiere zur Übergabe fertig. | Lieferung |
| c) Der Autohändler macht alle Papiere zur Übergabe fertig und erstellt eine Rechnung. | Abrechnung |
| d) Nach einer weiteren Probefahrt übernimmt Sabine ein paar Tage nach Vertragsabschluss ihr Wunschauto frisch geputzt in der vereinbarten Filiale des Händlers. | Annahme |
| e) Sabine überweist den noch offenen Restbetrag von ihrem Bankkonto. | Zahlung |

A167 Pflichten des Verkäufers (C)

- Damit ein Kaufvertrag problemlos abgewickelt werden kann, ist es notwendig, dass sich Verkäufer und Käufer an die Vereinbarungen halten.
- Der Verkäufer hat Vorkehrungen für die ordnungsgemäße Zustellung und Montage getroffen. Die Küche ist verladen, das Montageteam ist für den Einbau eingeteilt. Der Verkäufer muss die Küche wieder zurücktransportieren und ausladen. Das Montageteam kann nicht anderweitig eingesetzt werden. Für den Verkäufer entstehen durch die Abwesenheit des Kunden unnötige Kosten (Transport, Arbeitszeit) und er muss noch einmal einen neuen Termin ausmachen und koordinieren, was weitere Kosten zur Folge hat.
- Der Verkäufer sollte eine Nachricht im Postkasten des Kunden hinterlassen, dass er versucht hat, die Küche wie vereinbart zuzustellen, und den Kunden auffordern, sich wegen eines erneuten Zustelltermins zu melden. Vereinbarung eines neuen Termins und Verrechnung der entstandenen Kosten an den Käufer.

2 Wie der Verkäufer den Kaufvertrag erfüllt

Seite 188

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startups ist es, dass sich die Schüler/innen anhand eines konkreten Beispiels mit allen Tätigkeiten und Dokumentationen seitens des Verkäufers bei der korrekten Erfüllung des Kaufvertrags auseinandersetzen.

| Tätigkeiten durch die Dexar Baustoffe GmbH | Dokumentation durch die Dexar Baustoffe GmbH |
|--|---|
| Lieferbereitschaft anzeigen | Versandanzeige, weil die Ware zugestellt wird |
| Lieferung durch den Spediteur organisieren | Begleitpapiere ausstellen |
| Lieferung Abrechnung | Nach jedem Abruf eine korrekte Rechnung erstellen |

A168 Analyse einer Versandanzeige (D)

- Teile laut Aufbauschema:
 - Betreff: Versandbestätigung
 - Anlass des Schreibens: Vielen Dank für Ihre Bestellung ...
 - eigenes Anliegen: Diese ist auf dem Weg zu Ihnen ..., ACHTUNG: Falls Sie ..., Die Sendung wird Ihnen von DHL zugestellt. Die Paketverfolgungsnummer ...
- vermutlich in den nächsten Tagen, kann via Paketverfolgungsnummer eingesehen werden ...
- Damit der Käufer eventuell Nachforschungen anstellen kann bzw. sich beim Verkäufer meldet, wenn die Ware nicht bzw. nicht rechtzeitig eintrifft.

A169 Entscheidung für einen Versandweg (D)

a) Liste mit Pro- und Kontra-Argumenten

| Transportmittel | Pro-Argument(e) | Kontra-Argument(e) |
|-----------------|--|--|
| Bahn | Beim Transport mit der Bahn entstehen wahrscheinlich die geringsten Kosten. Umweltgedanke. | Es muss jedoch der Transport vom Lieferanten zur Bahn organisiert werden, ebenso der Transport von der Bahn zur Geschäftsniederlassung des Kunden. |
| Lkw | Beim Lkw-Transport besteht die Möglichkeit des Haus-zu-Haus-Transports ohne Umladen | Umweltbelastung größer als bei der Bahn. |
| Flugzeug | Für den Transport mittels Flugzeug spricht vor allem die hohe Geschwindigkeit. | Luffracht ist jedoch nur über längere Strecken sinnvoll. Der große Nachteil des Flugzeugs sind auch die hohen Kosten. Umweltbelastung am größten. |

b) Wahrscheinlich wird der Transport mit dem Lkw durchgeführt werden, um unnötiges Umladen des schweren Geräts zu vermeiden.

A170 Lieferschein prüfen (B)

Enthaltene Kaufvertragsbestandteile:

- Verkäufer
- Käufer
- Warenart bzw. Qualität
- Menge
- Hinweis auf Liefer- und Zahlungsbedingungen
- Eigentumsvorbehalt
- Hinweis auf Bestellung und Lieferdatum – Gerichtsstand

Fehlende Kaufvertragsbestandteile (von den gesetzlichen Bestandteilen):

- Preis

A171 Analyse eines Frachtbriefs (B)

a) Lkw-Transport

b) 2. Versandort, Bestimmungsort, Frachtberechnung, Infos über das Transportmittel

A172 Lieferungen der Dexar Baustoffe GmbH (C)

- Aufgrund der Vereinbarung über die Warenart:
Basis Type XY, grau: € 1,90/kg
für Type AB, färbig: Zuschlag + 20 %
für Type CZ, färbig mit höherem Silikonanteil: Zuschlag + 30 %
- Umsatzsteuer auf den jeweiligen Nettopreis
- Einmaliger Schlussrabatt von 5 % über den Gesamtpreis
- Die Abrechnung muss nach jeder Teillieferung erfolgen.

A173 Analyse einer Rechnung (1) (B), (C)

a) Zahlungsbedingungen: Zahlbar innerhalb 14 Tagen ab Faktarendatum mit 2 % Skonto oder 30 Tage netto. (Bei Zielüberschreitung werden 12 % p. a. Verzugszinsen verrechnet.)

b) Alle Bestimmungen des UStG sind erfüllt.

- Rechnung über € 150,- ⇔ daher erforderlich: Verkäufer, UID des Verkäufers, Käufer (Name und Anschrift), fortlaufende Rechnungsnummer, Ausstellungsdatum, Tag bzw. Zeitraum der Lieferung oder sonstigen Leistung (Lieferdatum), Menge und Bezeichnung der Ware oder der sonstigen Leistung, Entgelt ohne USt, Umsatzsteuersatz, Steuerbetrag.
- Da die Rechnung auf mehr als € 10.000,- lautet, ist auch die UID des Käufers erforderlich (auch diese ist vorhanden).
- Ferner sind angegeben: Bruttopreis, Rabattsatz, Liefer- und Zahlungsbedingungen im Kleindruck (Gerichtsstand, Eigentumsvorbehalt, Zahlungsbedingungen einschließlich Verzugszinsen)

A174 Analyse eine Rechnung (2) (C)

- a) Mindestbestandteile vorhanden: Warenart, Menge, Preis, Verkäufer, Käufer
- b) Kleinbetragsrechnung, da Bruttorechnungsbetrag unter 400 Euro
- c) gesetzlichen Bestandteile der Kleinbetragsrechnung alle vorhanden: Verkäufer, Ausstellungsdatum der Rechnung, Tag der Lieferung, Menge und Bezeichnung der Ware, Endbetrag der Rechnung inkl. USt, Umsatzsteuersatz

A175 Belegerteilungspflicht (B)

| Beispiel | richtig | falsch | Richtigstellung |
|--|---------|--------|---|
| a) Sie kaufen in einer Bäckerei einen süßen Snack. Der Verkäufer fragt Sie, ob Sie eine Rechnung benötigen. | | X | Der Verkäufer ist verpflichtet, einen Beleg auszuhändigen. |
| b) Sie besorgen sich in einem Papierwarengeschäft neue Hefte und Leuchtstifte. Die Kassiererin legt den Kassabon zum Einkauf ins Sackerl dazu. | X | | |
| c) Sie sind im Einkaufszentrum und kaufen sich in einem Elektronikgeschäft eine neue Handyschutzhülle. Sie erhalten an der Kassa die Rechnung, kontrollieren diese und werfen sie dann außerhalb des Geschäfts in einen Mistkübel. | X | | |
| d) Sie kaufen für eine Geburtstagsparty diverse Getränke und Knabbergebäck in einem Lebensmittelgeschäft. An der Kasse erhalten Sie den Kassabon. Sie lassen ihn an der Kasse liegen. | | X | Der Kunde muss den Beleg bis außerhalb der Geschäftsräumlichkeiten mitnehmen. |

A176 Versandwege: Transport mit dem eigenen Lkw oder durch Dritte (D)

Ein eigener Fuhrpark zahlt sich nur auf Strecken aus, die ständig und mit ungefähr gleichbleibender Auslastung befahren werden. Sind die eigenen Lkws schlecht ausgelastet, sind sie besonders teuer.

A177 Transport in die Schweiz (C)

- a) Weil Vorkehrungen für die Übernahme (den Einbau) getroffen werden müssen.
- b) Weil die Transportkosten eine erhebliche Rolle spielen. Der Schweizer Käufer konnte somit verschiedene Angebote leicht vergleichen.
- c) Vermutlich ein Spezialunternehmen für Schwertransporte.

A178 Büroeinrichtung: Liefer- und Gegensein (C)

1. Analyse der Ausgangssituation

- a) Der Formularsatz besteht aus dem Lieferschein und dem Gegensein (evtl. Durchschlag).
- b) Der Lieferschein bleibt beim Käufer. Am Gegensein bestätigt der Käufer die Übernahme der Ware, er bleibt dann beim Verkäufer.
- c) Der Käufer erhält den Lieferschein zusammen mit der Ware (bei Zustellung mit dem eigenen Personal des Verkäufers; teilweise auch bei Lieferung durch Frachtführer).
- d) Lieferscheine werden (mithilfe von Fakturierungsprogrammen) als EDV-Ausdrucke erstellt, individuelle Formulierungen sind daher nicht erforderlich. Am Gegensein wird das Wort Lieferschein durch das Wort Gegensein ersetzt oder er ist ein Durchschlag des Lieferscheins.

2. Schriftverkehr

Büroeinrichtungen GmbH & Co. KG

1090 Wien, Alser Straße 57

Tel. +43 1 552 40 81-0, Fax +43 1 552 40 81-9,

E-Mail: office@bueroeinrichtung.at

Dr. Franz Schumacher

Rechtsanwalt

Laudongasse 39/11

1080 Wien

| | | | |
|---------------------------------------|--|----------------------------------|----------------|
| Lieferschein Nr. 172940 | Kundenummer 4119 | Lieferdatum 20..-03-11 | |
| Ihre Bestellung vom 20..-02-27 | | | |
| Art.Nr. | Bezeichnung | Menge | Einheit |
| 2455 | Neudörfler-L-Kombination, Modell 2455, Gestell verchromt, Korpus Mahagoni | 1 | Stück |
| 4631 | Sedus-Stoff-Chefdrehsessel, Modell 4631, gepolstert mit Stoffmuster Nr. 3467 | 1 | Stück |
| 3877 | Wihag-Trapeztische, Modell 3877, Platte Max Mahagoni, Gestell verchromt | 4 | Stück |

Zahlungsziel 30 Tage.

Reklamationsfrist 8 Tage.

Die Waren bleiben bis zur vollständigen Bezahlung unser Eigentum.

Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Wien.

FN 67759g, HG Wien, DVR 0050885, ARA 12334, UID ATU27464698

Erste Bank, IBAN AT472011100035400740, BIC GIBAATWW

A179 Rechnung

1. Analyse der Ausgangssituation (D)

- USt. = 20 %
- Größere Abnahmemengen, dadurch Kosteneinsparung beim Verkäufer. Die günstigeren Bedingungen bewegen den Käufer vielleicht dazu, gleich größere Mengen einzukaufen.
- Bei einem Warenwert über € 200,-- sind die Versandkosten durch die Kosteneinsparung aufgrund der größeren Liefermenge gedeckt. Auch hier bewegen die günstigeren Bedingungen den Käufer vielleicht dazu, gleich größere Mengen einzukaufen.

2. Schriftverkehr (C)

Otto Schwarzenberger GmbH

Alles für das Büro

3100 St. Pölten, Kaiserallee 25

Tel. +43 2742 61 49-20, Fax +43 2742 61 49-01, E-Mail: office@schwarzenberger.at

Ing. Andreas Eminger KG

Feuerschutztechnik

Theodor-Körner-Straße 14

3133 Traismauer

| | | | | | |
|---------------------------------------|---|-------------------------------------|-------------------------------|---------------------------|--|
| Rechnungsnummer 4329-04 | | Rechnungsdatum 20..-03-19 | | UID ATU76672084 | |
| Ihre Bestellung vom 20..-03-18 | | | Lieferdatum 20..-03-19 | | |
| Menge | Artikelbezeichnung | Preis/1000 Stk. | Rab. | Gesamt € | |
| | | € | | | |
| 3000 | Fensterkuvert C5/6 Fenster links, Nr. 400510 | 31,40 | | 94,20 | |
| 5000 | Selbstklebekuvert C5/6, Nr. 400520 | 32,00 | | 160,00 | |
| 1500 | Versandtaschen C4, Nr. 400531 | 117,40 | | 176,10 | |
| Summe | | | | 430,30 | |
| + USt 20 % | | | | 86,06 | |
| Gesamtbetrag | | | | 516,36 | |

Lieferung frei Haus.

Zahlbar innerhalb von 14 Tagen mit 2 % Skonto oder 30 Tage netto. Bei Zahlung unbedingt die Rechnungsnummer angeben.

Bei Zielüberschreitung werden 12 % p. a. Verzugszinsen berechnet.

Die Waren bleiben bis zur vollständigen Bezahlung unser Eigentum.

Zahlbar und klagbar in St. Pölten.

FN 16312 z, LG St. Pölten, DVR 9916064, ARA 59416

Erste Bank, IBAN AT472011100047400900, BIC GIBAATWW

3 Wie der Käufer den Kaufvertrag erfüllt

Seite 200

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startups ist es, dass sich die Schüler/innen anhand eines konkreten Beispiels mit allen Tätigkeiten und Dokumentationen seitens des Käufers bei der korrekten Erfüllung des Kaufvertrags auseinandersetzen.

| | |
|---|---|
| Tätigkeiten durch die Fliesenmann GmbH | Dokumentation durch die Fliesenmann GmbH |
| Ware annehmen und prüfen | Frachtpapiere unterschreiben |
| Rechnung prüfen und zahlen | Zahlungsbeleg |

A180 Prüfung der Ware durch Unternehmen (C)

Ist der Kauf für beide Beteiligte ein unternehmensbezogenes Geschäft, muss die Ware innerhalb einer angemessenen Frist nach Erhalt geprüft werden, soweit dies nach ordnungsgemäßem Geschäftsgang möglich ist (vgl. § 377 UGB)

In diesem Fall hat der Souvenirhändler die Lieferung rechtzeitig innerhalb angemessener Frist geprüft und die Mängel innerhalb angemessener Frist dem Käufer angezeigt. Der Anspruch auf Gewährleistung ist somit gesichert.

A181 Annahme mit Prüfung der Ware (C)

Zunächst Prüfung der Verpackung – ist sie unbeschädigt?

Anschließend Prüfung der Verpackungsaufschrift – stimmen Produzent, Modellbezeichnung etc. mit der Bestellung überein?

Wenn sich die Ware nicht überprüfen lässt, den Empfang bestätigen, vorbehaltlich etwaiger Mängel, die erst nach dem Auspacken erkennbar sind.

A182 Verschiedene Zahlungsanlässe und Zahlungsformen (C)

| Zahlungsanlass | Barzahlung | Einzelüberweisung | Dauerauftrag |
|---|------------|-------------------|--------------|
| a) Sie bestellen zum ersten Mal im Onlineshop eines Bettwäscheherstellers. Das Unternehmen liefert auf Zahlung innerhalb von 10 Tagen ab Erhalt der Rechnung. | | X | |
| b) Sie eröffnen ein Sparbuch, auf das Sie jeden Monatsersten € 50,00 überweisen werden. | | | X |
| c) Sie kaufen die neueste Ausgabe von „National Geographic“ bei einem Zeitschriftenhändler. | X | | |
| d) Sie haben ein Mobiltelefon gekauft und einen Vertrag mit einer Flatrate abgeschlossen. | | | X |

A183 Mit Karten zahlen (C)

| Situation | Bankomatkarte | Kreditkarte | Wertkarte |
|--|---------------|-------------|-----------|
| a) Sie zahlen im Urlaub die Hotelrechnung und wollen, dass der Betrag erst im nächsten Monat von Ihrem Konto abgebucht wird. | | X | |
| b) Sie absolvieren Ihren Wochenendeinkauf im Supermarkt, haben aber nicht genug Bargeld in der Geldbörse. | X | | |
| c) Sie haben zu Weihnachten eine Gutscheinkarte von H&M geschenkt bekommen und lösen Sie bei Ihrem nächsten Einkauf ein. | | | X |
| d) Sie kaufen bei einem Onlinehändler ein paar Kopfhörer. | | X | |

A184 Rechercheaufgabe Wertkarten (D)

Individuelle Lösungen

A185 Vergleich paybox mit Kreditkarte (D)

Lösungshinweise:

- paybox – nur Handy (kein Bargeld) nötig, nicht überall verwendbar (müsste bei Taxi erst geklärt werden)
- Kreditkarte – Abbuchung des Betrags erst bei der nächsten Abrechnung, kein Bargeld nötig

A186 Verwendung von NFC (C)

Individuelle Lösungen

A187 Quittung (B)

- Bestandteile
 - Information, ob es sich um einen Kassaeingang oder -ausgang handelt
 - Nettobetrag, USt-Betrag und Bruttobetrag in Ziffern sowie den Umsatzsteuersatz
 - Bruttobetrag in Worten
 - Namen des Zahlenden bzw. Zahlungsempfängers
 - Verwendungszweck der Zahlung
 - Ort, Datum und Unterschrift des Ausstellers der Quittung
- Um eine Bestätigung für den Bruttobetrag in Ziffern zu haben (falls eine Ziffer schlecht lesbar ist oder es beim Bruttobetrag einen Fehler gibt, kann man sich an den Worten orientieren). Außerdem können Worte schwerer verändert werden als Zahlen.
- Firma Rudolf Brix, Wien, hat an F. Maier bezahlt.
- Barzahlung der Rechnung Nr. 738 vom 12. Mai 20.., der Verkäufer bestätigt die Barzahlung per Quittung.

A188 Kassazettel (B)

Individuelle Lösung – je nach Beleg. Es sollten sich jedoch auf jedem dieser Kassazettel Formulierungen finden wie: „Betrag dankend erhalten“, „bar“ etc.

A189 Einzelüberweisung mit einer teilweise vorgedruckten Zahlungsanweisung (1) (B) (C)

- Heinrich Zeidler zahlt an das Unternehmen AS Tor- und Verladetechnik € 2.500,00
- Der Betrag wird dem Konto der AS Tor- und Verladetechnik Handel gutgeschrieben (IBAN AT881200000744255080, BIC BKAUATWW) und vom Konto von Heinrich Zeidler abgebucht (IBAN AT881200000264455885).
- Heinrich Zeidler hat von der AS Tor- und Verladetechnik das alte Garagentor im Betriebsgebäude austauschen lassen (Rechnung Nr. 200100 vom 10. Oktober 20..). Ausgleich des ausstehenden Rechnungsbetrags.

A190 Einzelüberweisung mit einer teilweise vorgedruckten Zahlungsanweisung(2) (B) (C)

- Die Schultheiss KG zahlt an die M-Tech Installationen GmbH € 588,00.
- Der Betrag wird dem Konto der M-Tech Installationen GmbH (IBAN AT881200000484008202, BIC BKAUATWW) gutgeschrieben, abgebucht wird er vom Konto der Schultheiss KG (IBAN AT472011100260805400).
- Die Schultheiss KG hat die Heizung im Geschäftslokal von der M-Tech Installationen GmbH reparieren lassen (Rechnung Nr. 2047100 vom 13. Mai 20..); der ausstehende Rechnungsbetrag wird beglichen.

A191 Kontoauszug (B)

- Das Konto wird bei der Erste Bank geführt.
- Kontoinhaber ist Herr Stefan Gleissner.
- Weitere Informationen:
 - Ein- und Ausgänge mit Buchungstext, Wert und Betrag
 - Summe der Gut- und Lastschriften
 - alter und neuer Kontostand
 - Erstellungsdatum, Nummer des Kontoauszugs und Anzahl der Blätter, IBAN des Kontos, BIC der kontoführenden Bank, das ist in diesem Fall die Erste Bank.

A192 Barzahlung (C)

| | |
|---|---|
| Bel.-Nr.: K 686 | |
| EINGANG - KASSA - AUSGANG | |
| 500,- | netto € |
| 100,- | + 20 % MwSt. € |
| 600,- | Gesamtbetrag € |
| Betrag in Worten <u>sechshundert</u> | |
| von/zu <u>Mag. Michael Herzog,</u> | |
| <u>Gärtnersteg 39/19, 1210 Wien</u> | |
| für <u>Anzahlung für Kaufvertrag 022/34/..</u> | |
| <u>Eigentumswohnung Werdertorgasse 27/11, 1010 Wien</u> | |
| Wien, 19. Dez. 20.. | Notar Dr. Manuela HEISS <i>Manuela Heiss</i> |
| Ort/ Datum | 1010 Wien, Rindler 3046 ☎ 01 117 88 30 fax 01 117 88 39 ✉ heiss.notar@aon.at UID ATU90956673 |
| Buchungsvermerke: | |

A193 Barinkasso (C)

- a) Barzahlung ist im Reparatur- und Servicedienst durchaus üblich.
 - Der Kunde könnte als schlechter Zahler bekannt sein.
 - Der Handwerker erspart sich die Kontrolle des Zahlungseingangs und eventuell Mahnungen.
- b) Er muss einen Saldierungsvermerk direkt auf der Rechnung anbringen oder zusätzlich zur Rechnung eine Quittung ausstellen.

A194 Zahlung im Onlineshopping (C)

Er wird eine Postnachnahme wählen (Bezahlung per Postnachnahme).

A195 Überweisung (C)

| AT | | ZAHLUNGSANWEISUNG | |
|---|---|---------------------|-----------|
| Empfängerin Name/Firma Bolz Befestigungstechnik | | | |
| IBAN Empfängerin AT8660000000064520045 | | | |
| BIC (SWIFT-Code) der Empfängerbank OPSKATWW | Kann bei Zahlungen innerhalb EU/EWR entfallen | EUR Betrag | Cent |
| | | -----1940 | 40 |
| Nur zum maschinellen Bedrucken der Zahlungsreferenz | | | |
| Verwendungszweck wird bei ausgefüllter Zahlungsreferenz nicht an Empfängerin weitergeleitet | | | |
| Rechnung Nr. 327432 vom 09. März 20.. | | | |
| € 1980,00 – € 39,60 2 % Skonto = € 1940,40 | | | |
| IBAN Kontoinhaberin/Auftraggeberin AT472011100046411310 | | | |
| Kontoinhaberin/Auftraggeberin Name/Firma Euro Shop Bau GmbH | | | |
| <i>Baumauer</i> | | 006 | |
| Unterschrift ZeichnungsberechtigteR | | Betrag 30+ Betrag + | |

A196 Kraus & Co. GmbH: Bezahlen einer Rechnung durch Überweisung (C)

1. Überweisung am 30. April 20..
 - a) Rechnungsdatum ist der 27.4.20.. Ein Skonto ist nur innerhalb von 7 Tagen möglich. Wird am 30. April bezahlt, wird der Betrag rechtzeitig, d. h. spätestens am 4.5.20.. am Konto des Empfängers einlangen. Zahlungsbetrag in diesem Fall:

| | |
|---|-------------------|
| Rechnungsbetrag | € 9.525,83 |
| Abzüglich 2 % Skonto (9.525,83 x 2/100) | € 190,52 |
| Zahlungsbetrag | <u>€ 9.335,31</u> |
 - b) Überweisung mit Skontoabzug

| AT | | ZAHLUNGSANWEISUNG | |
|---|---|---------------------|-----------|
| Empfängerin Name/Firma Keinze GmbH, 1220 Wien | | | |
| IBAN Empfängerin AT472011100034820350 | | | |
| BIC (SWIFT-Code) der Empfängerbank GIBAATWW | Kann bei Zahlungen innerhalb EU/EWR entfallen | EUR Betrag | Cent |
| | | -----9335 | 31 |
| Nur zum maschinellen Bedrucken der Zahlungsreferenz | | | |
| Verwendungszweck wird bei ausgefüllter Zahlungsreferenz nicht an Empfängerin weitergeleitet | | | |
| Re. 19468 vom 27. April 20.. | | | |
| € 9.525,83 - 190,52 2 % Skonto = € 9.335,31 | | | |
| IBAN Kontoinhaberin/Auftraggeberin AT881200000062633900 | | | |
| Kontoinhaberin/Auftraggeberin Name/Firma Kraus & Co. GmbH | | | |
| <i>Kraus</i> | | 006 | |
| Unterschrift ZeichnungsberechtigteR | | Betrag 30+ Betrag + | |

2. Überweisung am 23. Mai 20..
 - a) Die Zielfrist läuft bis zum 27. Mai 20.. (30 Tage)
 - b) Späteste Zahlung einige Tage vor dem 27. Mai 20.., damit der Betrag rechtzeitig am Konto des Empfängers gebucht ist.

c) Überweisung am 23. Mai

| AT | | ZAHLUNGSANWEISUNG | |
|---|---|-----------------------|-------------------------------|
| Empfängerin Name/Firma Keinze GmbH, 1220 Wien | | | |
| IBAN Empfängerin AT 472011100034820350 | | | |
| BIC (SWIFT-Code) der Empfängerbank GIBAAATWW | Kann bei Zahlungen innerhalb EU/EWR entfallen | EUR | Betrag Cent -----9525,83 |
| Nur zum maschinellen Bedrucken der Zahlungsreferenz | | | |
| Verwendungszweck wird bei ausgefüllter Zahlungsreferenz nicht an Empfängerin weitergeleitet Re. 19468 vom 27. April 20.. | | | |
| IBAN Kontoinhaberin/Auftraggeberin AT 8812000000062633900 | | | |
| Kontoinhaberin/Auftraggeberin Name/Firma Kraus & Co. GmbH | | | |
| Kraus | | 006 | |
| Unterschrift ZeichnungsberechtigteR | | Betrag < Betrag + 30+ | |

A197 Kontoeröffnung und Kosten für die Kontoführung (C)

Individuelle Lösungen

A198 Unterschied Dauerauftrag und Lastschriftverkehr (B)

- Hängt davon ab, ob die Kehrgebühren in gleicher oder ungleicher Höhe anfallen.
- Beim Dauerauftrag geht die Initiative vom Zahlungspflichtigen aus (Erteilung des Dauerauftrags). Beim Lastschriftverkehr geht die Initiative vom Empfänger aus (Erteilung des Lastschriftauftrags). Zuvor muss der Zahlungspflichtige allerdings durch Erteilung einer Einzugsermächtigung an den Empfänger oder direkt durch Erteilung eines Abbuchungsauftrages an sein Kreditinstitut dem Lastschriftverkehr zustimmen.

A199 Vergleich verschiedener Kreditkarten: Recherche- und Projektaufgabe (C)

Individuelle Lösungen

A200 Abbuchungen kontrollieren (B)

- Ungerechtfertigte Einzüge (Abbuchungen) können durch eine Kontrolle der Lastschriften am Kontoauszug festgestellt werden.
- Man kann dem Einzug widersprechen. Die Bank muss dann den Betrag gebührenfrei und rückwirkend zum Datum der falschen Abbuchung wieder gutschreiben.

Aufgaben zu Thema 4: Kaufverträge korrekt erfüllen Seite 215

A201 Chocoletto GmbH: Ordnungsgemäße Erfüllung des Kaufvertrags (C)

1. Schriftstück

- Abruf einer Teilmenge aus einem Rahmenvertrag
- Damit er sein Lager vorbereiten und die anfallende Arbeit einteilen kann
- Mengenmäßige und qualitative Bestimmung der abgerufenen Teilmenge. Welche Qualität soll in welcher Menge geliefert werden?

2. Schriftstück

- Versandanzeige
- Bereitstellungsanzeige
- Der Verkäufer KuK, weil die Zustellung „frei, Ihr Lager Bad Goissern“ erfolgt
- Kl. 7 Ausgangsfrachten; Kl. 2 Vorsteuer; an Kl. 2 Zahlungsmittelkonto oder Kl. 3 Lieferverbindlichkeiten

3. Schriftstück

- Lkw-Frachtbrief
- Spedition Mayeranger
- Spedition Mayeranger
- Container bzw . Halbcontainer
- 10 Container: 8 Container, 2 Halbcontainer

- f) **Achtung: Fehler im Buch!** (In der Rubrik "M Empfang der Sendung bescheinigt" fehlt leider der Stempel sowie die Unterschrift des Empfängers.)
Mitarbeiter/Mitarbeiterin des Empfängers – Chocoletto GmbH
 - g) **Achtung: Fehler im Buch!** (In der Rubrik "O Gut und Frachtbrief übernommen" fehlt leider die Unterschrift, zusätzlich zum Stempel.)
Mitarbeiterin der Spedition Mayeranger
 - h) Verkäufer, KuK, zahlt den Transport, d. h., die Spedition Mayeranger muss bei Lieferung nicht kassieren.
 - i) einen Tag, vom 28.02.20.. bis 28.02.20..
 - j) Lkw
- 4. Schriftstück**
- a) Lieferschein und Gegenschein
 - b) Bestätigung der Auslieferung bzw. Entgegennahme der Ware
 - c) Mitarbeiter/Mitarbeiterin des Empfängers – Chocoletto GmbH
 - d) Den Lieferschein behält der Käufer, den Gegenschein erhält der Verkäufer, eine weitere Kopie könnte vom Spediteur benötigt werden.
 - e) Zahlungsbedingung: 30 Tage netto Kassa oder abzüglich 3 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 8 Tagen.
- 5. Schriftstück**
- a) Rechnung
 - b) Die UID-Nummer des Käufers fehlt. Diese ist in diesem Fall anzuführen, weil der Rechnungsbetrag größer als € 10.000,00 ist.
 - c) Eigentumsvorbehalt zur Absicherung des Lieferantenkredits
- 6. Schriftstück**
- a) Zahlungsanweisung
 - b) Verkäufer: AT20 3209 1999 8407 3568 Käufer: AT 96 6000 0001 9283 7465
 - c) Verkäufer: BAWAG PSK, Käufer: BAWAG PSK
 - d) Wenn die Gutschrift auf dem Konto des Verkäufers einen Tag nach der Überweisung erfolgt, ja.

A202 AVB Heiztechnik GmbH: Lieferschein (D)

1) Analyse der Ausgangssituation

- a) Wenn bis heute noch keine Nachbestellung erfolgt ist, sofort nachbestellen. Beachten Sie, dass im gegenständlichen Fall beide Nachbestellungen bereits erfolgt sind.
- b) Radiatoren: Nachbestellung erfolgte bereits am 12. August, maximal 14 Tage Lieferzeit, spätester Liefertermin daher 26. August, spätestester eigener Liefertermin daher 27. August.
Kaminöfen: Nachbestellung erfolgte bereits am 1. August, maximal 25 Tage Lieferzeit, spätestester Liefertermin daher 26. August, spätestester eigener Liefertermin daher 27. August.
- c) Ja, die vom Besteller vorgegebene Lieferfrist ist der 28. August (spätester eigener Liefertermin 27. August).

2) Schriftverkehr

a) Lieferschein

AVB Heiztechnik GmbH
7000 Eisenstadt, Wiener Straße 78
 Tel. +43 2682 57 700, Fax +43 2682 57 801
 E-Mail: office@avbheiztechnik.at

Ing. Thomas Martinek GmbH
 Elektroinstallationen und Beleuchtung
 Südstraße 11
 7210 Mattersburg

| | | | |
|---------------------------------------|--|----------------------------------|----------------|
| Lieferschein Nr. 45814 | Kundennummer 23017 | Lieferdatum 20..-08-16 | |
| Ihre Bestellung vom 20..-08-14 | | | |
| Art.Nr. | Bezeichnung | Menge | Einheit |
| 4049689 | Radiator „MAF 2009 Turbo“ H65xB49xT17 cm, 950/1050/2000 Watt Heizleistung, Thermostat rollbar | 15 | Stück |
| 3853786 | Gas-Heizgebläse 5 kW, 2.0 bar Anschlussdruck, Propan/Butan, 850m³/h Luftdurchsatz, 2,57-4,25 kg/h Verbrauch, 13,2 kg | 8 | Stück |
| 4065314 | Wärmequelle „Bahia 10CL“ H46xB62xT7 cm, 3 Schaltstufen: 0/500/1000 Watt, regelbare Frostschutztiefe, Überhitzungsschutz, Wand/Standgerät inkl. Thermostat | 10 | Stück |

Zahlbar innerhalb von 14 Tagen ab Rechnungsdatum mit 2 % Skonto oder 30 Tage netto.
 Reklamationsfrist 14 Tage.
 Die Waren bleiben bis zur vollständigen Bezahlung unser Eigentum.
 Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Eisenstadt.

FN 39086 m, LG Eisenstadt, DVR 7419197, ARA 50722, UID ATU34897725
 Bank Austria, IBAN AT88120000082011640, BIC BKAUATWW

b) Ankündigung der Lieferung und Hinweis auf die Nachlieferung

AVB Heiztechnik GmbH

An: martinek.elektro@aon.at
 Von: info@avbheiztechnik.at
 Datum: 16. August 20..
 Betreff: Ihre Bestellung vom 14.08.20.. - Teillieferung

Vielen Dank für Ihre Bestellung von:

- 25 Radiatoren „MAF 2009 Turbo“
- 8 Gas-Heizgebläse
- 3 Kaminöfen „Tornado“
- 10 Wärmequellen „Bahia 10CL“

Wir können Ihnen sofort 15 Radiatoren sowie alle Gas-Heizgebläse und Wärmequellen liefern. Diese werden in den nächsten Tagen bei Ihnen eintreffen. Die verbleibenden 10 Radiatoren und 3 Kaminöfen wurden bereits nachbestellt und werden voraussichtlich bis spätestens 26. August 20.. bei uns eintreffen. Wir werden Ihnen diese daher spätestens am 27. August 20.. nachliefern können.

Mit freundlichen Grüßen
 AVB Heiztechnik GmbH

5 Fehler bei der Erfüllung von Kaufverträgen

QuickCheck

Seite 226

1 Mindmap

Individuelle Lösungen

2 Zuordnungsaufgabe

| | |
|---|---|
| a) Ein Bauunternehmer erstellt ein Angebot für einen Kunden. | |
| b) Die Bäckerei Gruber e.U. liefert das am Vortag bestellte Brot und Gebäck an ein Gasthaus im Ort. | X |
| c) Susanne Heger ist in einem Spielwarengeschäft tätig und beantwortet die Anfrage eines Kunden. | |
| d) Marco bezahlt im Buchgeschäft ein von ihm bestelltes Buch an der Kassa. | X |
| e) Die Gärtnerei „Sonnengruß“ verrechnet einem Kunden die Lieferung von 200 m ² Rollrasen. | X |
| f) Der Unternehmer Jürgen Herzog überprüft eine Lieferung auf sichtbare Schäden bevor er sie vom Lieferanten übernimmt. | X |
| g) Karin tauscht ein zu klein gekauftes T-Shirt im Kleidergeschäft um. | |

1 Wenn Kaufverträge nicht richtig erfüllt werden

Seite 227

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startups ist es, die Schüler/innen auf mögliche Fehlerquellen bei der Erfüllung des Kaufvertrags durch den Verkäufer bzw. den Käufer hinzuweisen.

Lösung

- Der Kaufvertrag ist gültig zustande gekommen: Übereinstimmende Willenserklärung liegt vor, Geschäftsfähigkeit ist gegeben, Vertrag ist erlaubt und möglich sowie freiwillig abgeschlossen.
- Der Kleiderständer hat die falsche Farbe, es wurde die falsche Warenart geliefert. Da der Kleiderständer aber behalten wurde, ist der Kaufvertrag in Bezug auf den Kleiderständer durch schlüssiges Handeln seitens des Käufers/der Käuferin korrekt erfüllt. Bezüglich des Schreibtisches ist die Erfüllung durch den Verkäufer noch ausständig, weil er erst geliefert wird. Die Abrechnung und Bezahlung sind bereits korrekt erfolgt.
- Der Kaufvertrag für den Kleiderständer wäre gültig zustande gekommen, allerdings wäre er nicht korrekt erfüllt.
- Kleiderständer ist beschädigt → Ware ist mangelhaft, falsche Qualität
Schreibtisch wird nicht in einer Woche geliefert → Lieferverzug
Sie nehmen die Ware nicht an → Annahmeverzug

A203 Wenn ein Kaufvertrag nicht richtig erfüllt wird (C)

Kleiderständer hat die falsche Farbe → Ware ist mangelhaft, falsche Qualität

2 Wenn der Verkäufer seine Pflichten nicht richtig erfüllt Seite 228

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startups ist es, die Schüler/innen auf mögliche Fehlerquellen bei der Erfüllung des Kaufvertrags durch den Verkäufer hinzuweisen.

Lösung

- Lieferung mangelhafter Ware, weil die Anlage in der falschen Farbe geliefert wurde und sich beim Gebrauch der Ware herausgestellt hat, dass sie schadhaf ist.
- Maxima möchte vom Kaufvertrag zurücktreten und den bereits bezahlten Kaufpreis rückerstattet bekommen.
- In diesem Fall handelt es sich um einen Kaufvertrag, dem das Konsumentenschutzgesetz zugrunde liegt. Ein Blick in das KSchG könnte helfen.

A204 Mängel feststellen (C)

| Fälle | Kriterien | Art | Begründung |
|---|---------------|-------------|---|
| a) Das Wellness-Hotel Gmeiner kauft neue Badetücher, die als farbecht und kochecht angeboten wurden. Nach der ersten Wäsche sind diese fleckig und eingelaufen. | Erkennbarkeit | verdeckt | erst nach dem Waschen erkennbar |
| | Bedeutung | wesentlich | beeinträchtigt den Gebrauch (nicht mehr verwendbar) |
| | Behebbarkeit | behebbar | Austausch |
| b) Ayse hat bei einem Onlinesporthändler neue Fußballschuhe in Größe 38 bestellt. Geliefert werden die Schuhe eine Nummer größer. | Erkennbarkeit | offen | sofort bei Übernahme erkennbar |
| | Bedeutung | Wesentlich | anders als vereinbart |
| | Behebbarkeit | behebbar | Austausch |
| c) Elias hat einen neuen Rucksack gekauft. Als er ihn das erste Mal verwendet, bemerkt er an der Innenseite des Rucksacks eine leichte Verfärbung des Innenfutters. | Erkennbarkeit | verdeckt | erst beim ersten Tragen bemerkbar |
| | Bedeutung | geringfügig | beeinträchtigt den Gebrauch nicht, beim Tragen nicht sichtbar |
| | Behebbarkeit | behebbar | man könnte den Rucksack austauschen |
| d) Im Hotel „Zum roten Hahn“ werden einige Hotelzimmer mit neuen Vorhängen ausgestattet. Im Kaufvertrag wurde ein nicht brennbares Material vereinbart. Bei der Lieferung stellt sich heraus, dass die Vorhänge nicht den Brandschutzvorschriften für die Hotellerie entsprechen. | Erkennbarkeit | verdeckt | erst bei genauer Prüfung erkennbar |
| | Bedeutung | wesentlich | entspricht nicht der Vereinbarung |
| | Behebbarkeit | unbehebbar | falls Spezialanfertigung |

A205 Gebrauchtes Fahrrad (C)

Es handelt sich um wesentliche, unbehebbar und verdeckte Mängel, die arglistig verschwiegen wurden.

A206 Rechtzeitige Mängelrüge? Praxislösung (C)

- Offener Mangel, wesentlich, nur durch Austausch behebbar
- Nein. Wird ein Mangel festgestellt, sollte er binnen angemessener Frist gemeldet werden. 4 Wochen sind sicher keine angemessene Frist mehr. Ein Unternehmer kann außerdem nicht mangelnde Fachkenntnis geltend machen.

A207 Mängel bei verpackter Ware, Rechte des Käufers (C)

- Offener, prinzipiell geringfügiger (bei einem Geschenk jedoch ein wesentlicher), behebbarer Mangel (Austausch des Glases, Austausch der Uhr).
- Den Mangel nach Weihnachten rügen. Der Verkäufer wird das Glas oder die gesamte Uhr austauschen. Man kann nicht vom Kauf zurücktreten, da es sich um einen behebbaren Mangel handelt (es sei denn dieselbe Uhr oder das Glas ist nicht mehr lieferbar).

A208 Defekte Klimaanlage (C)

- Wenn die Klimaanlage fix in den Serverraum eingebaut wird: 3 Jahre; falls es ein mobiles Gerät ist: 2 Jahre. Es handelt sich um einen Montagefehler, für den auch die Gewährleistung gilt.
- Nein. Die Gewährleistung kann nur bei Geschäften zwischen Privaten ausgeschlossen werden.
- Es handelt sich um einen verdeckten, wesentlichen und behebbaren Mangel. Der Verkäufer muss die Klimaanlage reparieren (lassen).

A209 Ein „tadelloses“ Motorrad (C)

- Es handelt sich hier um einen verdeckten, wesentlichen und unbehebbar Mangel, der arglistig verschwiegen wurde.
- 30 Jahre
- Neben den Ansprüchen aus der Gewährleistung auch noch Schadenersatz, falls weitere Schäden (z. B. Verletzungen) entstanden sind.

A210 Klimaanlage (C)

- Im Rahmen der Gewährleistung wird der defekte Eisschrank ersetzt.
- Im Rahmen der Produkthaftung werden die Folgeschäden ersetzt.
Zusatzinformation: Bei Sachschäden wird ein Selbstbehalt von € 400,00 abgezogen, d. h. der Tiefkühlkostproduzent erhält voraussichtlich € 4.600,00 ersetzt.

A211 Rechtslage bei verspäteter Lieferung (C)

- a) Es handelt sich um ein gewöhnliches Zeitgeschäft (Liefertermin „Ende November“ ist kein Fixtermin). Bei den Anrufen wurde zwar nachgefragt, vielleicht auch gemahnt, aber keine Nachfrist gesetzt. Der Verkäufer ist daher rechtlich gesehen auch am 10. Jänner noch nicht in Lieferverzug und der Vertrag noch gültig.
- b) Der Verkäufer muss daher einen Rücktritt des Käufers nicht akzeptieren. Es ist offen, wie das Problem auf dem Kulanzweg gelöst werden kann. Das Beispiel zeigt, wie wichtig es ist, bei verspäteter Lieferung als Käufer richtig zu reagieren.

A212 Lieferverzug beim Fixgeschäft (C)

- a) Bei Fixgeschäften ist keine Liefermahnung erforderlich.
- b) Mehrkosten aus einer Ersatzlieferung
- c) Geantwortet werden sollte auf dieses Schreiben auf jeden Fall – am besten per E-Mail. Wenn der Verkäufer sich entschuldigt und einen Grund für die Verspätung angeben kann, kann er die Geschäftsbeziehung vielleicht aufrechterhalten, vielleicht ist die Lieferung (wenn auch verspätet) schon unterwegs.

A213 Rechnungen kontrollieren (C)

- Die Lieferbedingung lautet „frei Haus“ – trotzdem wurde Fracht verrechnet. Daher ist auch die ausgewiesene Umsatzsteuer falsch.
- Die Zahlungsbedingungen sollten 30 Tage Ziel, 2 % Skonto innerhalb von 8 Tagen lauten. In der Rechnung wird ein Ziel von 10 Tagen als Zahlungsbedingung genannt.

A214 Rechte des Käufers (C)

- a) Verdeckter Mangel, nur durch Austausch behebbar, wesentlich (nicht geringfügig)
- b) Die Gewährleistungsfrist lt. ABGB von 2 Jahren ist noch nicht abgelaufen, daher können Sie einen Austausch verlangen. Ist dieser nicht möglich, können Sie Preisminderung verlangen. Das ist jedoch nicht sehr sinnvoll, da Sie das Buch nicht weiterlesen können.
Da es sich um einen wesentlichen Mangel handelt, könnten Sie auch vom Kauf zurücktreten. Da allerdings die 6-Monats-Frist für die Beweislastumkehr bereits abgelaufen ist, müssen Sie beweisen, dass es sich um einen Gewährleistungsfall handelt und der Mangel nicht erst später aufgetreten ist. Dies wird im gegenständlichen Fall möglich sein.
- c) Über den Kulanzweg, d. h., das Buch wird in der Regel ausgetauscht werden.

A215 Mängel bei Küchengeräten (C)

1. **Aluminiummulde statt brauner Glaskochmulde:**
 - a) Es handelt sich um einen wesentlichen Mangel, da eine bedungene Eigenschaft fehlt. Die Gebrauchsfähigkeit spielt in diesem Fall keine Rolle.
 - b) Kann kein Herd in der richtigen Farbe geliefert werden, kann Magdalena zurücktreten.
 - c) Alternativ kann Magdalena eine Preisminderung verlangen.
2. **Gasexplosion im Backrohr:**
 - a) In erster Linie haftet der Hersteller für den beschädigten Herd (Gewährleistung) und für die zusätzlichen Sachschäden (Produkthaftung).
 - b) Kann der Hersteller nicht mehr belangt werden (Konkurs), haftet der Importeur bzw. der Händler.
 - c) Ja. Im Sinne des Produkthaftungsgesetzes haftet auch der Importeur.
3. **Grill:**
 - a) Für Private sieht das Gesetz keine besonderen Überprüfungspflichten vor. Es ist dennoch sinnvoll, die Ware bald nach dem Kauf bzw. der Lieferung zu prüfen, damit die Fristen eingehalten werden können.
 - b) Auf alle Fälle durch die Gewährleistung, vermutlich gibt es aber zusätzlich auch eine Garantie des Herstellers.
 - c) 2 Jahre
4. **Backrohr fällt aus:**

Prinzipiell ja, da die Gewährleistungsfrist noch nicht abgelaufen ist. Allerdings muss Magdalena beweisen, dass der Mangel bereits zum Zeitpunkt des Kaufs vorhanden war und dies wird sehr schwierig sein. Viele Händler werden diesen Fall jedoch auf dem Kulanzweg lösen, um Kunden nicht zu verärgern. Ferner wird der Schaden durch die Garantie gedeckt sein.

A216 Eintritt des Lieferverzugs und Rechtsfolgen (C)

| | Ist der Verkäufer in Lieferverzug? (+ kurze Begründung) | Welche rechtlichen Schritte kann der Käufer setzen? |
|---|---|--|
| a) Für den 70. Geburtstag Ihrer Großmutter am 18. Mai haben Sie eine Spezialtorte mit persönlicher Dekoration bestellt. Als Sie die Torte kurz vor der Feier abholen wollen, teilt Ihnen der Konditor mit, dass sie erst am nächsten Tag fertig ist. | Ja, wenn der Verkäufer darüber informiert war, dass die Torte für die Geburtstagsfeier der Großmutter bestellt wurde. | Rücktritt vom Vertrag, Deckungskauf, Schadenersatz (falls die andere Torte teurer war). |
| b) Marie Faber bestellt für Ende April in einer Gärtnerei 150 m ² Rollrasen für ihren Garten. Mitte Mai ist der Rollrasen immer noch nicht geliefert. | Nein, gewöhnliches Zeitgeschäft | Frau Faber muss eine Nachfrist setzen, das gewöhnliche Zeitgeschäft in ein Fixgeschäft umwandeln. Erst wenn diese Frist von der Gärtnerei nicht genutzt wird, darf sie vom Vertrag zurücktreten. |
| c) Julia Sandtner kauft für Ihr Büro neue Vorhänge. Die Lieferung wird für die Kalenderwoche 22 zugesagt. Ende Juni sind die Vorhänge immer noch nicht da. | Nein, gewöhnliches Zeitgeschäft | Frau Sandtner muss eine Nachfrist setzen, das gewöhnliche Zeitgeschäft in ein Fixgeschäft umwandeln. Erst wenn die Vorhänge dann nicht geliefert werden, darf sie vom Vertrag zurücktreten. |

A217 Drehbank für eine Schlosserei (C)

1.

a) Beurteilung der Alternativen:

- Alternative 1: Auf die Lieferung zu verzichten und sich gleich einen neuen Lieferanten zu suchen ist rechtlich nicht möglich. Herr Frank muss dem säumigen Lieferanten zuerst eine Nachfrist für die Lieferung setzen und ihm mit Rücktritt drohen, wenn er auch die Nachfrist nicht einhält.
- Alternative 2: Die Nachfrist ist sehr kurz und daher nicht angemessen. Dennoch ist diese Handlungsweise sinnvoller als Alternative 1, da sich in diesem Fall der Verkäufer trotz der nicht angemessenen Nachfrist melden muss, um zu zeigen, dass er den Kaufvertrag noch erfüllen will.
Am sinnvollsten ist es in dieser Situation, wenn Herr Frank eine angemessene Nachfrist für die Lieferung setzt und Folgen androht, wenn auch diese Frist nicht eingehalten wird

b) Mögliche Vereinbarung:

Herr Frank hätte von Anfang an einen Fixtermin für die Lieferung vereinbaren können und/oder ein Pönale für jeden Tag, mit dem sich die Lieferung verzögert.

2. Da „frei Haus“ vereinbart war, darf der Transport nicht verrechnet werden. Die angeführten Konditionen sind schlechter als vereinbart, da sie keinen Skonto mehr vorsehen und nur 30 Tage Ziel. Er wird eine Kopie seiner Bestellung und/oder des Kaufvertrages beilegen.
3. **Vertragsrücktritt:**
Er kann zurücktreten, wenn der Mangel unbehebbar ist (Genauigkeit kann nicht erhöht werden bzw. Maschine kann in angemessener Zeit nicht ausgetauscht werden). Der Mangel ist jedenfalls wesentlich.
4. **Kaputtes Display:**
Herr Frank wird überlegen, ob er vom Kaufvertrag zurücktreten kann. Die Rechtslage ist hier leider nicht eindeutig, da fraglich ist, wie oft man Verbesserungsversuche zulassen muss, bevor man zurücktreten kann.

3 Wenn der Käufer seine Pflichten nicht richtig erfüllt Seite 242

StartUp

Didaktischer Hinweis

Ziel dieses Startups ist es, die Schüler/innen auf mögliche Fehlerquellen bei der Erfüllung des Kaufvertrags durch den Käufer hinzuweisen.

Lösung

- 1 Die Ware wird nicht angenommen: Grund dafür könnte ein Missverständnis in der Kommunikation oder ein Irrtum sein. Die Rechnung wird nicht bezahlt: Dass die Rechnung nicht bezahlt wird, resultiert aus dem Umstand, dass die Ware nicht angenommen wurde.
- 2 Individuelle Lösungen

A218 Lieferung von Marillen (C)

Theodor Ottig kann die Marillen ohne vorherige Androhung versteigern lassen, da es sich um verderbliche Ware handelt. Ein allfälliger Mindererlös muss von der Konditorei ersetzt werden. Wichtig ist jedenfalls, dass Theodor Ottig die Bestellung dokumentiert hat.

A219 Rechte des Verkäufers (C)

- a) Entscheidend für die Berechnung der Verzugszinsen ist der Fälligkeitstermin der Rechnung. Das ist der 29. Oktober. Danach, ab dem 30. Oktober, werden Verzugszinsen berechnet, in diesem Fall für 2 Monate (bis 31. Dezember).
- b) Der Verkäufer ist dazu berechtigt, weil in der Rechnung ein fixes Zahlungsziel (14 Tage ab Rechnungsdatum) angegeben ist.

A220 Mahnplan (C)

Mahnplan mit drei Stufen:

1. Erinnerungsschreiben
2. Letzte Mahnung mit Fristsetzung
3. Gerichtliches Vorgehen

A221 Zahlungsbefehl, Handlungsmöglichkeiten des Schuldners (C)

- a) Einspruch erheben, schriftlich oder mündlich innerhalb von 4 Wochen; Kopie des Zahlungsbeleges an den Gläubiger schicken.
- b) Einspruch erheben, schriftlich oder mündlich innerhalb von 4 Wochen; Beleg der Postaufgabe an den Gläubiger schicken.

A222 Annahmeverweigerung (C)

Richtig sind a), c), d) und e)

A223 Organisation des Mahnwesens (C)

Man sollte pünktlich mahnen, um

- den Schuldner zu einem pünktlichen Zahler zu erziehen,
- schneller zu seinem Geld zu kommen,
- zu verhindern, dass Forderungen uneinbringlich werden,
- die eigene Liquidität zu erhöhen, und damit der Kunde die Geschäftsbeziehungen eher fortsetzt (und nicht zu einem anderen Lieferanten wechselt).

Elektrohändler Berger hat also – betriebswirtschaftlich gesehen – recht.

A224 Zahlungsverzug (C)

- a) Rechtlich gedeckt, weil eine sofortige Übergabe an den Rechtsanwalt möglich ist. Jedoch ist die Zahlungsfrist nicht eindeutig. In der Regel wird vorher gemahnt.
- b) Rechtlich gedeckt, weil die gesetzte Nachfrist zur Zahlung verstrichen ist und ein Schadensnachweis möglich ist.

A225 Michael Frank: Zahlungstermin und Zahlungsverzug (C)

- a) z. B.: Zahlbar 14 Tage ab Erhalt der Lieferung.
- b) Herr Wollinger ist im Zahlungsverzug, auch wenn die Bezugsbasis für die 14 Tage nicht klar ist.
- c) Die Verzugszinsen liegen 9,2 %-Punkte über dem Basiszinssatz der OeNB. Eine mögliche Formulierung lautet „Für den Fall des Zahlungsverzugs werden x% Zinsen p. a. verrechnet. Die Kosten für Mahnungen und Inkasso gehen zu Ihren Lasten.“
- d) Annahme: Die Rechnung ist fällig 14 Tage nach dem Rechnungsdatum, d. h. am 29. 6. 20..

Zinsberechnung ab 30.6. (inkl. diesem Tag) bis 31.8.: Juni: 1 Tag, Juli: 31 Tage, August: 31 Tage, In Summe: 63 Tage.
 9 % p. a. für 63 Tage für € 21.120 = € 328,08
 Rechnung: $(21.120 \times 9 \times 63) : (100 \times 365)$

- e) Er kann zunächst ein Inkassobüro beauftragen oder die Angelegenheit gleich an einen Rechtsanwalt übergeben, der dann nach weiterer erfolgloser Mahnung gerichtliche Schritte einleiten wird (Mahnverfahren).
- f) Herr Frank kann diese Skizzen und die unterschriebene Bestellung in Kopie an seinen Kunden schicken und damit versuchen, den Irrtum aufzuklären.

A226 Magdalena Krainer: Verzugszinsen (C)

- a) Nein, diese Vorgangsweise ist unüblich. In der Regel wird zuerst an die Zahlung erinnert und dann mit einer Nachfrist gemahnt. Meist werden erst bei der zweiten Mahnung (dem dritten Schreiben) Verzugszinsen verrechnet.
- b) Da der Tapezierer nicht sicher sein kann, dass Magdalena die Rechnung überhaupt erhalten hat, und die Rechnung außerdem keine präzisen Angaben zur Fälligkeit enthält, ist diese Vorgangsweise nicht gerechtfertigt.
- c) Er hätte eine Formulierung für die Regelung der Fälligkeit wählen können, die eindeutig ist (z. B. „Zahlbar innerhalb von 8 Tagen ab Rechnungsdatum“ oder „Fällig am xx. xx. 20xx“).
- d) Wenn ihm selbst ein Schaden in dieser Höhe entstanden ist (z. B. Kreditkosten).
- e) Das ABGB sieht 4 % Verzugszinsen für einen Verkauf an Private vor.
- f) Die Rechnung sofort bezahlen und in einem Brief erklären, weshalb sie die Verrechnung von Verzugszinsen für ungerechtfertigt hält.
 Brief an Tapezierer Grubinger (ab Betreff):

Einwand gegen Ihre Mahnung vom 5. August 20..
 Ihre Rechnung Nr. XX, auf die sich Ihre Mahnung bezieht, weist keinen eindeutigen Zahlungstermin auf. Deshalb habe ich sie zunächst zur späteren Zahlung beiseitegelegt und dann leider vergessen. Natürlich habe ich sofort nach Erhalt Ihrer Mahnung die Rechnung beglichen und entschuldige mich für mein Versehen.
 Das Verrechnen von Verzugszinsen für drei Monate halte ich jedoch für nicht gerechtfertigt, da völlig unklar ist, wann die Bezahlung der Rechnung überhaupt fällig war. Ich ersuche Sie daher, in diesem Fall von der Verrechnung von Verzugszinsen abzusehen.
 Mit freundlichen Grüßen
 Magdalena Krainer

- g) Reaktion auf eine Mahnklage:
 1. Wenn Magdalena keinen Einspruch erhebt, wird der bedingte Zahlungsbefehl rechtskräftig. Der Gläubiger kann sie nun ohne weiteres Gerichtsverfahren pfänden lassen.
 2. Magdalena hätte Einspruch erheben sollen und eine Kopie ihrer Unterlagen, die die Zahlungsbestätigung enthalten, an den Tapezierer schicken sollen.

4 Fehler bei der Erfüllung des Kaufvertrags: Was nun? Seite 252

StartUp

Didaktischer Hinweis
 Ziel dieses Startups ist es, die Schüler/innen darauf hinzuweisen, dass beim Kaufvertrag überwiegend nachgiebiges Recht zur Anwendung kommt. Dadurch kommen nicht immer ausschließlich rechtliche, sondern auch betriebswirtschaftliche Überlegungen bei der Aufarbeitung von Fehlern bei der Erfüllung des Kaufvertrags zur Anwendung.

A227 Drei Fälle – viele Lösungen (D)

a) Lösungsvorschläge

| Fall 1 | Fall 2 | Fall 3 |
|---|---|--|
| a. <input type="checkbox"/> sofort klagen | a. <input type="checkbox"/> sofort klagen | a. <input type="checkbox"/> sofort klagen |
| b. <input checked="" type="checkbox"/> anrufen und nachfragen | b. <input type="checkbox"/> vom Kaufvertrag zurücktreten | b. <input checked="" type="checkbox"/> einen Preisnachlass verlangen |
| c. <input type="checkbox"/> nochmals mahnen | c. <input checked="" type="checkbox"/> die Ware auch morgen noch annehmen | c. <input type="checkbox"/> vom Kaufvertrag zurücktreten |
| d. <input type="checkbox"/> vom Kaufvertrag zurücktreten | d. <input type="checkbox"/> einen neuen Termin setzen | d. <input type="checkbox"/> umtauschen oder reparieren |

b) Individuelle Lösungen

A228 Analyse einer Mängelrüge (C)

- a) Skihosen Größen S und M: offen, wesentlich, behebbar, Größe L: offen, geringfügig, behebbar.
- b) Bei Größe S und M: Austausch, bei Größe L: Preisnachlass
- c) Größen S und M sind nicht verkaufbar, Größe L als zweite Wahl (also vermutlich mit einem Preisabschlag)

A229 Analyse eines Lieferverzugs (C)

- a) Gewöhnliches Termingeschäft; es ist ein Nachtermin zu setzen, um das Geschäft in ein Fixgeschäft umzuwandeln.
- b) Kopie der Bestellung
- c) Weil er die Heizungsrohre selbst für einen Auftrag benötigt, bei dem er eine Terminzusage gegeben hat. Ein Lieferverzug bringt eine Menge an Mehrkosten (Überstunden, Pönale)
- d) Ja, weil gut dokumentiert.

A230 Reaktion auf einen Lieferverzug (C)

- a) Betreff: Auftrag Nr. 224: Heizungsrohre
Anlass des Schreibens: Bitte um Entschuldigung
Anliegen: Zustellung am 18. Juli
Begründung: Erklärung des Lieferverzugs (technische Gebrechen etc.)
erwartete Reaktion: Annahme der Lieferung
mögliche Folgen: --
werbende Schlussformel: Wir werden uns bemühen...
- b) Entschuldigung, Zusage einer raschen Nachlieferung

A231 Erinnerungsschreiben des Verkäufers (C)

- a) Er argumentiert, die Ware sei nicht bestellt worden.
- b) Neuzustellung am 20.11.,
- c) Beilage der Bestellkopie, Androhung von Konsequenzen

A232 Prolongationsansuchen (E)

Individuelle Lösungen

A233 1. Mahnung mit elektronischem Mahnsystem (C)

- a) Betriebswirtschaftlich gesehen nicht, denn es sind seit der Fälligkeit zwei Monate vergangen.
- b) Sollte die Zahlung nicht zum vereinbarten Zeitpunkt eintreffen, sehen wir uns gezwungen Verzugszinsen lt. ABGB sowie Mahnspesen zu verrechnen.

A234 Mängelrüge – Textilmodengeschäft (D)

1. Analyse der Ausgangssituation

- a) Bei der Übernahme der Ware
- b) Vermutlich nicht, denn die Bestellung wurde aufgrund eines Musters vorgenommen (ausreichend dokumentiert).
- c) Abbildung, Beschreibung, Muster – das Muster ist vermutlich die eindeutigste Art der Qualitätsfestlegung
- d) Der Mangel ist offen, wesentlich und behebbar – also ist ein Austausch möglich. Wenn wir die Ware verkaufen könnten, können wir stattdessen auch einen Preisnachlass verlangen.
- e) Ob wir eine Chance sehen, die Fehllieferung zu verkaufen.

2. Schriftverkehr

Textilmoden GmbH

Völkermarkter Ring 94, 9020 Klagenfurt

Tel. +43 463 933 125, Fax +43 463 933 128, E-Mail: a.winter@textilmoden.at

Textilimport AG

Itzlinger Hauptstraße 34

5020 Salzburg

Klagenfurt, 20. Juni
20..

Bemängelung

Wir erhielten heute Ihre Sendung Pullover.

Bei der sofortigen Überprüfung der Ware mussten wir feststellen, dass ein Karton mit 20 Pullovern des Modells „Lydia“ sowohl farblich wie auch im Strickmuster nicht mit dem von Ihrem Verkäufer vorgelegten Muster übereinstimmt. Die Grundfarbe hat einen Blauton anstelle eines Grüntons. Das Strickmuster ist abweichend, weil keine Goldfäden enthalten sind.

Wir ersuchen Sie, so rasch als möglich Ersatzware zu liefern. Sofort nach Einlangen dieser Ersatzlieferung retournieren wir den bemängelten Karton.

Mit freundlichen Grüßen

Alice Winter

Textilmoden GmbH

A235 Bikecenter Bad Aussee: Rückrufaktion wegen aufgetretener Mängel (C)

1. Analyse der Ausgangssituation

- Fehler des Verkäufers – Ware ist mangelhaft (schlechte Qualität)
- Verdeckter (nicht arglistig verschwiegener), wesentlicher, behebbarer (da Gattungssache) Mangel
- Rechtliche Möglichkeiten des Käufers, betriebswirtschaftliche Überlegungen:

Kunde Mario Neuner

- Kauf innerhalb der gesetzlichen Gewährleistungsfrist von 2 Jahren.
- Da wesentlicher und behebbarer Mangel → Recht auf Verbesserung (Austausch der mangelhaften Kurbelsets); falls keine Verbesserung möglich, hat der Käufer das Recht, vom Vertrag zurückzutreten (Wandlung).
- Um Kunden zu halten, sollte man ihm eine Wiedergutmachung anbieten (z. B. Preisnachlass beim nächsten Einkauf oder Gratisradservice im Zuge der Reparatur).

Kundin Julia Drechsel

- Kauf außerhalb der gesetzlichen Gewährleistungsfrist von 2 Jahren, daher keine Haftung seitens des Unternehmens für das mangelhafte Kurbelset (Die Rechnung ist auf den 13. August vor drei Jahren datiert.)
- Ein Recht auf Wandlung des gesamten Kaufvertrages besteht prinzipiell nicht, sondern nur für das mangelhafte Produkt.
- Um Kundin zu halten, sollte man ihr unter Umständen ein neues Kurbelset mit einem entsprechenden Preisnachlass anbieten und dieses gratis einbauen.

2. Schriftverkehr

Bikecenter Bad Aussee

An: mneuner@gmx.at
Von: service@bikecenter.badaussee.at
Datum: 16. August 20..
Betreff: AW: Ihre Rückrufaktion Bike-Power TX 30
Anlage: Rabattgutschein

Sehr geehrter Herr Neuner,

danke für Ihre E-Mail. Gerne tauschen wird das mangelhafte Kurbelset auf unsere Kosten aus. Bitte vereinbaren Sie dafür einen Termin mit Herrn Kleiber unter der Telefonnummer 03622-5689-15.

Von einer Montage in Ihrer Werkstatt in Gmunden raten wir ab, da Sie dadurch das Recht auf Gewährleistung verlieren (siehe entsprechenden Punkt in unseren AGB).

Wir entschuldigen uns für die Ihnen entstandenen Unannehmlichkeiten und haben Ihnen im Anhang einen Rabattgutschein in Höhe von 5 % für Ihren nächsten Online-Einkauf angehängt.

Mit freundlichen Grüßen

Elisabeth Scheicher
Bikecenter Bad Aussee

Bikecenter Bad Aussee

An: Julia.Drechsel@hotmail.com
Von: service@bikecenter.badaussee.at
Datum: 16. August 20..
Betreff: AW: Kurbel-Rückrufaktion vom 30.04.20..

Sehr geehrte Frau Drechsel,

wir bedanken uns für Ihre E-Mail und erlauben uns, dazu wie folgt Stellung zu nehmen:

Leider liegt das Kaufdatum des von Ihnen erworbenen Mountainbikes außerhalb der gesetzlichen Gewährleistungsfrist von zwei Jahren. Dadurch erlischt auch unsere Verpflichtung, das mangelhafte Kurbelset kostenlos auszutauschen und Geldbeträge zurückzuerstatten.

Wir sind natürlich daran interessiert, dass Ihnen das Mountainbiken weiterhin Freude macht und Sie sich bei der Ausübung dieses Sports sicher fühlen.

Daher möchten wir Ihnen folgendes Angebot unterbreiten:

Einbau eines auf Ihr Mountainbike abgestimmtes Kurbelset: Modellnummer X14 zum Kulanzpreis von € 99,-- inkl. Montage (statt € 199,--) in unserer Werkstatt in Bad Aussee.

Mit freundlichen Grüßen

Elisabeth Scheicher
Bikecenter Bad Aussee

A236 Lieferverzug – Nachfrist setzen und Schadenersatz (D)

1. Analyse der Ausgangssituation:

- a) Nein. Es handelt sich um ein gewöhnliches Zeitgeschäft.
- b) Zunächst Anruf, anschließend – zur Beweissicherung – eine Bestätigung per E-Mail
- c) Sehr schwierig, evtl. durch Nachweis von Stornierungen bestehender Aufträge
- d) Wenn es die Ware unbedingt benötigt: Bestehen auf nachträglicher Lieferung, evtl. mit einer Schadenersatzforderung.

Ist die Ware leicht bei einem alternativen Händler erhältlich: Rücktritt vom Vertrag, Schadenersatz.

2. Schriftverkehr

- a) Geschäftsbrief an den säumigen Verkäufer

Einrichtungshaus Sommer GmbH

1070 Wien, Stiftgasse 36

Tel. +43 1 485 21 15, Fax +43 1 485 21 20, E-Mail: office@sommer-einrichtungshaus.at

Einschreiben
Franz Haidvogel & Co GmbH
Teppichfabrik
Gewerbepark Stadlau
5. Straße 17/4
1220 Wien

Wien, 27. April 20..

Unser Auftrag vom 23. März 20..

Am 23. März 20.. bestellten wir bei Ihnen folgende Teppiche:

24 Rollen „Standard“, Best.Nr. 3518
18 Rollen „Standard“, Best.Nr. 3520
25 Rollen „Dora“, Best.Nr. 5617
34 Rollen, „Iris“, Best.Nr. 8422

Als Liefertermin wurde die 16. Woche (16. bis 21. April) vereinbart. Heute ist bereits der 27. April und die Ware ist noch immer nicht eingetroffen.

Infolge verstärkter Nachfrage in den letzten Wochen gehen die Lagerbestände sämtlicher Filialen rasch zur Neige. Einige Kunden mussten bereits auf die Nachlieferung vertröstet werden. Wir benötigen die Teppiche sehr dringend.

Bitte liefern Sie bis spätestens 12. Mai 20..

Wir wären sonst gezwungen, vom Vertrag zurückzutreten, und müssten in Zukunft unseren Bedarf bei einem anderen Lieferanten decken.

Mit freundlichen Grüßen

Einrichtungshaus Sommer GmbH

Thomas Hendel

Thomas Hendel

b) E-Mail an den säumigen Verkäufer

Einrichtungshaus Sommer GmbH

An: bestellung@haidvogel.at

Von: office@sommer-einrichtungshaus.at

Datum: 15. Mai 20..

Betreff: Unser Auftrag vom 23. März 20.. – Rücktritt vom Kaufvertrag

Am 23. März 20.. haben wir bei Ihnen Teppiche bestellt. Die Lieferung sollte zwischen dem 16. und 21. April erfolgen.

Leider haben Sie nicht geliefert.

Am 27. April 20.. haben wir Ihnen eine Nachfrist bis 12. Mai 20.. gewährt.

Leider haben Sie wieder nicht geliefert. Auch auf unser Schreiben haben Sie nicht geantwortet.

Wir treten daher vom Vertrag zurück und behalten uns vor, an Sie Schadenersatzansprüche zu stellen.

Mit freundlichen Grüßen
Einrichtungshaus Sommer GmbH

Thomas Hendel

c) E-Mail an den Käufer

Franz Haidvogel & Co GmbH

An: office@sommer-einrichtungshaus.at

Von: bestellung@haidvogel.at

Datum: 28. April 20..

Betreff: AW: Unser Auftrag vom 23. März 20.. – Rücktritt vom Kaufvertrag

Es tut uns leid, dass wir die Frist zur Lieferung der von Ihnen am 23. März 20.. bestellten Teppiche nicht einhalten konnten.

Wir haben wegen mehrerer Ausfälle im Fuhrpark Auslieferungsschwierigkeiten. Die Reparaturen der schadhaften Fahrzeuge dauern unverhältnismäßig lange. Auch die bereits bestellten zusätzlichen Fahrzeuge sind trotz Ablauf der vertraglich vereinbarten Lieferfrist noch immer nicht geliefert worden.

Wir können Ihnen die Lieferung bis 8. Mai 20.. zusagen. Vor diesem Termin können wir die Ware nur zur Abholung bereitstellen. Wir vergüten in diesem Fall für die Selbstabholung 5 % der Rechnungssumme als Frachtanteil.

Wir hoffen, dass Sie mit dieser Zwischenlösung einverstanden sind, und sichern Ihnen für die Zukunft wieder pünktliche Lieferung zu.

Mit freundlichen Grüßen

Franz Haidvogel & Co GmbH
Teppichfabrik

Ulla Schandl

A237 Antwort auf die Beanstandung einer Rechnung (C)

1. Analyse der Ausgangssituation

- Mängel: Verrechnung von Transportkosten, zu geringer Rabatt
- Vergleich mit den AGB und der Bestellung
- Einen Kulanzrabatt (von z. B. 3 %) gewähren, da es sich um einen guten Kunden handelt.
- Handelt es sich um einen besonders guten und wichtigen Kunden, könnte der Abzug ausnahmsweise anerkannt werden. Andernfalls wird der Betrag der Minderzahlung nachdrücklich gefordert.

2. Schriftverkehr

Tauschler GmbH

An: peter.mitterhoefer@aon.at

Von: office@tauschler.at

Datum: 25. November 20..

Betreff: AW: Unsere Rechnung Nr. 223679

Anlage: Preisliste

Sehr geehrter Herr Mitterhöfer!

Bitte entschuldigen Sie die irrtümliche Berechnung der Transportkosten. Sie erhalten sofort eine Gutschrift.

Die Bemängelung des Rabattsatzes ist jedoch ungerechtfertigt. Der 15 %ige Rabatt gilt erst ab 100 Stück.

Wir danken für Ihr Verständnis.

Mit freundlichen Grüßen

Tauschler GmbH

Lederwarenimport

Andrea Eder

A238 Herrenmoden: Verspätete Annahme (C)

Karl Temper Herrenmoden GmbH

An: office@brilka.at

Von: office@temper.at

Datum: 25. Juni 20..

Betreff: Abholung der am 15. Juni 20.. bestellten Waren

Am 15. Juni 20.. bestellten wir bei Ihnen zu den Bedingungen des Katalogs 34

20 Sportjacken aus Nappaleder (10 Stück Nr. 3345, je 5 Stück Nr. 3346 und Nr. 3347)

30 Wanderjacken (je 10 Stück Nr. 3815, Nr. 3816 und Nr. 3817) sowie

30 Stück „wash-out“ Jeans (je 10 Stück Nr. 5678, Nr. 5679 und Nr. 5680).

Die Abholung dieser Waren wurde für den 1. Juli 20.. vereinbart. Zu diesem Termin ist die Abholung leider nicht möglich, da unser Fuhrpark derzeit nicht voll einsatzfähig ist. Ein Teil der Belegschaft ist auf Urlaub, zusätzlich sind zwei Fahrer erkrankt.

Da unser Fuhrpark voraussichtlich erst in 14 Tagen wieder voll leistungsfähig sein wird, bitten wir Sie, die Waren so lange bei Ihnen zu lagern. Die Abholung wird spätestens am 10. Juli 20.. erfolgen.

Wir ersuchen Sie um Verständnis für unsere Situation.

Mit freundlichen Grüßen

Karl Temper

Herrenmoden

A239 Karl Steinkirchner GmbH: 2. und 3. (letzte) Mahnung (C)

6. Zweite Mahnung

Karl Steinkirchner GmbH

Generalvertretung der Morrissey Ltd.

Perfektastraße 298, 1230 Wien

Tel. +43 1 779 23 16, Fax +43 1 779 23 10, E-Mail: office@steinkirchner.at, Web:

www.steinkirchner.morrissey.com

Christoph Klein
Kaufhaus
Hauptplatz 5
2130 Mistelbach

Wien, 5. Mai 20..

Mahnung

Unser Schreiben vom 20. April 20. hat Sie gewiss erreicht und damit auch unsere Zahlungserinnerung, mit der Bitte, unsere Rechnung Nr. 23917 vom 16. März 20.. in der Höhe von € 2.946,-- zu begleichen.

Sofern ein besonderer Grund für das Hinausschieben Ihrer Zahlung besteht, nennen Sie uns diesen bitte. Wir helfen Ihnen gerne.

Bitte zahlen Sie den offenen Betrag bis 13. Mai 20.. auf unser Konto bei der Bank Austria, IBAN AT88 1200 0000 6442 0900, BIC BKAUATWW, lautend auf Karl Steinkirchner GmbH. Ansonsten müssen wir Ihnen leider Verzugszinsen in Rechnung stellen.

Für allfällige Rückfragen stehen wir Ihnen selbstverständlich zur Verfügung. Sollten Sie den ausstehenden Betrag bereits bezahlt haben, betrachten Sie diese Zahlungsaufforderung als gegenstandslos.

Mit freundlichen Grüßen

Karl Steinkirchner GmbH
Generalvertretung der Morrissey Ltd.

Stefan Moser

Stefan Moser

Zahlschein

7. Letzte Mahnung

Karl Steinkirchner GmbH

Generalvertretung der Morrissey Ltd.

Perfektastraße 298, 1230 Wien

Tel. +43 1 779 23 16, Fax +43 1 779 23 10, E-Mail: office@steinkirchner.at, Web:

www.steinkirchner.morrissey.com

Christoph Klein
Kaufhaus
Hauptplatz 5
2130 Mistelbach

Wien, 15. Juni 20..

Letzte Mahnung

Unsere Rechnung Nr. 23917 vom 16. März 20.. über € 2.946,-- ist bereits seit dem 16. April 20.. fällig. Wir haben Sie am 20. April 20.. erinnert und Ihnen am 5. Mai 20.. eine Frist bis zum 13. Mai 20.. gesetzt. Leider haben Sie auch diese Zahlungsfrist verstreichen lassen.

Wir ersuchen Sie daher zum letzten Mal, Ihrer Zahlungsverpflichtung bis spätestens 20. Juni 20.. nachzukommen.

Bitte überweisen Sie den offenen Betrag auf unser Konto bei der Bank Austria, IBAN AT88 1200 0000 6442 0900, BIC BKAUATWW, lautend auf Karl Steinkirchner GmbH.

Sollten Sie auch diese Frist nicht einhalten, sind wir leider gezwungen, gerichtliche Schritte einzuleiten.

Mit freundlichen Grüßen

Karl Steinkirchner GmbH
Generalvertretung der Morrissey Ltd.

Stefan Moser

Stefan Moser

Zahlschein

Aufgaben zu Thema 5:

Fehler bei der Erfüllung von Kaufverträgen

Seite 271

A240 Chocoletto GmbH: Vertragswidrige Erfüllung des Kaufvertrags (D)

1. Schriftstück

- a) Mängelrüge der Konditorei Hedwig
- b) In diesem Fall handelt es sich um einen offenen Mangel. Frau Pammer hat die Ware selbst abgeholt. Dabei hätte ihr auffallen müssen, dass die Ware aus ihrer Sicht nicht verkaufbar ist.
- c) Folgendes Schreiben könnte an Frau Pammer gerichtet werden:

Ihre Reklamation vom 30. April 20..

Wir bedauern, dass Sie mit unserem Sonderangebot nicht zufrieden sind. Ihrer Forderung nach einem Preisnachlass können wir aber nicht zustimmen. Sie haben die Bonbonnieren selbst abgeholt. Dabei hätten Ihnen die Verformungen auffallen müssen.

Wir bieten Ihnen aber gerne an, die Ware gegen Bonbonnieren der Sorte „Valentin“ 1. Wahl auszutauschen. Der Preis dafür beträgt € 6,- pro Karton exkl. USt.

Bitte informieren Sie uns, ob Sie mit dieser Vorgangsweise einverstanden sind.

Mit freundlichen Grüßen

2. Schriftstück

Achtung: Fehler im Buch! Die im Buch als 2. Schriftstück abgebildete Notiz gehört zum 1. Schriftstück. Das 2. Schriftstück fehlt im Buch leider, es ist zum Ausdruck für Ihre Schüler/innen auf der folgenden Seite abgebildet.

Bäckerei Haberauer

**3292 Gaming, Erlaufstraße 45
+ 43 7485 623 18**

Chocoletto GmbH
Industriestraße 2
4822 Bad Goisern

Gaming, 29. April 20..

Ihre heutige Bestellung – Marzipanrollen

Ich habe heute die von mir am 14. April 20.. bestellten Marzipanrollen erhalten. Leider musste ich feststellen, dass die von Ihnen gewählte Verpackung nicht geeignet war, da die Ware eingedrückt angekommen ist.

Ich bitte um rasche Nachlieferung, da ein Teil der Marzipanrollen für ein Fest am 12. Mai 20.. bestellt wurde. Sollte eine Nachlieferung bis zu diesem Termin nicht möglich sein, müsste ich Ihnen die gesamte Lieferung zur Verfügung stellen.

Mit freundlichen Grüßen

Franz Haberhauer

Franz Haberhauer

- a) Mängelrüge der Bäckerei Haberhauer
- b) Die Verpackung der Ware muss durch den Verkäufer sorgfältig ausgewählt werden. Sollte die Verpackung tatsächlich ungeeignet sein, ist die Reklamation berechtigt. Sollte die Ware sorgsam verpackt worden sein, trägt der Käufer aufgrund der Lieferklausel „frachtfrei“ das Risiko des Transports.
- c) Folgendes Schreiben könnte an Herrn Haberhauer gerichtet werden:

Ihre Reklamation vom 29. April 20..

Sehr geehrter Herr Haberhauer,

Ihre Reklamation vom 29. April 20.. haben wir erhalten. Wir bedauern, dass die bestellten Marzipanrollen beschädigt eingetroffen sind. Sie können davon ausgehen, dass wir unsere Produkte sorgsam verpacken. Da unsere Vertragsvereinbarung auf „frachtfrei Ihr Verkaufslager“ lautet, müssen wir Sie daher bitten, sich mit dem Spediteur XY in Verbindung zu setzen.

Selbstverständlich kümmern wir uns aber darum, dass Sie noch rechtzeitig alle nötigen Produkte bis zum 12. Mai 20.. zu denselben Bedingungen erhalten. Bereits heute haben wir eine Ersatzlieferung mittels Express-Lieferung an Sie abgesendet.

Wir hoffen, diese Angelegenheit in Ihrem Sinne erledigt zu haben.

Mit besten Grüßen

3. Schriftstück

- a) Mängelrüge der Johannbrot GmbH
- b) Da ein Mangel unverzüglich anzuzeigen ist, erfolgt die Reklamation zu spät.
- c) Folgendes Schreiben könnte an die Johannbrot GmbH gerichtet werden:

Ihre Reklamation vom 29. April 20..

Ihre Reklamation vom 29. April 20.. haben wir heute erhalten. Obwohl Sie uns nach unserer Auffassung viel zu spät vom angezeigten Mangel in Kenntnis gesetzt haben, bieten wir Ihnen als guten Kunden einen Umtausch an. Am Donnerstag nächster Woche wird unser Lkw-Fahrer eine Ersatzlieferung zustellen.

Mit besten Grüßen.

4. Schriftstück

- a) Die Rechnung ist lt. UStG korrekt. Inhaltlich liegen folgende Fehler vor:
Es wurden Zustellkosten in Rechnung gestellt, obwohl die Lieferklausel „frei Haus“ vereinbart war.
Die Zahlungsbedingungen weichen voneinander ab. Lt. Rechnung ist kein Skontoabzug möglich.
- b) E-Mail an den Verkäufer mit der Bitte um Korrektur der Rechnung

5. Schriftstück

- a) Unterlagen für die Anzeige eines Lieferverzugs
- b) Da als fixer Liefertermin 28. April 20.. vereinbart war und die Zustellung an diesem Tag nicht erfolgt ist, ist der Verkäufer in Lieferverzug geraten. Der Käufer hat die Möglichkeit, vom Vertrag zurückzutreten oder auf Lieferung zu bestehen, in beiden Fällen hat der Käufer die Möglichkeit, Schadenersatz geltend zu machen.
- c) Folgendes Schriftstück könnte an die Lichtplan GmbH gerichtet werden:

Unsere Bestellung vom 2. März 20..

Am 2. März 20.. bestellten wir bei Ihnen 40 Stück Lampen, Bestellnummer 1030, fixes Lieferdatum am 28. April 20... In unserer Bestellung haben wir darauf hingewiesen, dass für den Tag der Lieferung bereits Elektromonteur bestellt sind. Ihr E-Mail mit der Information, dass die Lieferung erst am 6. Mai möglich sein wird, ist viel zu spät angekommen. Daher waren die Elektromonteur am 28. April pünktlich auf der Baustelle und konnten ihre Arbeit nicht verrichten. Nach unseren Informationen beabsichtigen sie daher, € 3.000,-- als Schadenersatz in Rechnung zu stellen.

Wir ersuchen Sie, die Leuchten am 6. Mai 20.. fix zu liefern. Außerdem ersuchen wir Sie, für die Montage zu sorgen, da wir innerhalb so kurzer Zeit nicht in der Lage sein werden, verlässliche Elektromonteur zu organisieren. Weiters weisen wir Sie darauf hin, dass wir die allfällige Schadenersatzforderung unserer Elektromonteur an Sie weiterverrechnen werden müssen.

Mit freundlichen Grüßen

6. Schriftstück

- a) Unterlagen für die Behandlung eines Zahlungsverzugs
- b) Kunde ist in Zahlungsverzug geraten, Verrechnung von Verzugszinsen und Mahnspesen ist möglich.
- c) Folgendes Schriftstück könnte an Lognos & Pfeifer gerichtet werden:

Verrechnung von Verzugszinsen für die offene Rechnung 7892

Wir haben Ihnen am 2. Mai 20.. eine Zahlungsfrist bis 2. Juni 20.. zum Ausgleich unserer Rechnung 7892 vom 2. März 20.. gesetzt. Dennoch ist unsere Rechnung immer noch nicht beglichen.

Vereinbarungsgemäß belasten wir Sie mit Verzugszinsen lt. unseren AGB.

| | |
|-------------------------------------|-------------|
| Rechnungsbetrag (inkl. 20 % USt) | € 24.000,00 |
| + 15 % p. a. Verzugszinsen für 4 Mo | € 1.200,00 |
| + Mahnspesen | € 20,00 |
| | € 25.220,00 |

Bitte überweisen Sie den offenen Betrag einschließlich Verzugszinsen mit dem beiliegenden Zahlschein bis spätestens 2. August 20..

Mit freundlichen Grüßen