

Speth
Hug
Hegewald
Waltermann

Betriebswirtschaftslehre
mit Rechnungswesen
kompetenzorientiert
Klasse 12



Merkur 
Verlag Rinteln

Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis

Begründet von Handelsschul-Direktor Dipl.-Hdl. Friedrich Hutkap †

Verfasser:

Dr. Hermann Speth, Dipl.-Hdl.

Hartmut Hug, Dipl.-Hdl.

Jörg Hegewald, Dipl.-Hdl.

Aloys Waltermann, Dipl.-Kfm. Dipl.-Hdl.

Fast alle in diesem Buch erwähnten Hard- und Softwarebezeichnungen sind eingetragene Warenzeichen.

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Hinweis zu § 60 a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Die Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG behält sich eine Nutzung ihrer Inhalte für kommerzielles Text- und Data Mining (TDM) im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor. Für den Erwerb einer entsprechenden Nutzungserlaubnis wenden Sie sich bitte an copyright@merkur-verlag.de.

Umschlagfoto: © Andres Rodriguez – Fotolia.com

* * * * *

4. Auflage 2024

© 2014 by MERKUR VERLAG RINTELN

Gesamtherstellung:

MERKUR VERLAG RINTELN Hutkap GmbH & Co. KG, 31735 Rinteln

E-Mail: info@merkur-verlag.de

lehrer-service@merkur-verlag.de

Internet: www.merkur-verlag.de

Merkur-Nr. 0621-04


ISBN 978-3-8120-1117-4

Vorwort

Das vorliegende Schulbuch richtet sich **exakt** nach dem aktuellen **Bildungsplan für die Höhere Berufsfachschule („HöHa“)**, Bereich Wirtschaft und Verwaltung, Betriebswirtschaftslehre mit Rechnungswesen, in **Nordrhein-Westfalen** (gültig seit 1. August 2018).

Das Schulbuch umfasst die **Handlungsfelder 4 (Anforderungssituation 4.2) bis 7**. Für die Handlungsfelder 1 bis 4 (Anforderungssituation 4.1) stehen das Merkurbuch 0620 sowie das Arbeitsheft 1620 zur Verfügung.

Für Ihre Arbeit mit dem vorgelegten Schulbuch möchten wir auf Folgendes hinweisen:

- Von den Autoren wurde bewusst darauf geachtet, dass die im Bildungsplan aufgeführten **Kompetenzen** inhaltlich **vollständig** thematisiert werden. Zudem gewährleistet das mit dem Lehrbuch abgestimmte **Arbeitsheft (Merkurbuch 1621)** weitere Möglichkeiten des Kompetenztrainings.
- Um die **Bearbeitung der Übungsaufgaben** zu erleichtern und die Präsentation von Arbeitsergebnissen methodisch variieren zu können, stehen für die Schülerinnen, Schüler und Lehrkräfte für geeignete Aufgaben **digitale Vorlagen im PDF-Format** bereit (gekennzeichnet mit dem Symbol ). Die Vorlagen finden Sie unter **www.merkur-verlag.de**, Schlagwort „0621“, Schaltfläche „Download“.
- Um dem **Konzept des kompetenzorientierten Unterrichts** gerecht zu werden, bietet das Schulbuch berufsbezogene Situationen und Aufgaben in vorgegebenen Unternehmen aus verschiedenen Branchen an, die die Schülerinnen und Schüler – nach der Aneignung der entsprechenden Fachkompetenzen – selbstständig oder in der Gruppe bearbeiten sollen. Die Schülerinnen und Schüler sollen dadurch eine umfassende berufliche, gesellschaftliche und personale Handlungskompetenz erwerben.
- Das Schulbuch orientiert sich **konsequent** an den im Bildungsplan vorgegebenen **Handlungsfeldern und Zielen (Z)**.
- Die vom Bildungsplan in den einzelnen Handlungsfeldern geforderten umfassenden **Anforderungssituationen (AS)** werden in einzelne Situationen aufgegliedert und wichtigen Themenbereichen vorangestellt. Damit wird den Schülerinnen und Schülern der Einstieg in komplexe Lerninhalte erleichtert. Als Bezugspunkt für die Situationen dienen die **Modellunternehmen** des vorangestellten fiktiven Gewerbeparks. Über **Impulse** wird in problemorientierter Weise in Themen eingeführt. Weiterführende **Handlungsaufträge** gewährleisten den Erwerb von **Handlungskompetenz** am Abschluss der jeweiligen Lerneinheit.
- Die Lerninhalte werden zu Einheiten zusammengefasst, die sich jeweils in die Bereiche **Anforderungssituation** (mit Impulsen und kompetenzorientierten Handlungsaufgaben) – **Stoffinformation – Zusammenfassungen – Übungsaufgaben** aufgliedern. Viele Merksätze, Beispiele und Schaubilder veranschaulichen die praxisbezogenen Lerninhalte.
- **Fachwörter, Fachbegriffe** und **Fremdwörter** werden grundsätzlich im Text oder in Fußnoten erklärt.
- Ein ausführliches **Stichwortverzeichnis** hilft Ihnen dabei, Begriffe und Erläuterungen schnell aufzufinden.
- Wo immer möglich und sinnvoll, werden die Elemente der **Buchführung** in die übrigen BWL-Inhalte **integriert**. Durch die Verbindung von betriebswirtschaftlichen Inhalten und denen des Rechnungswesens wird das Denken in Zusammenhängen geschult.

Wir wünschen Ihnen einen guten Lehr- und Lernerfolg!

Die Verfasser

Kurzbeschreibung des Industrie- und Gewerbeparks Soest und seiner Unternehmen

1 Grundkonzept des Industrie- und Gewerbeparks Soest

Die Stadt 59494 Soest hatte zu Beginn des letzten Jahrzehnts einen Industrie- und Gewerbepark erschlossen. Im Südosten des Stadtgebietes gelegen, umfasst er rund 90 ha und liegt in unmittelbarer Nähe eines Autobahnanschlusses. Inzwischen sind die verfügbaren Flächen des Industrie- und Gewerbeparks zu etwa 70% verkauft. Rund 30 Betriebe unterschiedlicher Art haben sich dort angesiedelt und beschäftigen ca. 1 200 Mitarbeiter.



Der Vorteil für die Unternehmen liegt darin, dass sie viele Dienste wie z.B.

- Notfalldienste (Werkfeuerwehr, ärztliche Versorgung),
- soziale Einrichtungen (Kindertagesstätten, Kantine),
- Logistik innerhalb des Parks sowie
- Ver- und Entsorgungseinrichtungen

vom Parkmanagement in Anspruch nehmen können. Büro- und Gewerbeflächen können mit wachsender Unternehmensgröße hinzugemietet werden.

2 Exemplarisches Unternehmensportrait der dort angesiedelten Weber Metallbau GmbH

Firma und Sitz:

Weber Metallbau GmbH
Alfred-Nobel-Straße 8
59494 Soest

Kontaktdaten:

Telefon: 02921 992-0 (Zentrale)
Fax: 02921 992-1 (Zentrale)
E-Mail: info@weber-metallbau-gmbh.de
Internet: www.weber-metallbau-gmbh.de

Die Weber Metallbau GmbH ist ein größerer, mittelständischer Handwerksbetrieb und hat sich auf die Planung, Fertigung und Montage von Brandschutztüren, auf Fassadenbau aus Stahl und Glas, auf Geländer- und Treppenaufbau, Wintergärten und diverse Sonderkonstruktionen spezialisiert.

In einem Nebenprogramm produziert sie auch Arbeitstische und Metallzäune. Dazu werden aus Blechstanzteilen Büroschere und Ablage- bzw. Ordnungssysteme für Regale hergestellt.



Außengelände

Fertigungshalle



Firmengeschichte der Weber Metallbau GmbH

Das Unternehmen selbst hat eine lange Tradition, die bis ins 19. Jahrhundert zurückreicht. Johann Georg Weber übernahm 1952 die ehemalige Huf- und Wagenschmiede und machte daraus einen modernen Metallbaubetrieb. Seit 1987 leitet sein Sohn Hans-Jörg, ausgebildeter Metallbauer der Fachrichtung Konstruktionstechnik und Absolvent eines Studiengangs zum Fenster- und Fassadenbau, das Familienunternehmen und hat es seither konsequent zu einem führenden Stahl- und Metallbaubetrieb in der Region weiterentwickelt.



Im Jahre 2005 erfolgte die Ansiedlung im Industrie- und Gewerbepark Soest, weil die ursprüngliche Gewerbefläche in der Zentrumsnähe zu klein geworden war. Der in diesem Zusammenhang erforderliche Kapitalbedarf konnte im gleichen Jahr durch die Gründung einer GmbH und die Aufnahme von Herrn Dr. Klaus Junginger als weiteren Gesellschafter teilweise bewältigt werden.

Dr. Junginger hat ein Studium der Betriebswirtschaft absolviert und ergänzt die Geschäftsführung durch seine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse.

Produktprogramm der Weber Metallbau GmbH



Brandschutztüren



Fassade aus Stahl und Glas



Geländer- und Treppenbau



Wintergarten

Geschäftspartner der Weber Metallbau GmbH

Bankverbindungen

Nr.	Name des Kreditinstituts	BIC	IBAN
1	Sparkasse Soest	WELADED1SOS	DE64 4145 0075 0000 6485 54
2	Deutsche Bank Soest	DEUTDE3B414	DE86 4167 0029 0008 7263 39
3	Commerzbank Soest	COBADEFF414	DE52 4144 0018 0003 9936 54

Kunden

Die Auftraggeber kommen aus unterschiedlichen Bereichen. Ihre Ansprüche sind sehr vielfältig. Jeder Auftrag ist individuell und erfordert eine grundlegende Neuplanung und -kalkulation. Die Kostenvorteile durch die Herstellung größerer Stückzahlen eines einheitlichen Produktes können selten genutzt werden. Als Fertigungsorganisation liegt überwiegend Werkbank- und Werkstattfertigung vor.

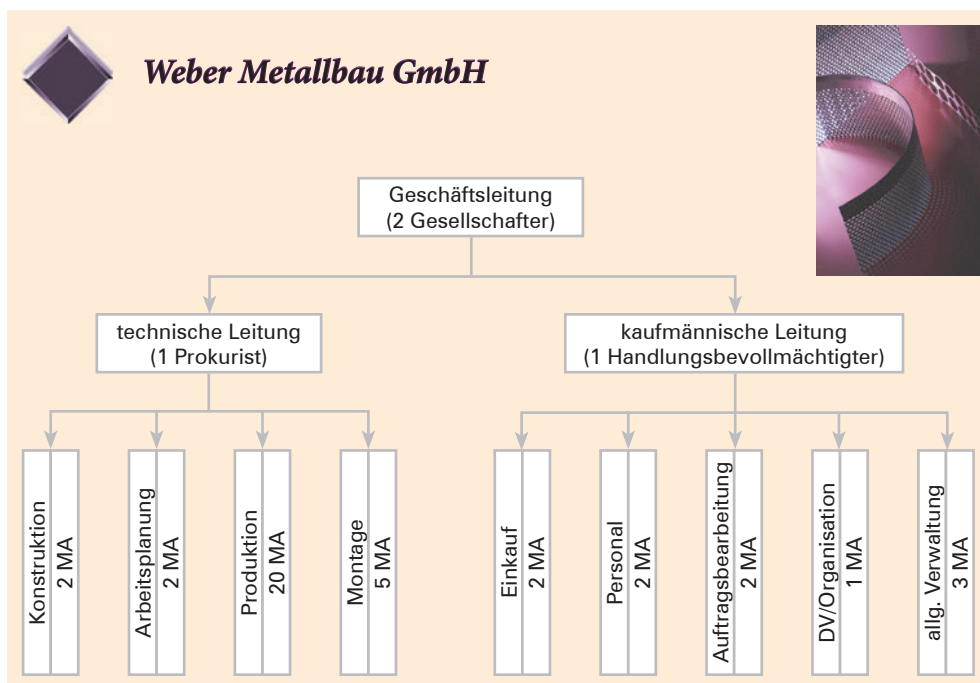
Bereich	Angebotene Leistungen
Industrie und Gewerbe	Tragwerkskonstruktionen der verschiedensten Art, z. B. für Lagerhallen, Parkgebäude sowie Fassadenverkleidungen, Feuertreppen.
öffentliche Hand (Kommunen, Landkreise)	Fassaden, Brandschutztüren, Treppen für öffentliche Gebäude wie Kindergärten, Schulen, Sportstätten, Fußgängerbrücken usw.
private Bauträger	Z. B. Balkone, Unterkonstruktionen für Fotovoltaikanlagen, Treppenkonstruktionen für innen und außen.
Privatpersonen	Z. B. Balkone, Wintergärten.

Lieferer

Die Anzahl der Lieferer ist aufgrund des abgegrenzten Produktprogramms (Problemtreue) der Weber Metallbau GmbH sehr beschränkt. Die wichtigsten Zulieferer kommen aus folgenden Bereichen:

Bereich	Bezogene Leistungen
Metallgroßhandel	Bleche unterschiedlicher Stärke und Materialart, Stahlbänder, Rund- und Vierkantrohre, Stahlträger verschiedener Profile.
Glashandel	Einscheibensicherheitsglas (Schiebetüren, Trennwände, Duschen), Verbundsicherheitsglas (für erhöhten Sicherheitsbedarf, z. B. als Einbruchschutz), Isolierglas für den Fassadenbereich, Glas mit keramischem Siebdruck (ermöglicht hochwertige, repräsentative Raum- und Gebäudegestaltung).
Handel für Werkzeuge, Montage- und Befestigungsmaterial	Beschläge, Schrauben, Werkzeuge, Klebstoffe, Dichtungsmaterial, Schmiermittel, Fette, Reinigungsmaterial usw.

Organigramm der Weber Metallbau GmbH



Gesellschaftsvertrag der Weber Metallbau GmbH

§ 1 Firma, Sitz

- (1) Die Firma der Gesellschaft lautet: Weber Metallbau GmbH
- (2) Sitz der Gesellschaft ist: 59494 Soest, Alfred-Nobel-Str. 8

§ 2 Gegenstand des Unternehmens

- (1) Gegenstand des Unternehmens ist die Fertigung und Montage von Brandschutztüren, Fassadenbau aus Stahl und Glas, Geländer- und Treppenbau, Wintergärten und Gewächshäusern sowie Arbeitstischen.
- (2) Die Gesellschaft darf Zweigniederlassungen errichten, sich an anderen Unternehmen beteiligen sowie andere Unternehmen gründen.

§ 3 Dauer der Gesellschaft

- (1) Die Gesellschaft wird auf unbestimmte Dauer errichtet.

§ 4 Stammkapital, Stammeinlagen

- (1) Das Stammkapital der Gesellschaft beträgt 750 000,00 EUR.
- (2) Auf das Stammkapital übernehmen als ihre Stammeinlagen:
 - a) Hans-Jörg Weber: 400 000,00 EUR Nennbetrag
 - b) Dr. Klaus Junginger: 350 000,00 EUR Nennbetrag

§ 5 Geschäftsführer

- (1) Die Gesellschaft hat einen oder mehrere Geschäftsführer.
- (2) Die Bestellung und Abberufung von Geschäftsführern sowie deren Befreiung vom Wettbewerbsverbot erfolgt durch Gesellschafterbeschluss.

§ 6 Vertretung der Gesellschaft

- (1) Ein alleiniger Geschäftsführer vertritt die Gesellschaft allein.
- (2) Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer gemeinsam vertreten oder durch einen Geschäftsführer in Gemeinschaft mit einem Prokuristen.

§ 7 Geschäftsführung

- (1) Die Führung der Geschäfte der Gesellschaft steht mehreren Geschäftsführern gemeinschaftlich zu, sofern nicht durch Gesellschafterbeschluss etwas anderes bestimmt wird.
- (2) Im Verhältnis zur Gesellschaft ist jeder Geschäftsführer verpflichtet, die Geschäftsführungsbeschränkungen einzuhalten, welche durch Gesetz, Gesellschaftsvertrag, Geschäftsführeranstellungsvertrag und Gesellschafterbeschlüsse festgesetzt sind oder werden.
- (3) Geschäfte, die über den gewöhnlichen Betrieb der Gesellschaft hinausgehen, bedürfen der vorherigen Zustimmung durch Gesellschafterbeschluss.

§ 8 Gesellschafterbeschlüsse

- (1) Jede 50,00 EUR Nennbetrag eines Geschäftsanteils gewähren eine Stimme.
- (2) Sämtliche Gesellschafterbeschlüsse sind zu protokollieren.
- (3) Das Protokoll ist von den Geschäftsführern zu unterzeichnen.
- (4) Die Gesellschafter erhalten Abschriften.

§ 9 Geschäftsjahr und Jahresabschluss

- (1) Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.
- (2) Der Jahresabschluss ist von den Geschäftsführern in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres für das vergangene Geschäftsjahr aufzustellen.

§ 10 Gesellschafterveränderungen

- (1) Das Ausscheiden eines Gesellschafters führt nicht zur Auflösung der Gesellschaft.
- (2) Die verbleibenden Gesellschafter haben unverzüglich einen Beschluss zu den Modalitäten der Fortführung zu fassen.

§ 11 Wettbewerbsverbot

- (1) Ein Gesellschafter darf ohne vorherigen zustimmenden Gesellschafterbeschluss in dem Geschäftsbereich des Gegenstandes der Gesellschaft keine Geschäfte machen.
- (2) Das Verbot umfasst insbesondere auch direkte oder indirekte Beteiligung an Konkurrenzunternehmen oder deren Beratung.

§ 12 Schlussbestimmungen

- (1) Bekanntmachungen der Gesellschaft werden im Bundesanzeiger veröffentlicht.
- (2) Durch die Unwirksamkeit einzelner Bestimmungen dieses Vertrages wird die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt.

Soest, den 14. Juli 2005

Den vorstehenden Vertrag beurkundet:

Hans-Jörg Weber

Unterschrift des Gesellschafters

Dr. Wilfried Beibner

Unterschrift des Notars

Dr. Klaus Junginger








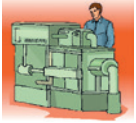


Unterschrift des Gesellschafters

3 Überblick über weitere im Industrie- und Gewerbepark angesiedelte Unternehmen (Auswahl)

Hinweis:

Die nachfolgenden Unternehmensdaten beschreiben die Ausgangssituation. Im Laufe der einzelnen Kapitel werden die Unternehmensdaten teilweise geändert, z. B. durch Aufnahme eines weiteren Gesellschafters.

Unternehmen	Unternehmenszweck	Unternehmenstyp
<p>Soester Büromöbel AG Industriepark 5 59494 Soest</p> 	<p>Büromöbel, insbesondere</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Schreibtische, ■ Bürostühle, ■ Büroschränke. <p>Hinweis: Weitere Informationen zum Unternehmensprofil finden Sie im Merkur-Arbeitsheft 1621!</p>	<p>Industrie</p> 
<p>Stefan Osann e. Kfm. Industriepark 25 59494 Soest</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bürobedarf, ■ Computertechnik, ■ Drucker, ■ Kopiergeräte, ■ Business-Papier, ■ usw. 	<p>Handel</p> 
<p>MicroTex Technologies GmbH Alfred-Nobel-Straße 42 59494 Soest</p> 	<p>Hersteller technischer Garne.</p>	<p>Industrie</p> 
<p>CLEAN-TEC OHG Alfred-Nobel-Straße 17 59494 Soest</p> 	<p>Facility Management, insbesondere</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Gebäude-, Fassaden- und Fensterreinigung, ■ Grünanlagenpflege, ■ Hausmeisterservice. 	<p>Dienstleister</p> 
<p>Kramer GmbH Neuwerk 21 59494 Soest</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Lagerhaltung, ■ Transport, ■ Logistik. 	<p>Dienstleister</p> 

Unternehmen	Unternehmenszweck	Unternehmenstyp
<p>Beauty Moments Emmy Reisacher e. Kfr. Neuwerk 10 59494 Soest</p> 	<p>Kosmetikinstitut für Anti-Aging mit</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Gesichtsbehandlung, ■ Sauerstofflifting, ■ Körper & Figur, ■ Wellnessmassagen. 	<p>Dienstleister</p> 
<p>Motorenwerke Anton Thomalla GmbH Alfred-Nobel-Straße 24 59494 Soest</p> 	<p>Herstellung von Motoren zum Betrieb von Blockheizkraftwerken.</p>	<p>Industrie</p> 
<p>Stolz & Krug OHG Industriepark 10 59494 Soest</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Reparatur, ■ An- und Verkauf von Kraftfahrzeugen samt Zubehör. 	<p>Handwerk</p> 
<p>Sport-Burr KG Sportartikelfabrik Neuwerk 15 59494 Soest</p> 	<p>Herstellung von Winter- und Sommersportgeräten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Skier, ■ Snow-Swinger, ■ Skibobs, ■ Tennisschläger, ■ Nordic-Walking-Stöcke, ■ Ski- und Snowboardhelme 	<p>Industrie</p> 
<p>Elektromotoren Jürgen Engel KG Industriepark 8 59494 Soest</p> 	<p>Herstellung von Motoren</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Motoren für Bohrmaschinen ■ Motoren für Wasserpumpen ■ Bootsmotoren ■ Warnlampen 	<p>Industrie</p> 

Handlungsfeld 4: Absatz

Anforderungssituation 4.2

1 Geschäftsprozess von der Kundenanfrage bis zum Versand beschreiben

AS 4.2

Situation 1: Geschäftsprozess „Auftragsbearbeitung“ beschreiben und präsentieren



Die Soester Büromöbel AG kämpft mit Problemen – vor allem auf der Absatzseite. Gesättigte Märkte und die Konkurrenz asiatischer Billiganbieter sind Herausforderungen, die von außen an das Unternehmen herangetragen werden.

Hinzu kommen aber auch hausinterne Schwierigkeiten, und zwar in der Abwicklung der Kundenaufträge. Neben Mängeln in der Produktqualität, der Einhaltung zugesagter Termine und der Überwachung der Zahlungseingänge zeigt sich immer wieder folgende Schwachstelle:

Dem Kunden wurde ein Angebot gemacht. Sein Auftrag wich jedoch in einigen Einzelheiten vom Angebot ab. Wiederholt kam es schon vor, dass diese Unterschiede nicht aufgedeckt wurden. Der Auftrag wurde angenommen und zu den Angaben des Angebotes durchgeführt. Die böse Überraschung kam dann nach der Auslieferung.

IMPULS:

Beschreiben Sie mögliche Konsequenzen, die sich für die Soester Büromöbel AG aus dieser Schwachstelle ergeben!

HANDLUNGSAUFGABEN:

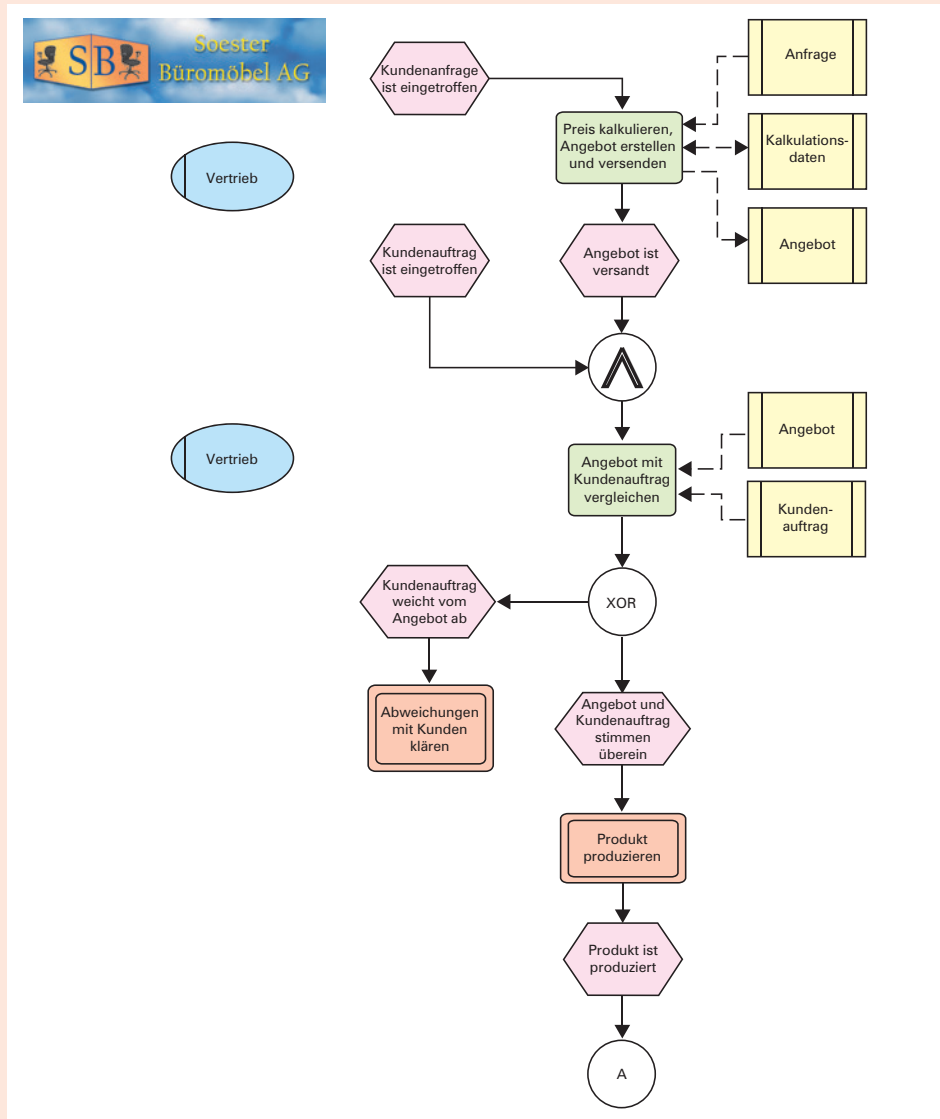
Die Geschäftsleitung hatte entschieden, die Abläufe im Rahmen der Auftragsbearbeitung als Geschäftsprozess modellieren zu lassen, und zwar von der Anfrage bis zum Versand. Herr Krogull, Leiter der Qualitätssicherung, formulierte den (vereinfachten) Geschäftsprozess (siehe S. 26f.). Die Darstellung in Form einer ereignisgesteuerten Prozesskette ist für die Mitglieder der Geschäftsleitung ein Buch mit sieben Siegeln.

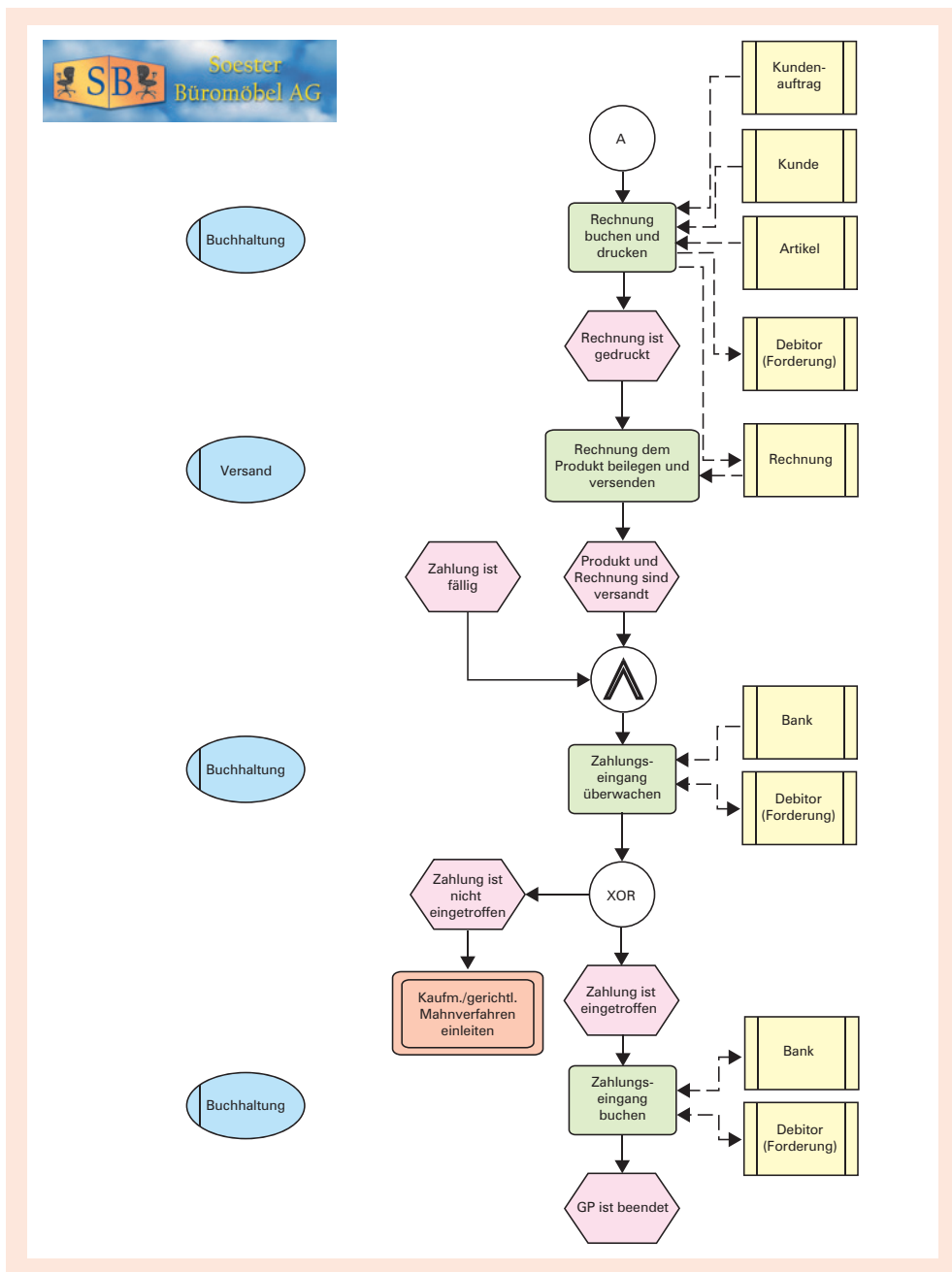
Sie sind Mitarbeiter in der Qualitätssicherung und sollen den vorliegenden Geschäftsprozess den Mitgliedern der Geschäftsleitung präsentieren.

1. Stellen Sie – zur leichteren Merkbarkeit für die Mitarbeiter – die ereignisgesteuerte Prozesskette als eine Kette von Funktionen dar!
2. Wandeln Sie für die Mitarbeiter den Geschäftsprozess in eine verbale Beschreibung um und präsentieren Sie ihn der Klasse!

3. Ein Mitglied der Geschäftsleitung stellt Ihnen folgende Fragen:
 - 3.1 Warum sind die folgenden Funktionen **nicht** im Geschäftsprozess enthalten?
 - Kunde stellt Anfrage
 - Kunde erteilt Auftrag
 - 3.2 Durch welchen Baustein innerhalb des Prozesses kann die eingangs beschriebene Schwachstelle in Zukunft vermieden werden?

Geschäftsprozess: „Von der Kundenanfrage bis zum Versand“





Übungsaufgabe

1 Lösen Sie die Handlungsaufgaben der Situation 1!



2 Rechtsgrundlagen bewusst machen

Hinweis:

Ziel der folgenden Kapitel ist es, Sie zu befähigen, einen Kundenauftrag rechtssicher bearbeiten zu können. Rechtssicherheit wird so verstanden, dass Sie sich über die Rechtsfolgen eines bestimmten Verhaltens (innerhalb der Auftragsbearbeitung) bewusst sind. Daher ist es von Bedeutung, eine klare Vorstellung zu haben von den grundlegenden Rechtsbegriffen in diesem Handlungsumfeld.

2.1 Rechtsgeschäfte

2.1.1 Begriff Rechtsgeschäft

Wenn wir Rechtsgeschäfte abschließen wollen (z.B. ein Tablet kaufen), muss man seinen Willen äußern (erklären). Dies geschieht durch **Willenserklärungen**.



- **Rechtsgeschäfte** kommen durch **Willenserklärungen** zustande.
- **Willenserklärungen** sind Äußerungen (Handlungen) einer Person, die mit der Absicht vorgenommen werden, eine **rechtliche Wirkung** herbeizuführen.¹

2.1.2 Arten von Rechtsgeschäften

(1) Einseitige Rechtsgeschäfte



Einseitige Rechtsgeschäfte benötigen nur **eine Willenserklärung**.

Rechtsgeschäft	Erläuterungen	Beispiele
empfangsbedürftige Willenserklärungen (Rechtsgeschäfte)	Bei empfangsbedürftigen Willenserklärungen ist die Willenserklärung erst rechtswirksam, wenn sie demjenigen zugegangen ist, für den sie bestimmt ist.	Eine Kündigung ist erst dann rechtswirksam, wenn sie dem Erklärungsempfänger rechtzeitig zugegangen ist.
nicht empfangsbedürftige Willenserklärungen (Rechtsgeschäfte)	Bei nicht empfangsbedürftigen Willenserklärungen ist die Willenserklärung rechtswirksam, sobald sie abgegeben worden ist .	Ein Testament ist bereits mit der Niederschrift rechtswirksam und nicht erst dann, wenn der Erbe das Testament empfangen oder gelesen hat.

Beim Zugang der empfangsbedürftigen Willenserklärung ist zu unterscheiden, ob sie unter Anwesenden oder unter Abwesenden abgegeben wird.

¹ Dazu zählt auch eine mittelbare Handlung, z.B. Münzeinwurf in einen Automaten, Einsteigen in die Straßenbahn.

Unter Anwesenden	Unter Abwesenden
Willenserklärungen unter Anwesenden sind mit ihrer Abgabe rechtswirksam .	Die Willenserklärung ist zugegangen, wenn der Empfänger normalerweise von ihr Kenntnis nehmen kann (z. B. die Kündigung liegt im Briefkasten des Mitarbeiters zu Hause. Ob er sie liest, ist seine Sache).

Beachte:

Solange eine Willenserklärung **noch nicht rechtswirksam** geworden ist, kann sie **widerrufen** werden. Es reicht, wenn der Widerruf dem Empfänger spätestens gleichzeitig mit der Erklärung zugeht (§ 130 I, S. 2 BGB).

(2) Zweiseitige Rechtsgeschäfte (Verträge)

- Rechtsgeschäfte, die zu ihrer Gültigkeit **mindestens zwei sich inhaltlich deckende Willenserklärungen benötigen**, sind **mehrseitige (zweiseitige) Rechtsgeschäfte**. Sie bezeichnet man als **Verträge**.
- Alle Verträge haben gemeinsam, dass sie durch **Antrag (1. Willenserklärung) und Annahme (2. Willenserklärung)** zustande kommen



Rechtsgeschäft	Erläuterungen	Beispiele
einseitig verpflichtende Verträge	Sie liegen vor, wenn nur einem Vertragspartner eine Verpflichtung zur Leistung auferlegt ist.	Ein einseitig verpflichtender Vertrag ist der Schenkungsvertrag. Der Schenker verpflichtet sich, dem Beschenkten das Geschenk zu übergeben und zu übereignen, während der Beschenkte keine Gegenleistung zu erbringen hat.
mehrseitig verpflichtende Verträge	Es handelt sich um Rechtsgeschäfte, bei denen jeder Vertragsteil zu einer Gegenleistung als Entgelt für die Leistung des anderen Vertragsteils verpflichtet ist. Die weitaus meisten Rechtsgeschäfte sind zweiseitig verpflichtende Verträge.	<ul style="list-style-type: none"> Kaufvertrag, Mietvertrag, Pachtvertrag, Darlehensvertrag, Berufsausbildungsvertrag und Reisevertrag.

2.2 Besitz und Eigentum**2.2.1 Besitz und dessen Übertragung**

Besitz ist die **tatsächliche Gewalt** über eine Sache (§ 854 BGB).



Der Besitz wird bei **beweglichen Sachen** durch **Übergabe**, bei **unbeweglichen Sachen** durch **Gebrauchsüberlassung** verschafft.

2.2.2 Eigentum und dessen Übertragung

(1) Begriff Eigentum



Eigentum ist die **rechtliche Verfügungsgewalt** einer Person über Sachen [§ 903 BGB].

(2) Eigentumsübertragung an beweglichen Sachen

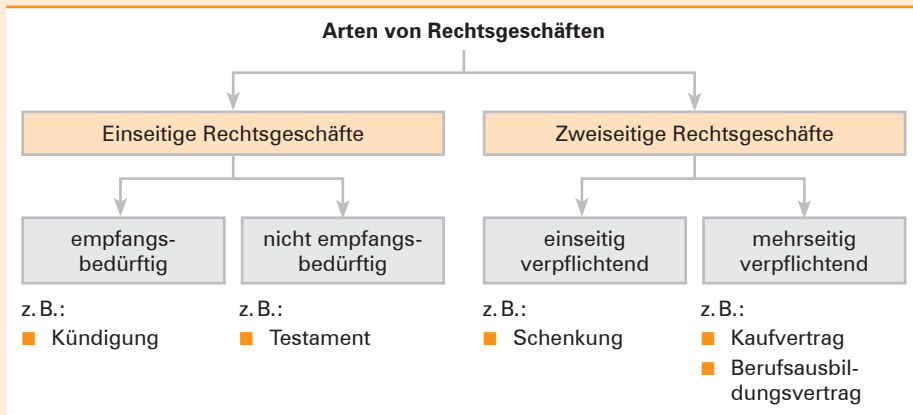
Ausgangssituation	Eigentumsübertragung durch	Beispiel
Ware ist beim Verkäufer (Eigentümer).	Einigung und Übergabe [§ 929, S. 1 BGB]	Emmy Reisacher, die Inhaberin des Kosmetikinstituts Beauty Moments, übergibt Frau Schnurr die gekaufte Bio-Gesichtscreme. Mit der Einigung und der Übergabe der Bio-Gesichtscreme ist Frau Schnurr Eigentümerin geworden.
Ware ist bereits beim Käufer.	Einigung , dass das Eigentum auf den Käufer übergehen soll. [§ 929, S. 2 BGB]	Ferdi Schmidt hat sich von einem Fernsehfachgeschäft einen LCD-Fernseher ins Wohnzimmer stellen lassen, um diesen auszuprobieren. Nach 8 Tagen teilt er dem Händler mit, dass er das Gerät erwerben möchte. Stimmt der Händler zu, wird Ferdi Schmidt Eigentümer des Geräts. (Der Eigentumsübergang hat nichts damit zu tun, ob Ferdi Schmidt das Gerät bereits bezahlt hat oder nicht!)

(3) Eigentumsübertragung an unbeweglichen Sachen

Ausgangssituation	Eigentumsübertragung durch	Beispiel
Verkäufer verkauft ein Grundstück bzw. Gebäude.	Einigung (Auflassung) und Eintragung des Eigentumsübergangs im Grundbuch [§§ 925 I, 873 I BGB]	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Einigung zwischen dem Eigentümer und dem Erwerber ist ein zweiseitiges Rechtsgeschäft mit dem Inhalt, dass das Eigentum vom bisherigen Eigentümer (Verkäufer) auf den Käufer übergehen soll. ■ Da ein Grundstück nicht wie eine bewegliche Sache „übergeben“ werden kann, tritt anstelle der körperlichen Übergabe die Eintragung ins Grundbuch. ■ Jeder, der ein berechtigtes Interesse hat, kann daraus ersehen, wie die Eigentumsverhältnisse bei einem bestimmten Grundstück sind.

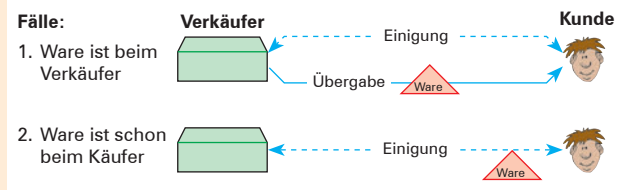
Zusammenfassung

- **Rechtsgeschäfte** kommen durch Willenserklärungen zustande.
- **Willenserklärungen** sind Äußerungen einer Person (oder mehrerer Personen), die mit der Absicht abgegeben werden, eine **rechtliche Wirkung** herbeizuführen.
- Willenserklärungen können **nicht empfangsbedürftig** oder **empfangsbedürftig** sein.
- Die meisten Willenserklärungen sind **empfangsbedürftig**, d.h., sie sind an bestimmte Personen zu richten. Sie werden rechtswirksam, wenn sie der Erklärungsempfänger rechtzeitig erhalten hat.
- Die Willenserklärung ist **rechtswirksam**:
 - bei **Abwesenden**: wenn sich die Willenserklärung im Zugriffsbereich des Empfängers befindet.
 - bei **Anwesenden**: mit der Abgabe der Willenserklärung.



- **Besitz** ist die **tatsächliche Gewalt** über eine Sache. („Besitz hat man“.)
- **Eigentum** ist das Recht, über eine Sache (oder eine Forderung) im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften frei verfügen zu können. („Eigentum gehört einem“.)
- Wichtige **Möglichkeiten des Eigentumserwerbs** sind

- an **beweglichen Sachen**:




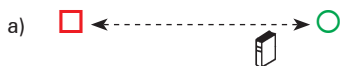
- an **unbeweglichen Sachen**: Einigung (Auflassung) und Eintragung im Grundbuch.

Übungsaufgaben

- 2**
1. Erklären Sie den Begriff „Rechtsgeschäft“!
 2. Erläutern Sie, warum eine Willenserklärung zugleich ein Rechtsgeschäft sein kann und sich in anderen Fällen die Begriffe Willenserklärung und Rechtsgeschäft nicht decken!
 3. 3.1 Erklären Sie den Unterschied zwischen einseitig verpflichtenden und zweiseitig verpflichtenden Verträgen!
3.2 Nennen Sie einen einseitig und drei zweiseitig verpflichtende Verträge!
 4. Prüfen Sie mithilfe des Gesetzestextes, inwieweit es rechtlich von Bedeutung ist, ob eine empfangsbedürftige Willenserklärung unter Anwesenden oder unter Abwesenden abgegeben wurde!
 5. Prüfen Sie, ob ein- oder zweiseitige Rechtsgeschäfte vorliegen und wie die Willenserklärungen abgegeben wurden:
 - 5.1 Der Hauseigentümer schließt mit Ihren Eltern einen Vertrag über die Benutzung von Wohnräumen ab.
 - 5.2 Thomas Müller steigt in München in die U-Bahn ein.
 - 5.3 Renate Kaiser bestellt bei amazon.de eine Smartwatch.
 - 5.4 Der Angestellte Max Lehmann kündigt seinen Arbeitsvertrag.
 - 5.5 Herr Thein verliert seinen wertvollen Ring und lässt öffentlich bekanntgeben, dass er dem ehrlichen Finder 150,00 EUR Finderlohn zahlt (man nennt dies „Auslobung“; siehe § 657 BGB!).
 - 5.6 Ein Unternehmen nimmt eine ohne Auftrag gelieferte Maschine in Betrieb.

- 3**
1. In den nachfolgenden Abbildungen sind symbolisch zwei verschiedene Möglichkeiten der Eigentumsübertragung durch Rechtsgeschäft dargestellt. Die Symbole bedeuten:

→	Übergabe einer Sache	□	Veräußerer
← - - - →	Einigung zwischen Erwerber und Veräußerer	○	Erwerber
			bewegliche Sache



Aufgabe:

Beschreiben Sie, welche rechtsgeschäftlichen Möglichkeiten der Eigentumsübertragung dargestellt werden!

2. Ivo Schmidt hat sich ein Einfamilienhaus gebaut. Er nennt sich jetzt stolz „Hausbesitzer“.

Aufgabe:

Beschreiben Sie, inwiefern dieser Ausdruck zutreffend ist, inwiefern nicht! Beschreiben Sie, wie Ihre Antwort lautet, wenn Ivo Schmidt das Haus mietet!

3. Erklären Sie, warum Eigentum nicht gleich Vermögen ist!
4. Das Eigentum wird vom Gesetz grundsätzlich geschützt.

Aufgabe: Klären Sie, ob das auch für den Besitz zutrifft!

5. Lösen Sie den folgenden Rechtsfall (begründen Sie Ihre Antwort):

Ein Arbeitgeber kündigt einem Angestellten. Die schriftliche Kündigung erfolgt mit Übergabe-Einschreiben vom 16. August. Am 19. August erhält der Angestellte die Kündigung per Einschreiben von der Zustellkraft der Deutschen Post AG ins Haus gebracht.

Aufgabe:

Nennen Sie das Datum, wann ein Widerruf der Kündigung spätestens beim Angestellten hätte eingetroffen sein müssen!

3 Ein kundenorientiertes und rechtsverbindliches Angebot verfassen

AS 4.2 Situation 2: Ein Angebot verfassen

Die Soester Büromöbel AG war auf der letzten imm cologne, der internationalen Möbelmesse in Köln, durch einen Ausstellungsstand vertreten. Insbesondere der elektrisch verstellbare Schreibtisch „e-Desk“ fand bei den Besuchern reges Interesse.

Drei Wochen später trifft die Anfrage eines bundesweit tätigen Bürogroßhändlers ein:

Business-Expert GmbH

Der Profi für IHR Büro



Ihr Zeichen:
Ihre Nachricht vom:
Unser Zeichen: **fd**
Unsere Nachricht vom:

Name: Florian Derksen
Telefon: 02821 487364-28
Telefax: 02821 487364-12
E-Mail: florian.derksen@businessexpert.de

Datum: 14.10.20..

Business-Expert GmbH · Postfach 1836 · 47533 Kleve
Soester Büromöbel AG
Industriepark 5
59494 Soest

Anfrage „e-Desk“

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir beziehen uns auf unser erstes Kontaktgespräch auf der letzten **imm cologne**.
Ihr Sortiment hat uns sehr überzeugt, insbesondere Ihr neuer und innovativer **e-Desk**.
Wir bitten Sie um ein qualifiziertes Angebot über

100 e-Desks

zum nächstmöglichen, verlässlichen Liefertermin und um präzise Angaben Ihrer Liefer- und Zahlungsbedingungen. Wir bitten um äußerste Preiskalkulation und stellen in Aussicht – sorgfältige Auftragsabwicklung vorausgesetzt – Sie in unser Lieferantenlisting aufzunehmen.

Mit freundlichen Grüßen

Business-Expert GmbH

i. A. *Florian Derksen*
Florian Derksen



Business-Expert GmbH
Winterdeich 37
47533 Kleve
Geschäftsführer
Gerrit van Duin



Deutsche Bank Kleve
Kto.-Nr. 653827
BLZ 324 700 24
IBAN: DE32 3247 0024 0000 6538 27
BIC: DEUTDEB324



Phone: 02821 487364-0
www.businessexpert.de
Mail: info@businessexpert.de
US-Ident-Nr. DE 736498748

IMPULS:

In der beschriebenen Ausgangssituation wurde das Interesse der Business-Expert GmbH am Sortiment der Soester Büromöbel AG auf einer Messe geweckt. Bei der Soester Büromöbel AG ist die Anfrage der Business-Expert GmbH der Auslöser dafür, ein Angebot zu formulieren.

Nennen Sie weitere Ereignisse, die für die Soester Büromöbel AG Anlass dafür sein können, ein Angebot abzugeben!

HANDLUNGSAUFGABE:

Sie sind Mitarbeiter im Vertrieb der Soester Büromöbel AG. Ihr Vorgesetzter bittet Sie, die Anfrage zu beantworten.

Dabei gibt er Ihnen die nachfolgenden Zusatzinformationen:

e-Desk

- in der Höhe (680–1200 mm) verstellbar,
- erlaubt daher wechselnde Arbeitshaltung,
- unterstützt Ergonomie am Arbeitsplatz,
- Platte in vielen Dekoren verfügbar,
- Gestell weiß oder Chrom.



Er übergibt Ihnen ferner einen Verkaufsprospekt und bittet Sie, diesen dem Angebot beizulegen.

Listenverkaufspreis für Grundmodell,
Platte weiß, Gestell weiß: 950,00 EUR



Mengenrabatt:

Mehr als 5 Schreibtische:	5 %
Mehr als 50 Schreibtische:	10 %
Einmaliger Begrüßungsrabatt:	5 %

Lieferungsbedingungen:

frei Haus
5,00 EUR Verpackungskosten je Schreibtisch
Erfüllungsort und Gerichtsstand für beide Teile ist Soest
Die Ware bleibt bis zur vollständigen Bezahlung unser Eigentum

Zahlungsbedingungen:

2% Skonto innerhalb 10 Tage, 30 Tage Ziel

Lieferzeit:

10 Tage nach Auftragseingang

Erstellen Sie mit Datum vom 17. 10. 20.. ein verbindliches Angebot für die Business-Expert GmbH über die angefragten 100 e-Desks!

3.1 Anfrage

(1) Begriff Anfrage

Eine **Anfrage** ist die **Aufforderung** eines Kunden an den Verkäufer ein **rechtsverbindliches** Angebot abzugeben.



Der Käufer ist durch seine Anfrage **rechtlich nicht gebunden** (keine Willenserklärung). Er kann deshalb auch gleichzeitig bei mehreren möglichen Verkäufern anfragen.

(2) Inhalt der Anfrage

Arten der Anfragen	Inhalt der Anfragen
allgemeine Anfragen (unbestimmt gehaltene Anfragen)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hier wird der Anbieter unter allgemeiner Schilderung des Problems gebeten, z. B. die aus seiner Sicht geeignetsten Materialien und Qualitäten anzubieten. ■ Allgemeine Anfragen sind besonders dann sinnvoll, wenn neue Sachgüter beschafft werden sollen, mit denen der Anfragende noch keine Erfahrung hat.
bestimmte Anfragen	Sie beziehen sich auf ein bestimmtes Erzeugnis bzw. auf eine bestimmte Dienstleistung.

(3) Form der Anfrage

Für die Anfrage ist gesetzlich **keine bestimmte Form** vorgeschrieben. Ob diese mündlich, fernmündlich, schriftlich oder elektronisch (per Fax, E-Mail) erfolgt, hängt vor allem vom Umfang der Anfrage und der Art der angefragten Güter ab.

(4) Prüfung der Anfrage

Unter Umständen (z. B. bei Anfragen neuer Kunden) ist eine Prüfung der Anfrage erforderlich. Hierbei können folgende Fragen von Bedeutung sein:

- Welche Erfahrung haben wir mit der **Bonität** des Kunden in der Vergangenheit gemacht?
- Gehört das angefragte Erzeugnis überhaupt in unser **Produktprogramm**?
- Ist das Erzeugnis ein **Standardprodukt** und kann es aus den Vorräten der Fertigerzeugnisse geliefert werden?
- Sind notwendige Produkte der Vorstufe innerhalb der Zeit **verfügbar**, dass das Erzeugnis zum Kundenwunschtermin hergestellt werden kann?
- Sind die Preisvorstellungen des Kunden so, dass die Herstellung des Erzeugnisses für uns einen **Gewinn** bringt?
- Sind die **technischen Voraussetzungen** zur Erfüllung des Kundenwunsches vorhanden?
- Sind genügend **freie Kapazitäten** vorhanden, dass die Fertigstellung zum Kundenwunschtermin zugesichert werden kann?

3.2 Angebot

3.2.1 Begriff Angebot



Das **Angebot** ist eine bestimmte, verbindliche Willenserklärung des Verkäufers, die an eine **bestimmte Person** oder **Personengruppe** – **nicht an die Allgemeinheit** – gerichtet ist.

Inserate in Zeitungen, im Internet, Schaufensterauslagen, Verkaufsprospekte, Wurfsondungen, Plakate sowie das Aufstellen von Waren in Selbstbedienungsläden sind an die Allgemeinheit gerichtet, somit **nicht bestimmt**. Sie sind deshalb **keine Angebote**, sondern Aufforderungen an den möglichen Käufer, einen Auftrag zu erteilen.

Ausnahme: Wenn nach Sachlage nur ein Angebot an die Allgemeinheit möglich ist und der Anbieter mit **jedem**, der auf das Angebot eingeht, abschließen will, liegt ein Angebot vor.

Beispiele für Angebote an die Allgemeinheit:

Aufstellen eines Automaten, Angebote öffentlicher Verkehrsmittel. Mit dem Geldeinwurf in den Automaten, mit dem Lösen der Fahrkarte, Einsteigen in das Verkehrsmittel wird das Angebot angenommen.

Eine bestimmte **Form** ist für das Angebot **gesetzlich nicht vorgeschrieben**. Zur Vermeidung von Irrtümern ist jedoch die **Schriftform** angebracht und auch praxisüblich.

3.2.2 Bindung an das Angebot



Gibt ein Anbieter ein **Angebot ohne Einschränkung** ab, ist er an dieses **Angebot gebunden**.

Bindungsfristen	Erläuterungen	Beispiele
gesetzliche Bindungsfrist unter Anwesenden (auch fernmündlich)	Die Angebote müssen sofort, d. h. solange das Gespräch dauert, angenommen werden.	Verlässt z. B. ein Kunde einen Laden, weil er sich noch nicht zum Kauf der angebotenen Waren entschließen kann und deshalb weitere Geschäfte aufsucht, muss er mit dem Verkauf der ihm angebotenen Ware an einen anderen Kunden rechnen.
gesetzliche Bindungsfrist unter Abwesenden¹	Die Bindungsfrist für den Anbieter besteht, solange er unter regelmäßigen Umständen mit dem Eingang der Antwort (Auftrag) rechnen kann. Dabei muss das Angebot mindestens mit dem gleich schnellen Nachrichtenmittel angenommen werden wie es abgegeben wurde.	Ein Angebot per E-Mail erfordert z. B. eine Annahme (Auftrag) auf gleich schnellem Weg. Ein Briefangebot im Expressdienst erfordert mindestens eine Annahme (Auftrag) durch den Expressdienst.

¹ Die Annahmefrist setzt sich zusammen aus der Zeit für die **Übermittlung** des Angebots, einer angemessenen **Überlegungs-** und **Bearbeitungszeit** beim Empfänger und der Zeit für die **Übermittlung der Antwort** an den Anbieter.

Bindungsfristen	Erläuterungen	Beispiele
vertragliche Bindungsfrist	Die Annahme bei einem befristeten Angebot kann nur innerhalb der gesetzten Frist erfolgen. Der Auftrag muss dem Anbieter bis zur gesetzten Frist zugegangen sein.	Das vorliegende Angebot ist gültig bis zum 28. Juli 20..
Freiklauseln	Der Anbieter kann die Bindung an das Angebot durch Freiklauseln ausdrücklich ganz ausschließen oder einschränken.	Das vorliegende Angebot ist unverbindlich. Zwischenverkauf vorbehalten.

Wird das Angebot vom Empfänger **abgelehnt**, **abgeändert** oder **nicht rechtzeitig** angenommen, **erlischt die Bindung** an das Angebot. Ein abgeändertes Angebot bzw. eine verspätete Annahme des Angebots gilt als **neuer Antrag** [§ 150 BGB].

Die Bindung an ein Angebot entfällt auch, wenn der Anbieter sein Angebot **rechtzeitig widerruft**. Das ist möglich, da das Angebot erst mit Zugang beim Empfänger rechtswirksam wird. Der Widerruf muss jedoch vor, spätestens **zusammen mit dem Angebot** beim Empfänger eingehen [§ 130 I, S. 2 BGB].

3.2.3 Inhalt des Angebots

3.2.3.1 Art, Güte, Beschaffenheit und Menge der Produkte

Art der Produkte	Genauere Bezeichnung der Produkte wie z. B. Verpackungsmaschine MX3, Laptop 3000, Bürotisch Typ B1.
Güte der Produkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Qualitätsangabe. Es sind Angaben zu machen in Bezug auf die Haltbarkeit (z. B. bei Lebensmitteln), auf den Geschmack (z. B. Wein, Schokolade), auf die äußere Form (z. B. Möbel, Büromaschinen, Autos), auf die Leistungsfähigkeit (z. B. Kassenautomat), auf die Nutzungsdauer (z. B. Abfüllanlage, Autos), auf die Belastungsfähigkeit (z. B. Zerbrechlichkeit von Glas oder Kunststoff) usw. ■ Umweltverträglichkeit.¹ Eine Prüfung der Umweltverträglichkeit ist erforderlich, denn durch die Verschärfung der Gesetze, die dem Schutz der Umwelt dienen, wurde die Haftung der Unternehmen ständig erhöht.
Beschaffenheit der Produkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gattungswaren sind Produkte, die nur der Art nach bestimmt sind (z. B. Mehl einer bestimmten Type, serienmäßig hergestellte Autos eines bestimmten Typs, Eier einer bestimmten Handelsklasse). Im Angebot müssen keine ausdrücklichen Regelungen hinsichtlich der Güte und Beschaffenheit getroffen werden, weil das Gesetz hier bestimmt, dass bei fehlender Vereinbarung Produkte mittlerer Art und Güte zu liefern sind. ■ Bei Speziessachen wird eine ganz genau bestimmte Sache geschuldet (z. B. dieses Ölgemälde, das Springpferd „Rex“, dieser Modellmantel).
Menge der Produkte	In der Regel wird die Menge in handelsüblichen Maßeinheiten geschuldet (z. B. t Kohle, l Heizöl, Stück Vieh, m ³ Boden, kg Getreide usw.).

¹ Siehe Schulbuch Klasse 11, S. 214f. (Nachhaltigkeit bei der Beschaffung) und S. 313ff. (Nachhaltigkeit im Rahmen der Leistungserstellung).

3.2.3.2 Preis der Produkte

Der Preis der Produkte muss **unbedingt** im Angebot angegeben und zum Vertragsabschluss **unverändert** angenommen werden. Mögliche **Preisstellungen** sind z. B.:

(1) Nettopreis

Beim Nettopreis sind keinerlei Preisabzüge mehr möglich. Der Anbieter hat knapp kalkuliert, d. h. mögliche Abzüge bereits vorweggenommen. Die Formulierung lautet z. B. „Zahlbar netto Kasse“ oder „Zahlbar ohne jeden Abzug“.

(2) Bruttopreis

Beim Bruttopreis lässt der Anbieter noch Preisabzüge zu, die allerdings an bestimmte Bedingungen geknüpft sind. Mögliche Abzüge sind:

■ Rabatt

Der Rabatt ist ein Preisnachlass. Er wird gewährt als

Mengenrabatt	Er wird bei Abnahme größerer Mengen gewährt. Steigt der Rabattsatz mit zunehmenden Abnahmemengen an, spricht man von „Staffelrabatt“.
Personalrabatt	Er wird den Mitarbeitern des Unternehmens eingeräumt.
Treuerabatt	Er wird langjährigen Kunden gewährt.
Wiederverkäufer-rabatt	Er wird solchen Kunden eingeräumt, die die Produkte weiterverkaufen oder -verarbeiten.
Naturalrabatt	Der Kunde erhält eine (unberechnete) Dreingabe oder Draufgabe. <ul style="list-style-type: none"> ■ Dreingabe: Es wird weniger berechnet als geliefert wurde (z. B. 10 Packungen bestellt, 10 Packungen geliefert, 8 Packungen berechnet). ■ Draufgabe: Es wird eine bestimmte Menge zusätzlich unentgeltlich geliefert (z. B. 10 Packungen bestellt, 12 Packungen geliefert, 10 Packungen berechnet).

■ Bonus

Bonus ist ein Preisnachlass, der **nachträglich** gewährt wird.

Beispiel:

Ein Hersteller gewährt einem Großhändler einen Bonus von 5 %, wenn dieser im Jahr für mindestens 30 000,00 EUR bei ihm einkauft. Kauft der Großhändler z. B. für 35 000,00 EUR im Jahr ein, erhält er nachträglich einen Preisnachlass von 1 750,00 EUR.

3.2.3.3 Lieferungsbedingungen

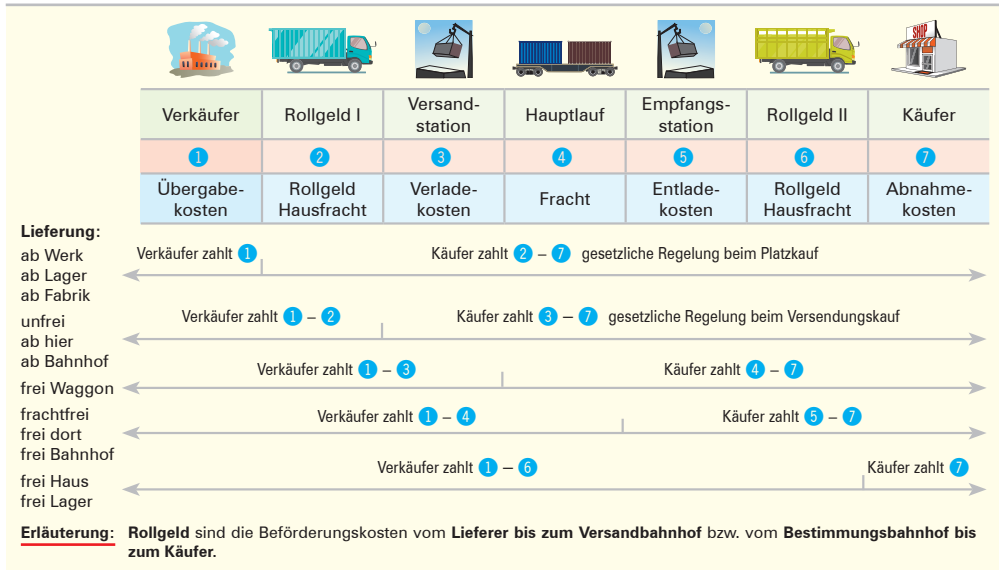
(1) Beförderungskosten



Ist im Angebot nichts anderes festgelegt und wird das Angebot unverändert angenommen, trägt der **Käufer** die **Beförderungskosten** (z. B. Frachten, Porti).

Warenschulden sind **gesetzlich im Zweifel¹ Holschulden** [§ 269 BGB].² Das bedeutet: Der Verkäufer kann im Angebot andere Regelungen vorschlagen.

Im Kaufvertrag sind z. B. folgende andere Regelungen denkbar:



(2) Verpackungskosten

Ist im Angebot nichts anderes festgelegt und wird das Angebot unverändert angenommen, trägt der **Käufer die Kosten** für die **Versandverpackung**.

Im Geschäftsleben sind nähere Vereinbarungen, wer die Kosten für die Verpackung tragen soll, zweckmäßig. In einem Angebot könnten sich z. B. folgende Angaben finden:

- „32,00 EUR je Verkaufspackung“, d. h., die Verpackung wird nicht getrennt berechnet.
- „Leihpackung! Bei Rücksendung erhalten Sie den berechneten Wert gutgeschrieben.“ Hier trägt der Verkäufer die gesamten Verpackungskosten.
- „Die Verpackungskosten gehen zulasten des Käufers“.
- Eine andere handelsübliche Klausel ist „brutto für netto“, abgekürzt „bfm“ (z. B. auf Farbdosen), d. h., der Kunde zahlt das Verpackungsgewicht (Tara) wie das Inhaltsgewicht (Nettogewicht).

(3) Lieferzeit

Ist im Angebot die Lieferzeit nicht bestimmt, muss der **Verkäufer** auf Verlangen des **Käufers sofort liefern** [§ 271 I BGB].

1 Im **Zweifel** bedeutet, dass die Regel nur dann gilt, wenn durch individuelle vertragliche Vereinbarungen nichts anderes bestimmt ist.

2 In der Geschäftspraxis sind die Warenschulden bei zweiseitigen Handelskäufen jedoch meistens **Schickschulden**.

Abweichend von der gesetzlichen Regelung kann der Verkäufer im Angebot **andere Regelungen** vorschlagen:

- Lieferung innerhalb eines **bestimmten Zeitraums** (z. B. Lieferung innerhalb von 10 Tagen).
- Lieferung zu einem **bestimmten Termin** (z. B. Lieferung bis Ende Mai).
- Lieferung zu einem **genau bestimmten Termin** (z. B. Lieferung am 30. April 20.. fix). Es handelt sich hier um einen Fixkauf.¹

3.2.3.4 Zahlungsbedingungen

(1) Skonto

Skonto ist ein Preisnachlass, der dann gewährt wird, wenn der Schuldner innerhalb einer bestimmten Frist bezahlt.

Beispiel:

„3% Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen, 30 Tage netto ab Rechnungsdatum“. (Zweck: Anreiz für den Kunden, früher zu zahlen, d. h. in diesem Fall am 10. anstatt am 30. Tag.)

(2) Zahlungsfristen

- Ist im Angebot der **Zahlungszeitpunkt nicht bestimmt**, muss der **Käufer sofort nach Übergabe der Ware** bezahlen [§ 271 I BGB].
- Ist im Angebot nichts anderes vereinbart, muss der Käufer alle Kosten tragen, die mit der Zahlung verbunden sind. **Geldschulden** sind **Schickschulden** [§ 270 BGB].

Der Anbietende kann bestimmte Zahlungsbedingungen vorschlagen, die von der gesetzlichen Regelung abweichen:

- **Teilweise oder vollständige Zahlung vor der Lieferung.** Die Zahlungsbedingungen können z. B. lauten: „Nur gegen Vorauskasse“, „Nur gegen Vorauszahlung“, „Anzahlung $\frac{1}{3}$ des Kaufpreises bei Auftragserteilung, $\frac{1}{3}$ bei Lieferung, $\frac{1}{3}$ drei Monate nach Erhalt der Ware“.
- **Zahlung nach der Lieferung.** In diesem Fall erhält der Käufer ein Zahlungsziel. Die Klauseln im Angebot können z. B. lauten: „Zahlbar innerhalb 4 Wochen nach Rechnungserhalt“, „Zahlbar innerhalb 8 Tagen mit 2% Skonto“, „14 Tage Ziel“.

3.2.3.5 Leistungsort und Gerichtsstand

In einem Angebot muss festgelegt werden, wo der Anbieter seine Leistung zu erbringen hat.

Der **Leistungsort** ist der Ort, an dem der Anbieter (Schuldner) seine Leistung zu erbringen hat.²

Gleichzeitig wird in der Regel im Angebot festgelegt, welcher Gerichtsort² bei eventuellen Streitigkeiten zuständig sein soll.

¹ Ein **Fixkauf** liegt dann vor, wenn mit der genauen Einhaltung bzw. Nichteinhaltung des vereinbarten Liefertermins das Geschäft steht oder fällt.

² Leistungsort und Gerichtsstand werden auf S. 46f. behandelt.

3.3 Kundenauftrag (Bestellung)

(1) Begriff Kundenauftrag

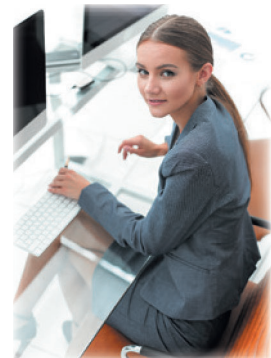
Der **Kundenauftrag**¹ ist eine **empfangsbedürftige Willenserklärung** des Käufers, bestimmte Güter (z.B. Erzeugnisse) zu den im Angebot **angegebenen Bedingungen** zu kaufen.



Zu diesen Bedingungen gehören z. B.

- Angaben über die Art, Güte, Beschaffenheit der Produkte,
- Bestellmenge,
- Preise mit Preiszu- und/oder -abschlägen,
- Zahlungsbedingungen usw.

Gesetzlich ist für die Erteilung eines Auftrags **keine bestimmte Form vorgeschrieben**. Um ein „Beweismittel“ in der Hand zu haben und möglichen Irrtümern vorzubeugen, sollten vor allem mündliche und fernmündliche Aufträge schriftlich wiederholt werden.



(2) Rechtliche Bindung an den Auftrag

Grundsatz	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Kunde ist rechtlich an seinen Auftrag gebunden. Diese Bindung tritt mit Zugang des Auftrags beim Verkäufer ein. ■ Mit dem unveränderten Auftrag aufgrund eines vorausgegangenen Angebots verpflichtet sich der Käufer, alle im Angebot enthaltenen Vertragsbedingungen einzuhalten.
Widerruf	Der Widerruf eines Auftrags muss vor, spätestens gleichzeitig mit dem Auftrag beim Verkäufer eingehen.

Zusammenfassung

- Durch **Anfragen** werden Angebote eingeholt.
- **Anfragen sind erforderlich**, wenn
 - die zur Bestellung erforderlichen Beschaffungskonditionen (z. B. Preise, Lieferqualitäten, Lieferfristen) nicht bekannt oder überholt sind (z. B. alte Preislisten),
 - zum günstigen Einkauf Konkurrenzangebote eingeholt,
 - der Liefererkreis zur Absicherung der Bedarfsdeckung erweitert und/oder
 - völlig neue Güter eingekauft werden sollen.

¹ Aus der Sicht des Käufers handelt es sich bei dem Auftrag um eine **Bestellung**. Bestellung und Kundenauftrag sind somit zwei verschiedene Begriffe für ein und denselben Vorgang – je nach Standpunkt des Betrachters.

- Der Anfragende ist durch seine **Anfrage rechtlich nicht gebunden**, er muss die angefragten Erzeugnisse oder Fremdleistungen nicht bestellen (kaufen).
- Für die Anfrage besteht **kein gesetzlicher Formzwang**. Bei komplizierten Produkten und einem umfangreichen Bedarf sollen die Anfragen zur Vermeidung von Fehlern möglichst schriftlich erfolgen.
- Das **Angebot** ist eine Willenserklärung des Verkäufers an eine bestimmte Person.
- Der Anbieter ist **rechtlich** an sein Angebot **gebunden**. Die rechtliche Bindung an das Angebot **kann eingeschränkt werden**.
- Der **Inhalt eines Angebots** sollte alle Einzelheiten festlegen, sodass der Käufer nur noch zuzustimmen braucht. Wichtige Inhalte des Angebots sind:



- Der **Auftrag** ist eine **empfangsbedürftige Willenserklärung des Käufers**, bestimmte Sachen zu dem im **Auftrag** und/oder im **Angebot enthaltenen Bedingungen** (z. B. Preise, Qualitäten, Mengen, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen) **zu kaufen**. Aus der Sicht des Käufers handelt es sich bei dem Auftrag um eine **Bestellung**.
- Für den Auftrag besteht **keine gesetzliche Form** und **kein gesetzlich vorgeschriebener Inhalt**. Um Irrtümer und Streitigkeiten zu vermeiden (aus Gründen der Rechtssicherheit), sollten jedoch umfangreiche und wichtige Aufträge grundsätzlich schriftlich erfolgen.
- Der **Auftraggeber** (z.B. Käufer) ist an seinen Auftrag **grundsätzlich rechtlich gebunden**. Bei einem vorausgegangenem verbindlichen Angebot muss er somit die bestellten Produkte annehmen und bezahlen.
- Die **Bindung des Auftraggebers** an seinen Auftrag **entfällt** bei einer **verspäteten Annahme des Auftrags**, bei einer von dem Auftrag **abweichenden Auftragsbestätigung** des Verkäufers, wenn der **Verkäufer den erhaltenen Auftrag ablehnt** oder der **Auftraggeber seinen Auftrag rechtzeitig widerruft**.

Übungsaufgaben

- 4 1. Erklären Sie, aus welchen Gründen ein Käufer Anfragen stellt!
2. Begründen Sie, warum die Anfrage keine Willenserklärung ist!
3. Erläutern Sie, unter welchen Bedingungen Sie eine Anfrage schriftlich abfassen würden!
4. Erklären Sie, welche rechtlichen Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit ein Angebot eine Willenserklärung ist!
5. Erläutern Sie, was die rechtliche Bindung an ein Angebot bedeutet!
6. 6.1 Begründen Sie, warum gesetzliche Annahmefristen notwendig sind!
- 6.2 Erklären Sie, bis zu welchem Zeitpunkt der Anbieter an sein Angebot unter Anwesenden bzw. Abwesenden und bei einer bestimmten Annahmefrist rechtlich gebunden ist!

7. Der Inhaber einer Textilfabrik informiert sich auf der Modemesse über Neuheiten und Modetrends für die Sommersaison. Er führt mit mehreren Stoffherstellern Einkaufsgespräche, wobei ihm ein günstiges Angebot unterbreitet wird.

Aufgaben:

- 7.1 Stellen Sie dar, wie lange der Hersteller an das mündliche Angebot gebunden ist!
- 7.2 Nennen Sie vier wesentliche Bestandteile eines vollständigen schriftlichen Angebots!
- 7.3 Nennen Sie zwei weitere Gründe, die für die Kaufentscheidung des Geschäftsinhabers von Bedeutung sind!
- 7.4 Begründen Sie, bei welchen Gütern der Einkaufspreis der wichtigste Entscheidungsgrund bei der Beschaffung sein wird!
8. Erklären Sie die wirtschaftlichen und rechtlichen Merkmale des Auftrags!
9. Begründen Sie, warum der Auftraggeber an seinen Auftrag rechtlich gebunden ist!
10. Erläutern Sie mit den §§ des BGB, unter welchen Bedingungen die rechtliche Bindung des Auftraggebers an seinen Auftrag entfällt!
11. Erläutern Sie die Rechtswirkungen, wenn ein Auftrag vom Angebot abweicht, der Empfänger das erhaltene Angebot ablehnt oder der Anbieter sein Angebot nach dessen Zugang beim Empfänger widerruft!
12. Die Soester Büromöbel AG erhält folgende Anfrage (Auszug):

Wir ersuchen Sie um ein unverbindliches und kostenloses Angebot über 50 Rollcontainer aus massiver, geölter Asteiche, 3 Schubläden mit Selbsteinzug und Metallgriffen. Maße ca. 30 cm x 50 cm x 60 cm, Belastbarkeit mindestens 8 kg.

Unsere allgemein gültigen Bedingungen:

Zahlung: *Nach Erhalt und Prüfung der Ware innerhalb von 14 Tagen mit 3 % Skonto oder 90 Tagen netto*

Lieferung: *frei Haus, verpackt*

Verpackung: *ohne Berechnung*

Beachten Sie bitte unsere umseitigen Einkaufsbedingungen

Aufgabe:

Erläutern Sie, welche Unzulänglichkeiten die Anfrage enthält!

5

1. Stellen Sie dar, durch welche Zusätze die Bindung an ein Angebot
- 1.1 eingeschränkt (zwei Beispiele),
- 1.2 ganz ausgeschlossen werden (zwei Beispiele) könnte!
2. Im Angebot wurde festgehalten: „Lieferung frachtfrei“

Aufgaben:

- 2.1 Erläutern Sie diesen Begriff!
- 2.2 Stellen Sie dar, wer die Beförderungskosten übernehmen muss, wenn vertraglich nichts vereinbart worden ist!
3. Im Angebot wurde außerdem festgehalten: „Zahlungsziel 30 Tage, bei Zahlung innerhalb von 8 Tagen 2 % Skonto ... Bei Abnahme von 800 Stück gewähren wir 5 % Rabatt.“

Aufgaben:

- 3.1 Erklären Sie den Unterschied zwischen Rabatt und Skonto!
- 3.2 Erklären Sie den Unterschied zwischen Rabatt und Bonus!
- 3.3 Begründen Sie, warum ein Verkäufer Skonti gewährt!

6

- Lösen Sie die Handlungsaufgabe aus der Situation 2.

4 Wichtige Inhalte eines Kaufvertrags beschreiben

AS 4.2

Situation 3: Einen Kundenauftrag mit dem abgegebenen Angebot vergleichen und die rechtliche Situation beurteilen

Aufgrund Ihres Angebots (siehe Situation 2, S. 33) trifft am 21.10.20.. folgendes Schreiben ein:

Business-Expert GmbH

Der Profi für IHR Büro



Business-Expert GmbH · Postfach 1836 · 47533 Kleve
Soester Büromöbel AG
Industriepark 5
59494 Soest

Ihr Zeichen:
Ihre Nachricht vom:
Unser Zeichen: fd
Unsere Nachricht vom:

Name: Florian Derksen
Telefon: 02821 487364-28
Telefax: 02821 487364-12
E-Mail: florian.derksen@businessexpert.de
Datum: 20.10.20..

Bestellung

Sehr geehrter Herr Pieper,

vielen Dank für Ihr Angebot vom 17.10.20.. Nach nochmaliger Rücksprache mit unserem Produktprogrammleiter geben wir folgende Bestellung auf:

50 e-Desks zum Listenverkaufspreis von 950,00 EUR je Stück,
abzüglich 10 % Mengen- und 5 % Begrüßungsrabatt.

Lieferungs- und Zahlungsbedingungen:
5,00 EUR Verpackungskosten je Schreibtisch
3 % Skonto innerhalb von 14 Tagen, 30 Tagen netto.

Mit freundlichen Grüßen

Business-Expert GmbH

i. A. *Florian Derksen*
Florian Derksen

 Business-Expert GmbH
Winterdeich 37
47533 Kleve
Geschäftsführer
Gernot van Duin

 Deutsche Bank Kleve
Kto.-Nr. 653827
BLZ 324 700 24
IBAN: DE32 3247 0024 0000 6538 27
BIC: DEUTDE3324

 Phone: 02821 487364-0
www.businessexpert.de
Mail: info@businessexpert.de
US-Ident-Nr. DE 736496748

IMPULS:

Erläutern Sie, wann man von Bestellung und wann von Auftrag redet!

HANDLUNGSAUFGABEN:

Aufgabe von Frau Klinger, Sachbearbeiterin in der Auftragsabteilung der Soester Büromöbel AG, ist es, den Kundenauftrag der Business-Expert GmbH mit dem Angebot (Situation 2) zu vergleichen. Nach einem Abgleich des Angebots mit dem Auftrag kommen Frau Klinger Zweifel. Sie wendet sich an Sie und bittet Sie



1. um die rechtliche Beurteilung der Situation,
2. um einen Vorschlag, wie weiter verfahren werden soll,
3. um eine Auskunft darüber, wie die rechtliche Situation in Bezug auf Rabattnachlass und Skontoabzug zu beurteilen ist, wenn sie den Auftrag – so wie er vorliegt – erfasst und 50 Schreibtische ausliefert!

4.1 Abschluss des Kaufvertrags (Verpflichtungsgeschäft)

4.1.1 Begriff und Zustandekommen von Kaufverträgen

Das Kaufvertragsrecht unterscheidet grundsätzlich in **allgemeines Kaufvertragsrecht** [§§ 433ff. BGB] und in den **Verbrauchsgüterkauf** [§§ 474ff. BGB].¹ Diese Unterscheidung wurde unter anderem deshalb notwendig, weil der Gesetzgeber die stark am Verbraucherschutz orientierten Regelungen nicht auf alle Kaufverträge (z. B. nicht auf den zweiseitigen Handelskauf) angewendet haben wollte.

Ein **Kaufvertrag** kommt durch **inhaltlich übereinstimmende, rechtsgültige Willenserklärungen** von mindestens **zwei Personen** – Käufer und Verkäufer – und durch **rechtzeitigen Zugang** der zweiten Willenserklärung beim Erklärungsempfänger zustande.

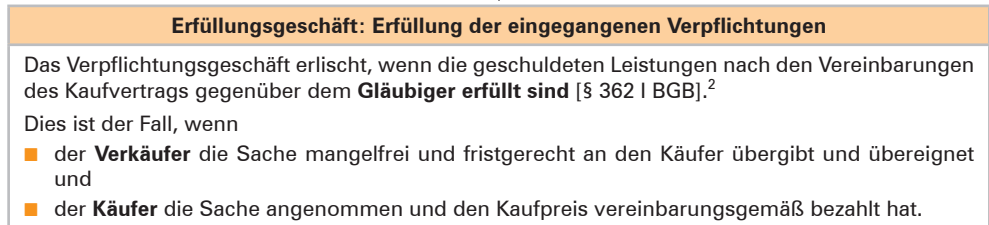
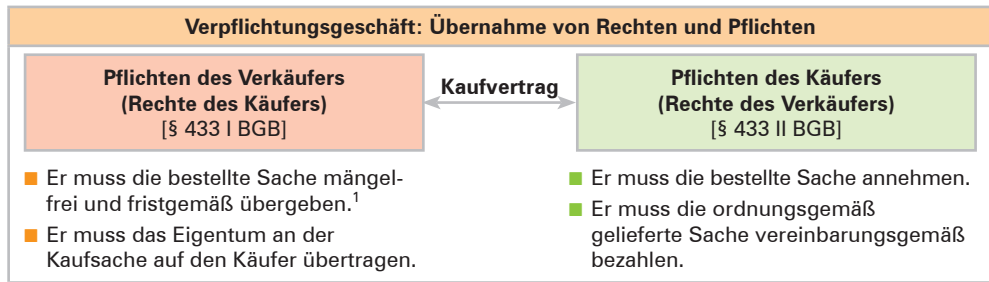


Beide Willenserklärungen müssen in allen wesentlichen Vertragsbedingungen übereinstimmen.

4.1.2 Pflichten und Rechte aus dem Kaufvertrag

Mit dem Abschluss des Kaufvertrags übernehmen Käufer und Verkäufer Rechte und Pflichten, die sie zu erfüllen haben. Der Abschluss des Kaufvertrags ist daher ein **Verpflichtungsgeschäft**, dem ein **Erfüllungsgeschäft** folgen muss.

¹ Ein **Verbrauchsgüterkauf** liegt vor, wenn ein **Verbraucher** von einem **Unternehmer** eine bewegliche Sache kauft. Der Bildungsplan sieht die Behandlung des Verbrauchsgüterkaufs nicht vor.



4.2 Erfüllung des Kaufvertrags

4.2.1 Erfüllung des Kaufvertrags durch den Verkäufer

Die **Erfüllung** des **Kaufvertrags** durch den **Verkäufer** umfasst

- die **Lieferung (Besitzverschaffung)** durch **Übergabe** der **Kaufsache** an den **Käufer** und
- die **Eigentumsübertragung** an den Käufer [§ 433 I BGB].

4.2.1.1 Lieferung der Kaufsache

(1) Leistungszeit und Leistungsort

Leistungszeit	Ist eine Zeit für die Leistung weder bestimmt noch aus den Umständen zu entnehmen, kann der Käufer die vertragliche Leistung sofort verlangen , der Verkäufer sie sofort bewirken [§ 271 I BGB].
Leistungsort	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leistungsort ist der Ort, an dem die Warenschuld des Verkäufers bzw. die Geldschuld des Käufers erfüllt wird. ■ Leistungsort ist nach der gesetzlichen Regelung der Wohn- bzw. Geschäftssitz des Warenschuldners (Verkäufer) bzw. des Geldschuldners (Käufer). <div style="background-color: #00a0e3; color: white; padding: 5px; margin-top: 10px; display: inline-block;"> Beispiel: </div> <div style="background-color: #e0f0ff; padding: 5px; margin-top: 5px; display: inline-block;"> Hat der Verkäufer seine gewerbliche Niederlassung in Soest und der Käufer seine Niederlassung in Kleve, so ist der gesetzliche Leistungsort für den Warenschuldner Soest, der gesetzliche Leistungsort für den Geldschuldner Kleve. </div>

1 **Übergabe:** Verschaffung des unmittelbaren Besitzes nach § 854 I oder II BGB.

2 Bei „**Zug-um-Zug-Geschäften**“ (z.B. Käufe im Ladengeschäft, bei denen Waren und Geld „Zug um Zug“ übergeben werden) fallen Vertragsabschluss und Erfüllung des Vertrags zeitlich zusammen.

Bei **Zielgeschäften** (Warenlieferung später oder Zahlung später) wird jedoch deutlich, dass hinter dem Kauf **zwei Rechtsgeschäfte** unterschiedlicher Art stehen, nämlich ein **Verpflichtungsgeschäft** und ein **Erfüllungsgeschäft**.

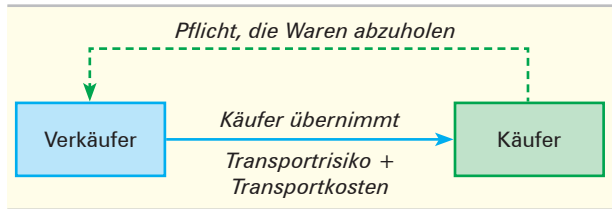
(2) Bedeutung des Leistungsorts

■ Für den Warenschuldner (Verkäufer)

Warenschulden sind gesetzlich im **Zweifel Holschulden** [§ 269 BGB]. Wenn nichts anderes vereinbart ist, „reisen die Waren auf Gefahr und Kosten des Käufers“.

Der **Käufer** trägt somit beim gesetzlichen Leistungsort mit der **Übergabe der Kaufsache** das

Transportrisiko (Gefahr des zufälligen Untergangs oder der zufälligen Verschlechterung der Ware auf dem Weg vom Verkäufer zum Käufer) und die **Transportkosten** [§ 446 S. 1 BGB].



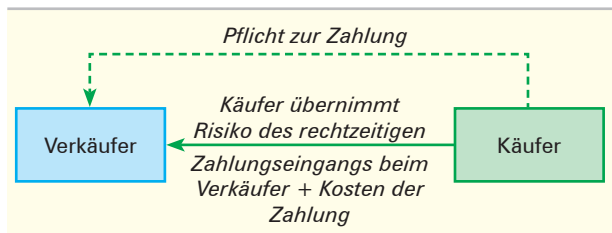
Beachte:

Werden die Waren **mit dem unternehmenseigenen Fahrzeug transportiert**, befinden sich die Waren beim Transport noch in der Verfügungsgewalt des Verkäufers. Deswegen hat in diesem Fall der Verkäufer erst erfüllt, wenn die Waren dem Käufer übergeben worden sind.

■ Für den Geldschuldner (Käufer)

Der Geldschuldner hat den geschuldeten Zahlungsbetrag auf

- seine Gefahr,
- seine Kosten und
- innerhalb der Zahlungsfrist



dem Gläubiger zu übermitteln [§ 270 I, II BGB]. **Geldschulden** sind gesetzlich im Zweifel **Schickschulden**.

■ Für den Gerichtsstand

Für Streitigkeiten aus einem Vertragsverhältnis ist das Gericht des Leistungsortes zuständig, an dem die streitige Verpflichtung zu erfüllen ist [§ 29 I ZPO].¹

Der gesetzliche Leistungsort zieht den **gesetzlichen Gerichtsstand** nach sich.

Dies bedeutet, dass der **Käufer** den Verkäufer bei dem **Gericht** verklagen muss (z. B. auf Lieferung der Ware), das für den **Leistungsort des Verkäufers** zuständig ist. Will hingegen der **Verkäufer** den Käufer verklagen (z. B. auf Zahlung des Kaufpreises), muss er die Klage bei dem **Gericht** einreichen, das für den **Leistungsort des Käufers** zuständig ist.

Beachte:

Zum **Käuferschutz** sind Vereinbarungen über den **Gerichtsstand** mit **Nichtkaufleuten** grundsätzlich **unzulässig**. Vertragliche Vereinbarungen über den Gerichtsstand sind daher nur unter **Kaufleuten** möglich.

¹ ZPO: Zivilprozessordnung.

4.2.1.2 Eigentumsübertragung an den Käufer

Im Normalfall erfolgt die Eigentumsübertragung zeitgleich mit der Lieferung. Wurde im Kaufvertrag jedoch Eigentumsvorbehalt nach § 449 BGB vereinbart, geht das Eigentum erst nach Bezahlung des Kaufpreises auf den Käufer über.



- Der **Eigentumsvorbehalt** ist eine zusätzliche Vereinbarung beim Abschluss eines Kaufvertrags, wonach der **Käufer** mit der Übergabe der Kaufsache zunächst nur **unmittelbarer Besitzer, nicht aber Eigentümer** werden soll.
- Ein Eigentumsvorbehalt kann nur beim Kauf **beweglicher Sachen** vereinbart werden.

Der Eigentumsvorbehalt sichert den Anspruch des Verkäufers auf Zahlung des Kaufpreises durch den Käufer (**Mittel der Kreditsicherung**). Der Eigentumsvorbehalt gibt dem Verkäufer einen Rückforderungsanspruch (Herausgabeanspruch auf das „Vorbehaltseigentum“), wenn der Käufer nicht zahlt und der Verkäufer vom Kaufvertrag zurückgetreten ist.

4.2.2 Erfüllung des Kaufvertrags durch den Käufer

Die **Erfüllung des Kaufvertrags durch den Käufer umfasst**

- die **Annahme des Kaufgegenstands** und
- die **Zahlung des Kaufpreises**.

(1) **Warenannahme**

Vertragsgemäß gelieferte Waren muss der Käufer **annehmen**. Da immer die Möglichkeit besteht, dass die Ware beim Transport beschädigt wird, muss das Unternehmen die Sendung im **Beisein des Frachtführers**¹ anhand des **Lieferscheins** prüfen, um nicht das Recht zur Reklamation zu verlieren. Zu prüfen sind insbesondere:



- die Richtigkeit der Adresse und des Transportmittels,
- das Vorliegen einer entsprechenden Bestellung,
- die Verpackung auf äußerliche Beschädigungen,
- der Inhalt der Sendung (Stückzahl, Gewicht u. Ä.) mit den Zahlen auf den Warenbegleitpapieren (z. B. Lieferschein).

Da die Warenprüfung meistens während der Übergabe der Ware zeitlich nicht abgeschlossen werden kann, ist es angebracht, eine Empfangsbestätigung stets mit einem Vermerk zu versehen, der darauf hinweist, dass mit dieser Bestätigung nicht die vertragsgemäße (ordnungsgemäße) Lieferung bescheinigt wird (übliche Klausel z. B. „Vorbehaltlich der

¹ **Frachtführer** ist ein selbstständiger Kaufmann, der gewerbsmäßig die Beförderung von Gütern übernimmt (z. B. Deutsche Bahn AG, Deutsche Post AG, Binnen- und Seeschiffahrtsunternehmen, Luftverkehrsgesellschaften, Güterverkehrsunternehmen, die die Güter mit Kraftfahrzeugen befördern).

noch nicht abgeschlossenen Warenprüfung ...“). Werden Mängel festgestellt, so muss der Käufer diese Mängel dem Verkäufer **unverzüglich**¹ anzeigen.

(2) Zahlung des Kaufpreises

Der Käufer ist nach § 433 II BGB verpflichtet, dem Verkäufer den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen. Nach § 270 BGB übernimmt der Käufer im Zweifel die Gefahr und die Kosten der Geldübertragung. Die Zahlungsart ist in der Regel dem Käufer überlassen.

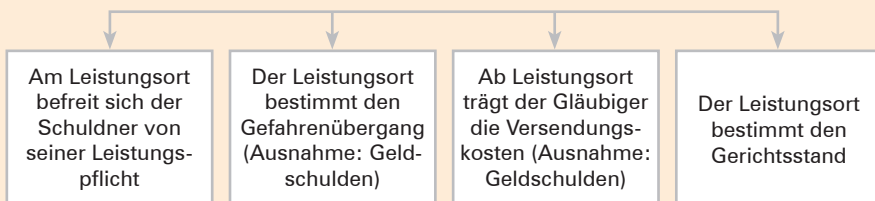
Zusammenfassung

■ Abschluss des Kaufvertrags

- Der **Kaufvertrag** kommt durch mindestens **zwei inhaltlich übereinstimmende** und rechtzeitig aufeinanderfolgende empfangsbedürftige Willenserklärungen zustande.
- Die erste Willenserklärung ist der **Antrag**, die zweite Willenserklärung die **Annahme**.
- Durch den Abschluss eines Kaufvertrags ist zunächst ein gegenseitiges Schuldverhältnis entstanden, das zu gegenseitigen Leistungen verpflichtet, das sogenannte **Verpflichtungsgeschäft**.

■ Pflichten und Rechte aus dem Kaufvertrag

- Dem Verpflichtungsgeschäft muss das **Erfüllungsgeschäft** folgen, weil erst durch das Erfüllungsgeschäft die tatsächlichen Rechtsänderungen (z.B. Besitz- und Eigentumsübertragung), d. h. die Erfüllung, erfolgt.
- Der **Verkäufer ist verpflichtet**, dem Käufer die verkaufte Sache in der richtigen Art und Weise, mängelfrei, rechtzeitig und am richtigen Ort zu übergeben und dem Käufer das Eigentum an dem Kaufgegenstand frei von Rechtsmängeln zu übertragen.
- Der **Käufer ist verpflichtet**, die eingehende Ware zu prüfen und anzunehmen sowie den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen.
- Ist über die **Leistungszeit** nichts vereinbart und ist diese auch nicht aus den Umständen des Rechtsgeschäfts zu entnehmen, kann der Gläubiger die vereinbarte Leistung sofort verlangen, der Schuldner sie sofort bewirken.
- Der **Leistungsort** ist der Ort, an dem die geschuldete **Leistung zu erbringen** ist.
- Der Leistungsort hat folgende **Bedeutung**:



¹ Unverzüglich bedeutet ohne schuldhaftes Zögern [§ 121 I, S. 1 BGB].