

LF2: Aufträge kundenorientiert bearbeiten 80 Std

Bündelfach: Großhandelsprozesse ehem. HBL

1. Rechtsordnung CornM S. 116 [CornM = Lehrbuch Manager i.d.R. Bd1]

[CornM = Cornelsen Managerversion – s. generell auch hotpot G8 gr. Hilfetext bis ca. S.8 u. eventl. hotpot W0 bei WSP-Bezug - zu allen mathematischen Problemen: Hauptseite Nr. 38]

"ICH bin stärker als DU - also habe ICH RECHT!" = Faustrecht => Anarchie(Somalia; Blutrache in Albanien.)

Def. Rechtsordnung: Gesamtheit aller Rechtsvorschriften die:

- Verhältnis der Menschen untereinander u. bezüglich Sachen
- Verhältnis der Menschen zu übergeordneten Organen u. Hoheitsträgern (Steuerpflichtiger u. Finanzamt; Verkehrsteilnehmer und Polizei;...)
- Verhältnis der Hoheitsträger untereinander (EU - Bund; Bund - Ländern; Sozialversicherung vs. Finanzministerium)

1.1 Funktionen des Rechts

- **Ordnungsfunktion** (50 km/h innerhalb geschlossener Ortschaften; Allerheiligen ist ein Feiertag; Kinderarbeit ist verboten....)
- **Sicherheitsfunktion** (Diebstahl, staatl. Organe versuchen durch Zwangsmaßnahmen den Rechtsfrieden wieder herzustellen - daher hält man sich an die Vorgaben).
Ohne negative Sanktionen keine Sicherheit?
Leviathan von Thomas Hobbes(1651) als Reaktion auf den engl. Bürgerkrieg (1642-1649[Krone=Karl I{hingerichtet} vs. Parlament Cormwell]) = Naturzustand chaotisch [negatives Menschenbild])
Wer schützt den Einzelnen vor dem Leviathan => Locke etc.-> Gewaltenteilung; gr. u. röm. Autoren
- **Ausgleichsfunktion** (Sachschaden bei einem Verkehrsunfall 2000 €, die der Verursacher zahlen muss; Mord?- Blutrache/Blutgeld[in Teilen Albaniens etc.])
➤ (Herrschaftssicherung um unsere demokratische Grundordnung zu sichern/erhalten)

1.2 Sitte und Moral kurz!

Sitte(äußerlich sichtbares Handeln):

WAZ 29.06.2006: "Priester hat in Italien bei einer Taufe eine junge Mutter aus der Kirche geschickt, weil ihr Rock angeblich zu kurz war."

Moral(innere Einstellung):

Spenden für Flutopfer, Hungernde,....

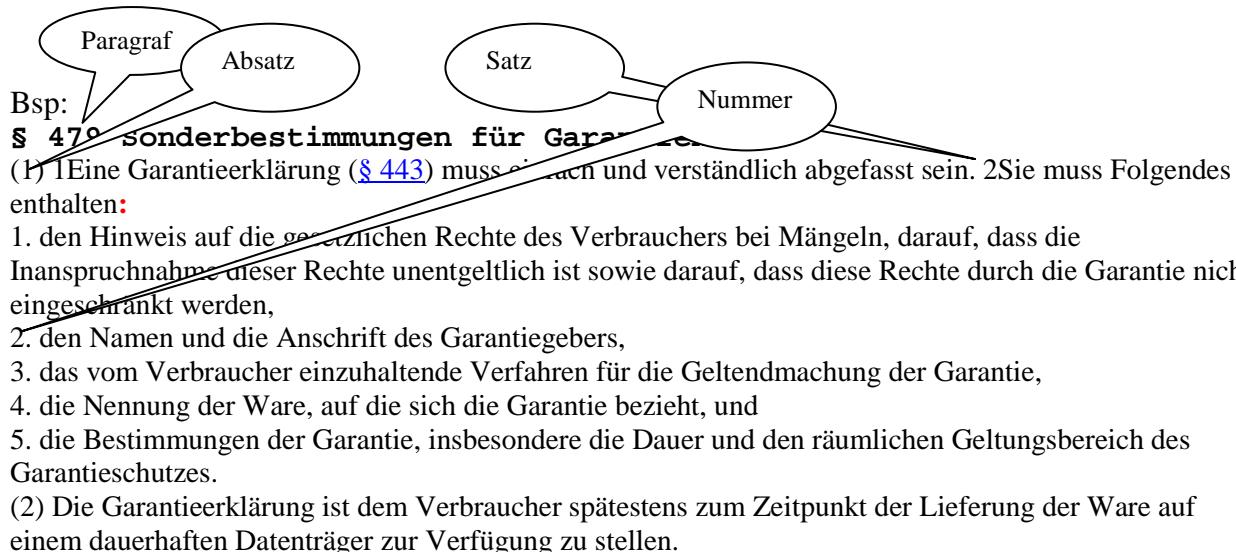
2. Rechtsquellen = Rechtsnormen = objektives Recht (vs. subj. R. = Anspruch eines R.subj) = materielles Recht (vs. formales Recht = wie verfahrensrechtlich die Ansprüche durchgesetzt werden)

2.1 geschriebenes Recht

Gesetze d. Parlamenten beschlossen	Verordnungen d. Exekutive erlassen	Satzungen d. jeweilige Institution beschlossen	
0. internat. Recht (UN[Art 25 GG] <EU[Art 23 GG])	Rechts- EStVO (Einkommens- steuerverordnung)	Gebührensatzung f. städt. Kindergarten/Müllentsorg- ung	
1. GG	StVO (Straßenverkehrs- ordnung)	Satzung der IHK	
2. JarbSchG	(Verwaltungs-)	Kirchenrecht	
2. StGB (Strafgesetzbuch)	zur Bearbeitung der Steuererklärung	Hausordnung des RSBK	
2. SGB VII		UVV der Berufsgenossen- schaften	
Unfallverhütung(UVV)			

EU vs. Bundestag: ca. ¾ aller deut. Wirtschaftsgesetze sind (Umsetzungen) v. EU-Rechtsvorgaben!

EU-Verordnungen gelten allgemein und unmittelbar in allen Mitgliedsstaaten Bsp: DSGVO
EU-Richtlinien bedürfen der Umsetzung in nationales Recht Bsp: EU-Bildschirmrichtlinie



(3) Hat der Hersteller gegenüber dem Verbraucher eine Haltbarkeitsgarantie übernommen, so hat der Verbraucher gegen den Hersteller während des Zeitraums der Garantie mindestens einen Anspruch auf Nacherfüllung gemäß [§ 439 Absatz 2, 3, 5 und 6 Satz 2](#) und [§ 475 Absatz 3 Satz 1 und Absatz 5](#).

(4) Die Wirksamkeit der Garantieverpflichtung wird nicht dadurch berührt, dass eine der vorstehenden Anforderungen nicht erfüllt wird.

§ 479, Abs1, Satz 2, Nummer 2 BGB oder § 479 I 2 BGB (Abs = römisch; Satz = arabisch)

Bsp.: UVV48 = Flurförderfahrzeuge

§ 7

Auftrag zum Steuern von Flurförderzeugen

(1) Der Unternehmer darf mit dem selbständigen Steuern von Flurförderzeugen mit Fahrersitz oder Fahrerstand Personen nur beauftragen, die

1. mindestens 18 Jahre alt sind,
2. für diese Tätigkeit geeignet und ausgebildet sind und
3. ihre Befähigung nachgewiesen haben.

Der Auftrag muss schriftlich erteilt werden. DA (Durchführungsanweisung)

(2) Der Unternehmer darf mit dem Steuern von Mitgänger-Flurförderzeugen nur Personen beauftragen, die geeignet und in der Handhabung unterwiesen sind. DA

(3) Versicherte dürfen Flurförderzeuge nur steuern, wenn sie vom Unternehmer hiermit beauftragt sind. DA

DA zu § 7 Abs. 1:

Fahrer von Flurförderzeugen sind für diese Tätigkeit ausgebildet und befähigt, wenn sie nach dem BG-Grundsatz "Ausbildung und Beauftragung der Fahrer von Flurförderzeugen mit Fahrersitz und Fahrerstand" (BGG 925) geschult worden sind, eine Prüfung in Theorie und Praxis bestanden haben und darüber einen Nachweis vorlegen können.

Q.: <http://www.pr-o.info/makeframe.asp?url=/bc/uvv/36/INHALT.HTM>

Berufsgenossenschaft f. d. Großhandel: BGHV Berufsgenossenschaft Handel u. Warenlogistik
Dachverband: DGUV Deut. Gesetzliche Unfallversicherung

2.2 Gewohnheitsrecht

"Machen wir schon immer so"

- Langjährige Zahlung von Weihnachtsgeld (ohne Zusatzerklärung)
- früher: nichtöffentliche Zufahrt auf ein anderes Grundstück (Wegerecht) [nicht mehr - da:]

Urteil des Bundesgerichtshofs Kein Wegerecht aus Gewohnheit

Nachbarn haben kein Recht, ein angrenzendes fremdes Grundstück aus purer Gewohnheit zu durchqueren. Das hat der Bundesgerichtshof entschieden. Das wäre nur möglich, wenn das Wegerecht im Grundbuch eingetragen ist.

----Fälle:

- Bsp: D. verkauft dem ahnungslosen K. eine geklaute Armbanduhr(bewegliche Sache). Nach §935 BGB kein Eigentumserwerb an verlorenen, gestohlenen Sachen möglich. Aber nach 10 Jahren ersitzt K. das Eigentum §937 BGB (§ 935 (2) BGB weitere Ausnahme bei öffentlicher Versteigerung aber:

Die Revision meint, öffentliche Versteigerungen i. S. von § 935 II BGB seien nur diejenigen Fälle einer Versteigerung, die in einem Gesetz besonders genannt würden; denn einen sachlichen Grund, im Falle einer freiwilligen Versteigerung die Rechtsposition des wahren Eigentümers einzuschränken, gebe es nicht. Eine freiwillige Versteigerung, auch wenn sie tatsächlich öffentlich durch einen öffentlichen Versteigerer durchgeführt werde, könne einen Eingriff in das Eigentum (Art. 14 GG) nicht rechtfertigen. Q:

<http://www.auktions-forum.info/thread.php?goto=nextoldest&threadid=3553&sid=04154c57e1a4d59036e696947e0e8fc8>)
s. auch 3.4.2 Eigentum

Allerdings sind Angebote im Internet genauso bindend wie sonst: Spediteur setzt LKW mit 1€ in ebay-Auktion gleichzeitig bietet er an, bei 60.000 € Sofortkauf. Bieter bekam bei 51 € Zuschlag! OLG Köln 19 U 109/06 vom 08.12.06 sagt, dass der LKW für 51 € verkauft ist!

Grenzfall: Eigentumserwerb durch gutgläubigen Dritten nach Betrug ist möglich. Q.: WAZ 05.09.06
Rentner verkauft Münzsammlung und erhält Falschgeld als Bezahlung. Gutgläubiger Dritter erwirbt diese Münzsammlung auf einem Antikmarkt. Lt. Pressesprecher Staatsanwaltschaft BO wird dieser Eigentümer, da kein Diebstahl vorliegt.

"gutgläubiger Dritter" = falls Sie auf einem Flohmarkt/internet einen gebrauchten Gegenstand kaufen, der nur einen Bruchteil seines Originalwertes kosten und es wird keine Originalverpackung oder Anleitung mitgegeben, könnte es sein, dass die Polizei Sie wegen Hehlerei vernimmt! (Navi-Internet; Telefon Flohmarkt)

[gesetzliche Grundlage: § 932 BGB, da § 935 (Diebstahl) hier nicht greift]

Handelsbräuche sind auch Gewohnheitsrecht. Sie spielen regional, national, branchenspezifisch immer noch eine gewisse Rolle!

2.3 Richterrecht

Sachverhalt ist so nicht im Gesetz geregelt.

Richter legen Gesetz grammatisch(reiner Wortlaut eines Gesetzes) u/o historisch(Absicht des Gesetzgebers) - systematisch(Kontext) - teleologisch(Zweck eines Gesetzes) aus. Falls ein Bundesgericht(z.B. BGH einen Sachverhalt entscheidet, sind alle Instanzgerichte daran gebunden!)

"Herrschende Meinung" = von Rechtsprofessoren in der Literatur

(vereinzelt wird auch Richterrecht über die ständige Rechtssprechung als Gewohnheitsrecht bezeichnet)

2.4 Rechtsgebiete CornM S. 116ff

Privatrecht vs. öffentliches Recht

2.4.1 öffentliches Recht

Ist anzunehmen, wenn der Staat(Bund-Land-Gemeinde) in ihrer Hoheitsfunktion beteiligt sind.(Subjekttheorie)

Regelt Rechtsbeziehungen zw. Hoheitsträgern (Bund - Land) u. zw. Bürgern und Staat.

Kann ZWINGEND sein (§ 20 BBiG 1-4 Monate Probezeit i. V. mit § 25

Unabdingbarkeit(abweichende Vereinbarung ist Nichtig) oder DISPOSITIV sein (§438 I 3 BGB Gewährleistungsfrist 2 Jahre kann vom Verkäufer auf 3 Jahre verlängert werden aber nur bei gebrauchten Sachen auf 1 Jahr verkürzt § 476 (2) BGB (Sicherheit gilt nur beim Verbrauchsgüterkauf - zw. Unternehmen auch per AGB verkürzbar!)

Hemmung Verbrauchsg.kauf nach § 475e BGB v. 4 Mo. bzw. 2 Mo. beachten!

2.4.2 Privatrecht CornM S. 124ff + S. 182 s. auch **hotpot G0-G7**

Regelt Rechtsbeziehungen zw. (gleichrangigen) Personen

BGB = Bürgerliches Gesetzbuch (Buch I>Allgemeiner Teil §§ 1- 240): Person; Sache; Rechtsgeschäfte; Fristen u. Termine; Verjährung; Buch II: Schuldrecht(§§ 241-853); Buch III: Sachenrecht(§§ 854-1296) Besitz; Eigentum; Buch IV: Familienrecht(§§ 1297-1921); Buch V: Erbrecht(§§ 1922-2385)...[seit: 1.1.1900 in Folge der Reichsgründung 1871] beim:

Bürgerlichen Kauf = zwei Personen handeln als Privatpersonen § 433ff BGB

Privatmann P verkauft sein altes Sofa per ebay an Privatfrau K.

Unternehmer V verkauft Unternehmer K seinen Privatfernseher, den dieser auch privat nutzen möchte.

Verbrauchsgüterkauf = eine Person handelt als Verbraucher § 13 die andere als Unternehmer § 14 (BGB)[Freiberufler[z.B.: Ärzte, Anwälte, Architekten...="perönliche Leistungserstellung" dominiert gegenüber dem Einsatz v. Kapital u. Betriebsmitteln]; Landwirte; GmbH; KG] u/o als Kaufmann(s. HGB)[u.a. GmbH]

HGB = Handelsgesetzbuch (Kaufmann; Firma; Prokura; Handelsvertreter; Handelsgeschäfte)

Kaufleute § 1

(1) Kaufmann im Sinne dieses Gesetzbuchs ist, wer ein Handelsgewerbe betreibt.

(2) Handelsgewerbe ist jeder Gewerbebetrieb, es sei denn, daß das Unternehmen nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert.

(Kein Handelsgewerbe sind Kleingewerbe (soweit nicht im Handelsregister eingetragen), Betriebe der Land- und Forstwirtschaft (soweit keine speziellen Voraussetzungen gegeben sind) sowie die Tätigkeit Freier Beruf.)

Andererseits unterliegen Handelsvertreter, Handelsmakler, Lagerhalter und Frachtführer auch dann dem HGB, wenn sie keine Kfl. sondern nur Gewerbetreibende sind!

s. WSP - § 1HGB "wer ein Handelsgewerbe betreibt"(Händler; Handwerker; Inkassobüros; Software-Unternehmen; Werbeagenturen;....) ≠ "Freie Berufe" s.o.(immer Nicht-Kaufmann) + Landwirte(Kanckaufmann)

Handelskauf:

einseitiger:

Nichtkaufmann kauft bei der Firma V GmbH einen Fernseher.

(für K gilt nur BGB für V zusätzlich noch HGB) Falls Verbraucher => Verbrauchsgüterkauf!

zweiseitiger:

Kaufmann A verkauft an Kaufmann B einen gebrauchten LKW/Ware

hier gilt das HGB für beide Seiten.

Falls etwas im HGB nicht geregelt ist, gilt das BGB (subsidiär[unterstützend] gegenüber HGB)
Bsp: Schweigen [4.1.2.1.4]

Wir (Privatperson vs. Unternehmen) erhalten von einer (bekannten vs. unbekannten Firma) unbestellte Ware zugesandt, die wir bezahlen sollen (oder zurücksenden)

BGB § 241a Unbestellte Leistungen

(1) Durch die Lieferung unbestellter Sachen oder durch die Erbringung unbestellter sonstiger Leistungen durch einen Unternehmer an einen Verbraucher wird ein Anspruch gegen diesen nicht begründet.

(2) Gesetzliche Ansprüche sind nicht ausgeschlossen, wenn die Leistung nicht für den Empfänger bestimmt war oder in der irrgen Vorstellung einer Bestellung erfolgte und der Empfänger dies erkannt hat oder bei Anwendung der im Verkehr erforderlichen Sorgfalt hätte erkennen können.

(3) Eine unbestellte Leistung liegt nicht vor, wenn dem Verbraucher statt der bestellten eine nach Qualität und Preis gleichwertige Leistung angeboten und er darauf hingewiesen wird, dass er zur Annahme nicht verpflichtet ist und die Kosten der Rücksendung nicht zu tragen hat.

Schweigen gilt als Ablehnung § 241 a BGB (außer wir erhalten für bestellte Ware eine ähnliche Ersatzlieferung u. die Rücksendung ist kostenfrei; Postbote wirft WarenSendung in den erkennbar(Empfängerfeld) falschen Briefkasten) bei Privatpersonen.

(1) Geht einem Kaufmanne, dessen Gewerbebetrieb die Besorgung von Geschäften für andere mit sich bringt, ein Antrag über die Besorgung solcher Geschäfte von jemand zu, mit dem er in Geschäftsverbindung steht, so ist er verpflichtet, unverzüglich zu antworten; sein Schweigen gilt als Annahme des Antrags. Das gleiche gilt, wenn einem Kaufmann ein Antrag über die Besorgung von Geschäften von jemand zugeht, dem gegenüber er sich zur Besorgung solcher Geschäfte erboten hat.

(2) Auch wenn der Kaufmann den Antrag ablehnt, hat er die mitgesendeten Waren auf Kosten des Antragstellers, soweit er für diese Kosten gedeckt ist und soweit es ohne Nachteil für ihn geschehen kann, einstweilen vor Schaden zu bewahren.

Unter Kaufleuten nur, wenn mit dem Lieferanten keine Geschäftsbeziehungen bestehen (allerdings muss der die Ware auf Kosten des Absenders vor Schaden bewahren).

Falls Geschäftsbeziehungen bestehen, wäre Schweigen eine Annahme § 362 HGB

2.5 Personen der Rechtspflege

Richter, Staatsanwalt, Rechtsanwalt u. Notare haben alle die "Befähigung zum Richteramt"

- Rechtsanwalt sind parteiisch u. können sich spezialisieren = Fachanwalt (f. Arbeits-; Familien-; Steuer-; Straf-recht)
- Notar = unabhängiger, unparteiischer Träger eines öffentlichen Amtes hat die Aufgabe Rechtsvorgänge zu beurkunden (Inhalt aufsetzen, vortragen u. erläutern z.B.: Schenkungsvertrag (=unentgeltlich überlassen von...) § 518 I BGB oder zu beglaubigen (der Unterschrift einer Abschrift). Notare werden v.d. Landesjustizverwaltung berufen.
- Rechtspfleger (Beamter im Justizdienst f. Mahnverfahren; Grundbuch etc. zuständig)
- Gerichtsvollzieher (Beamter (seit 01.08.2012 eigenständiger(freiberuflich???) tätig, der Dokumente zustellt; eidesstattliche Versicherungen abnimmt; Zwangsvollstreckungen in das bewegliche Vermögen vornehmen kann.

2.6 ordentliche und besondere Gerichtsbarkeit

Lt. GVG (Gerichtsverfassungsgesetz) gehören alle bürgerl. Rechtsstreitigkeiten u. Strafsachen vor ordentliche Gerichte:

Amtsgericht (über 5000 € Landgericht, außer: gerichtl. Mahnverfahren Mietsachen;...) -> Landgericht -> Oberlandesgericht (Berufungsinstanz = neue Verhandlung) ->

Bundesgerichtshof (Revisionsinstanz = Urteilsüberprüfung ohne Verhandlung in der Sache)

(BGH) mit Hauptsitz in Karlsruhe (5. Senat [Steuer u. Zoll in Leipzig vorher Berlin])

Instanzenzüge: AG->LG->BGH (Familienrecht AG->OLG->BGH) oder LG->OLG->BGH (jeweils 1. Berufung - 2. Revision; Sprungrevision: AG->BGH bzw. LG->BGH

[freiwillige Gerichtsbarkeit (Nachlassgericht; Registergerichte; Betreuungsgerichte; Grundbuchsachen) gehört auch zur ordentlichen Gerichtsbarkeit (aber keine Kläger/Beklagte sondern Antragsteller/Antraggegner)]

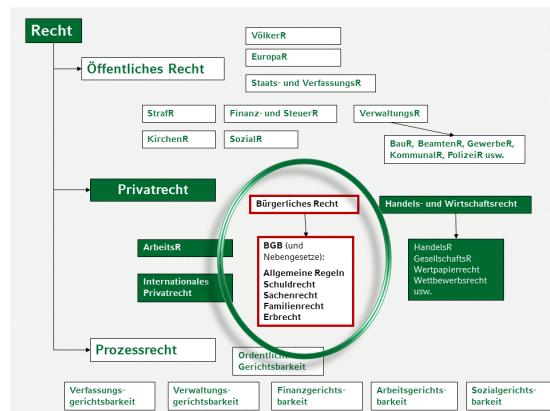
besondere Gerichtsbarkeit (i.d.R. drei Instanzen ...gericht - ...landgericht - ...bundes...)

- Verwaltungsgerichtsbarkeit (Baugenehmigung; Polizei; Ausländer- u. Asylrecht...)
- Finanzgerichtsbarkeit (Steuerbescheide; Zölle nur: Finanzgericht u. Bundesfinanzhof)
- Sozialgerichtsbarkeit (Arbeitslosengeld, Sozialhilfe; Rente; Unfallversicherung)
- Arbeitsgerichtsbarkeit (Kündigung; BR vs. AG)
- Patentgerichtsbarkeit (Patente; Warenzeichen...)
- Disziplinargericht (Richter über Richter)

Bundesverfassungsgericht (BVG) f. Verfassungsbeschwerden (§ verstößt gegen GG....)

Europäischer Gerichtshof in Straßburg = Menschenrechte; Luxemburg = Gemeinschaftsrecht

Aufgabe s. auch 2.4.1:



Handelt es sich um öffentliches Recht oder um Privatrecht?

	Ö/P
a) Person P schließt mit der Stadtverwaltung DO einen Ausbildungsvertrag	
b) Die Stadtverwaltung verlangt vom Hundehalter H Hundesteuer	
c) Die Stadt(verwaltung) DO verkauft dem BVB ein Grundstück	
d) Die Stadtverwaltung erteilt eine Baugenehmigung	
e) Die Stadt DO verklagt die Bauunternehmung B wegen Mängelansprüchen bei einem Bauwerk, weil die B die Nacherfüllung gem. § 635 BGB verweigert.	
f) Die Brautleute Rainer M. und Gunhild F. erklären der Standesbeamtin, dass sie als Ehenamen M. wählen	

Aufgabe:

	möglich?
a) Als Christel K. ihren ersten Geburtstag feiert, erstellt ihre Oma ein Testament. Die Oma verfügt, dass die Enkelin ihr Sparguthaben von 50.000 € erben soll.	
b) Die Oma verfügt weiter, dass auch die Stadt DO einen weiteren Teilbetrag erben soll.	

3. Personen und Gegenstände im Rechtsverkehr CornM S. 118ff

3.1 Rechtssubjekte = Personen

natürliche vs. juristische Personen

3.1.1 natürliche Personen

Natürliche Personen sind alle Menschen.

Natürliche Personen sind ab der vollendeten Geburt (Mutterleib verlassen und mindestens einen Atemzug (per Lungenprobe/Wasserprobe überprüfbar) aber noch an der Nabelschnur. [Ein schon gezeugtes aber noch nicht geborenes Kind kann aber Erbe werden! § 1923 BGB] - ein ungeborenes Kind wird verletzt. Nach der Geburt = Rechtsfähigkeit - kann es Schadensersatz verlangen) bis zu ihrem Tode **RECHTSFÄHIG** = haben

Rechte u. Pflichten § 1 BGB. CornN 84

(einem Tier kann man in Deutschland nicht sein Vermögen hinterlassen, da es nicht rechtsfähig ist. Wird hier wie eine Sache behandelt. Ansonsten ist ein Tier aber rechtl. keine Sache § 90a BGB passender Begriff "Lebewesen")
Sonderfälle

einzelne natürl. Person(drei Zustände):

- noch nicht gezeugt = Großvater vermachte seinem - noch nicht gezeugtem Enkel - Vermögen § 2101 BGB
- erzeugt, aber noch nicht geboren = Embryo und Mutter erben je zur Hälfte § 1923 (2) BGB
- geboren = Kind hat das Recht einen Namen zu bekommen § 12 BGB

zusammengeschlossene natürliche Personen

- Bruchteileigentum (5 Eigentumswohnungen jeder 1/5 Eigentum am Treppenhaus) s. a. 3.4.2
- Gesamthanteileigentum (Gütergemeinschaft vereinbart [§ = Zugewinnungsgemeinschaft] => Verfügung über das TV-Gerät nur von beiden gemeinsam zu treffen [wegschmeißen oder behalten])
- Sondervermögen (nicht eingetragener Wanderverein)

3.1.2 juristische Personen

juristische Person des Privatrechts		juristische Person des öffentlichen Rechts		
Körperschaften = (Vereinigung)		Stiftungen	Körperschaften	Anstalten
Idealverein = e.V.	wirtschaftl. Verein	Vermögensmassen		
Sportverein; Gesangsverein; Kegelclub	GmbH; UG (haftungsbeschränkt) AG KGaA eG	Parteienstiftung Bertelsmannstift. (B. u.M Gates) Stiftung Warentest	Gebietsk. = Bund - Land - <u>Stadt</u> Personalk. = IHK; Rechtsanwaltskammer Verbandsk.= Bundesrechtsanwaltk.	ARD, ZDF; Schulen; Bibliotheek Unis
= konstitutiv durch Eintragung ins Vereinsreg. beim Amtsgericht	= Kapitalgesell. konstitutiv durch Eintragung ins (Handels-/Genoss.-reg)	= Genehmigung durch jeweiliges Bundesland		

Info: Personengesellschaften [am Rande: Einzelkaufmann e.K ist keine Gesellschaft] sind **keine** juristischen Personen = sind weitgehend nicht rechtsfähig OHG/KG/GbR können aber klagen und verklagt werden § HGB 124! (nur Gesellschafter sind rechts-/geschäftsfähig=> ein Grundstück kann nicht auf eine personengesellschaft eingetragen werden) s. WSP-Unterricht Kapitalgesellschaften: GmbH, AG u. KGaA sowie Europa-AG (SE[kann nur durch juristische Person gegründet werden, die in mindestens zwei europ. Staaten vertreten ist; Hauptsitz in EU und Mindestkap 120.000 €]) Für die juristische Person handelt ein **Organ**(Vorstand;Aussichtsrat;Hauptversammlung...) U.-nehmensformen: e.K + KG + GmbH sind insbesondere prüfungsrelevant. (OHG kommt leider ab und an auch vor)

3.2 Rechtsobjekte CornM S. 122

- Sachen
- Tiere (sind keine Sachen §90a BGB) werden jedoch sachenrechtl. behandelt, sofern sie nicht durch eigene § geschützt werden.
[kurios?: früher wurden Tiere auch für ihre "Straftaten" verurteilt!(heute nur "weggesperrt") – s. Tiere_vor_Gericht.docx]
- Rechte(Patentr.; Urheberr.; Namensr.(§12 BGB)...)

zu Sachen:

Immobilien = unbewegliche Sachen - Grundstücke bzw. dazu gehörige Sachen(+ Schiffe)

Mobilien = bewegliche Sachen § 91 BGB

- vertretbar(= fungibel) (Gattungs(ware)schuld §243 BGB) Lebensmittel; Neuwagen vs. nicht vertretbar (Stückgut selten auch Speziesschuld genannt) Mona Lisa; gebrauchtes Auto
- verbrauchbar § 92 BGB (Treibstoff; Lebensmittel = verbrauchen- aber auch Geld= veräußern) vs. nicht verbrauchbar(= gebrauchbar) (Auto; Buch)

Bestandteile:

wesentlich: Fensterrahmen/verschweißte Karosserieteile = dauerhaft verbunden, nur durch Zerstörung trennbar=> s.u.: Eigentum geht auf den Eigentümer der neuen Sache/des Grundstck. über => nur Geldford. bleibt unwesentlich: Fensterflügel; PKW Motor => Eigentum bleibt beim Lieferanten

Früchte sind die Erzeugnisse einer Sache = Dividende; Obst

3.3 Geschäftsfähigkeit CornM S. 119ff

Die Geschäftsfähigkeit ist ein Teilaспект der

Handlungsfähigkeit(Geschäftsfähigkeit/Deliktfähigkeit[6+9 jährige Kinder haben/verursachen einen Verkehrsunfall{Nein/Nein}/bewerfen ein geparktes Auto mit Steinen{Nein/Ja(i.d.R)}]/Verschuldensfähigkeit)

3.3.1

Juristische Personen sind durch die Gründung(hier = Eintragung) geschäftsfähig.

Gründung ist konstitutiv - Gegensatz Personengesellschaften dort i.d.R deklaratorisch (durch Aufnahme der Tätigkeit im Außenverhältnis)(Landwirt macht sich zum Kannkaufmann dann konstitutiv)(konstitutiv bei einer KG ist allerdings die Haftungsbeschränkung auf die Einlage der Kommanditisten § 172 HGB[bei Umwandlung einer bgb-Ges./GbR], ansonsten Gründung aber deklaratorisch!).

Vorher GbR = BGB-Gesellschaft = Haftung der Gesellschafter persönlich u. solidarisch Q.:

http://www.schubel.de/GesR%20I/GesR_%A7%2013.htm:

Eine sog. Gesellschaft des Bürgerlichen Rechts entsteht ohne Formalitäten sofort, wenn mehrere Personen Geschäfte mit Dritten machen, also z.B. die Tippgemeinschaft oder der Freizeitkegelclub, der mit seinen Einnahmen einen gemeinsamen Ausflug macht ist bereits AUTOMATISCH eine GbR.

3.3.2 Drei Stufen Geschäftsfähigkeit bei natürl. Personen CornM 119ff

"vollendetes x Lebensjahr" §187 II BGB = Tag der Geburt zählt ab Beginn des Tages!

ansonsten zählt der erste Tag nicht mit § 187 I BGB = Kauf am 11.11.=> ab 12.11 wird gerechnet (Differenzmethode) Zahlungsziel 14 Tg = 25.11 (25-11=14)

<p>Geschäftsunfähig sind (§104 BGB)</p> <p>P., die das 7. Lebensjahr noch nicht vollendet haben</p> <p>P., deren Geistestätigkeit auf Dauer krankhaft gestört ist (§1903 BGB Einwilligungs- vorbehalt nicht jede Vormundschaft führt autom. zur Geschäftsunfähigkeit) Q.: http://www.justiz.niedersachsen.de Unterseite</p>	<p>Rechtsgeschäft ist NICHTIG (Überblick zur Nichtigkeit s. 4.2)</p> <p>6 jähriger kauft ein Eis für 0,50 Euro</p> <p>(Bsp: Der 6jährige Max sieht auf dem Schreibtisch seines Vaters 100,- DM liegen, nimmt sie und kauft sich einen Kassettenrecorder für 98,- DM und für 2,- DM ein Eis. Das Eis isst er, das Gerät nimmt er in Betrieb. Der wütende Vater verlangt beim Radiohändler und in der Eisdiele das Geld zurück. Zu Recht?</p> <p>Max war ja nicht geschäftsfähig, deshalb kamen keine Kaufverträge zustande. Der Vater kann also das Geld von beiden Geschäftleuten herausverlangen. Den Kassettenrecorder muss er natürlich zurückgeben. Der Eisverkäufer hat keinen Rückforderungsanspruch, weil das Eis verzehrt ist.</p> <p>Ist das nicht ungerecht? Der Verkäufer muss das Geld zurückzahlen, bekommt aber selbst nur, was noch da ist?</p> <p>Auf den ersten Blick mag das tatsächlich ungerecht erscheinen. Doch will der Gesetzgeber Personen, die nicht in der Lage sind, ihre Angelegenheiten verständig und verantwortlich zu erledigen, vor nachteiligen Folgen bewahren. Dieses wichtige Ziel rechtfertigt eine solche Regelung. Q.: http://www.km.bayern.de/blz/web/120007/120007-05.html [Es ist aber auch § 829 BGB Ersatz aus Billigkeitsgründen zu prüfen]</p> <p>Geistesgestörter kauft eine Designer-Jeans für 350 Euro.</p> <p>5-jähriger verschenkt sein Fahrrad an seinen Freund</p> <p>----</p> <p>aber:</p> <p>Mutter schickt das 6-jährige Kind zum Bäcker, um als Bote("personifizierter Brief"[Zettel; abgezähltes Geld]) 20 Brötchen zu kaufen.</p> <p>"Geschäft des tägl. Lebens" (geringer Wert) sind nach Leistungsaustausch wirksam § 105a BGB bezügl. vollj. Geistesgestörter</p>
<p>Beschränkte Geschäftsfähigkeit § 106 BGB</p> <p>P., die das 7. Lebensjahr vollendet haben aber noch nicht volljährig § 2 BGB sind</p>	<p>Rechtsgeschäfte sind SCHWEBEND UNWIRKSAM bis zur nachträglichen Zustimmung(=Genehmigung) durch den gesetzl. Vertreter (z.B. Eltern) - erst nach deren Ablehnung werden sie NICHTIG</p> <p>Falls Vertragspartner Genehmigung einfordert - 14 Tage Frist, dann NICHTIG § 108 BGB außer:</p> <p><u>keine direkten rechtl. Verpflichtung</u> f. Minderjährige[ab 7 J.] § 107 BGB</p> <p>11-jähriger bekommt ein vermietetes Haus geschenkt = schwebend unwirksam (durch Mietverträge auch <u>direkte rechtl.</u> Pflichten)</p> <p>11-jähriger bekommt ein Wirbeltier geschenkt = schwebend unwirksam</p>

<p>IHK-Aufgaben sehen aber höheren Beträgen (1000 €) immer schwend unwirksam. Allerdings kennt das § keine Budgetierung! (Kinder eines Millionärs bekommen ein anderes Taschengeld als die Kinder eines Hartz IV Empfängers) Auch immer mögliche Folgekosten (Mofa -> Steuern; Benzin...) beachten s. aber Anmerkungen dort</p>	<p>(§11c Tierschutzgesetz: bis 16J. nur mit Zustimmung der Eltern) (Mofa; Grundstück mit Grundschatz beinhaltet aber keine <u>direkten rechtl.</u> Pflichten = gültig! 11-jähriger bekommt einen Ball geschenkt = gültig 5-jähriger bekommt einen Ball geschenkt = nichtig! - da §107ff erst ab 7J! Taschengeldparagraph § 110 BGB(Vertrag) im Rahmen des <u>bislang</u>[Kind kann ansparen!] - zur <u>freien</u> (nicht für Comics!) Verwendung - überlassen Geldes [solange Geschäft nicht erfüllt, können Eltern widersprechen Q.: Palandt 2003 S. 82 (1-4)] Ratengeschäft immer schwend unwirksam, (bis die letzte Rate bezahlt wurde(lt. 1643 BGB sogar Vormundschaftsgericht zuständig), dann wirksam; [=> auch kein Abo(Handy mit Grundgebühr; Zeitschrift)] Bankgeschäfte fallen nicht unter Taschengeldparagraph[Wikipedia]) Tante schenkt - <u>ohne Wissen der Eltern</u> - dem 11-j. Geld zur freien Verfügung=> kein Taschengeld["Zustimmung" aus § 110 der Eltern fehlt] <u>vorherige Zustimmung(=Einwilligung) der Eltern:</u> 17-jähriger geht ein Dienst- o. Arbeitsverhältnis ein[Aushilfskraft bei Aldi] § 113 BGB (= partielle Geschäftsfähigkeit= Arbeitsmündigkeit) (kann auch kündigen; Gewerkschaft beitreten; Girokonto eröffnen[Guthabensbasis ausführl. girokto_mind.doc] etc.) dies gilt nicht bei einem Ausbildungsvertrag! 17-jähriger kann aber <u>nicht</u> seinen Handyvertrag kündigen § 111 BGB(einseitiges Rechtsgeschäft!) <u>vorherige Zustimmung der Eltern u Vormundschaftsgerichtes:</u> 17-jähriger EDV-Freak führt Einzelhandelsgeschäft kann Mitarbeiter einstellen/entlassen etc. (in allen 17-j. Fällen fallen die Einnahmen(Lohn; Azubivergütung; Gewinn) nur im Rahmen des §110 dem 17.j. zu!)</p>
<p>Unbeschränkte Geschäftsfähigkeit P., ab dem vollendeten 18. Lebensjahr § 2 BGB</p>	<p>Erklärungen sind rechtlich voll wirksam --- außer bei (§105 BGB): Bewusstlosigkeit u/o vorübergehender eingeschränkter Geistestätigkeit (Alkohol-; Drogen-; Arzneimittelkonsum)</p>

Info: Es gibt weitere Altersgrenzen, die die Haftung ("Eltern haften für ihre Kinder" -> zu Rechtsirrtümern s. auch <http://www.anwaltseiten24.de/rechtsgebiete/rechtsirrtuemer.html>); Alkoholkonsum (§ 9 JSchG ab 16 Bier/Wein[außer Eltern sind dabei] ab 18 Branntwein) Wahl zum JAV-Mitglied(<25J) etc regeln. **Server Aufg. 210**

Minderjähriger Azubi verkauft Ware. §§ 164+165 BGB

§ 165 Beschränkt geschäftsfähiger Vertreter

Die Wirksamkeit einer von oder gegenüber einem Vertreter abgegebenen Willenserklärung wird nicht dadurch beeinträchtigt, dass der Vertreter in der Geschäftsfähigkeit beschränkt ist.

Beachte: Auch wenn die Mittel zur freien Verfügung stehen, ist nicht generell jedes Rechtsgeschäft hiervon gedeckt, sondern im Zweifel nur solche, die mit dem Erziehungszweck der Mittelüberlassung im Einklang stehen bzw. sich im Rahmen des Vernünftigen halten (arg.: § 110 BGB ist ein Sonderfall von § 107 BGB), z.B. (-) bei pornographischen oder alkoholischen Erzeugnissen, problematisch hier im Fall vielleicht, ob der mit gewissen Gesundheitsrisiken beim späteren Fahren verbundene Kauf eines Mofas noch vom Erziehungszweck gedeckt ist.

3.4 Besitz vs. Eigentum CornM S. 123ff

Besitz ist die tatsächliche Herrschaft einer Person über eine Sache § 854 BGB

Eigentum ist die rechtliche Herrschaft/Macht , mit der Sache nach "belieben" verfahren zu dürfen § 903 BGB ("belieben" => Tiere; Rechte anderer)

3.4.1 Besitz(arten) = tatsächliche Herrschaft = haben

Eigenbesitz = Besitzer ist zugleich Eigentümer

Fremdbesitz = Besitzer ist nicht Eigentümer (Mieter; Entleiher)

unmittelbarer Besitz = der Mieter ist der unmittelbare Besitzer des Mietgegenstandes

mittelbarer Besitz = Vermieter ist mittelbarer Besitzer

unrechtmäßiger Besitz = durch Diebstahl Unterschlagung etc.

im Moment eines Diebstahls hat der Besitzer/ der Besitzdiener(Angestellter des Besitzers) das Recht, den Diebstahl zu verhindern (auch mit angemessener Gewalt) §859 bzw. 861 BGB

3.4.2 Eigentum = rechtliche Herrschaft = gehört

Alleineigentum = eine Person

Miteigentum = mehrer Personen (s. Bruchteileigentum s. 3.1.1 o. Von mehreren Verkäufern wird Schüttgut (Hafer; Sand) erworben u. in einem Silo gemischt, auf einen Haufen geschüttet ; OHG-Anteile = Firmeneigentum alle nur gemeinsam = zur gesamten Hand)

3.4.3 Übertragung

Besitz = Übergabe bei beweglichen Sachen u. Gebrauchsüberlassung (benutzen) bei unbeweglichen Sachen.

Eigentum =

bei beweglichen Sachen durch: Einigung und Übergabe (§ 929 BGB)

bei unbeweglichen Sachen(§ 925ff BGB): notariell beurkundeter Kaufvertrag(Formvorschrift!)

+ Auflassung(Einigung beider Parteien bezügl. der gewollten Eigentumsübertragung im Grundbuch vor dem Notar – selber wird eine Auflassungsvormeldung im Grundbuch erwirken und dann erst vom Käufer die Kaufpreiszahlung verlangen, da dadurch die Rechte des Verkäufers aus dem Grundbuch "gesperrt" sind, bis die Eintragung vorgenommen ist) u. Eintragung im Grundbuch.

Falls der ehem. Eigentümer Besitzer bleibt, nur durch Einigung (Besitzkonstitut). GH kauft Möbel beim Hersteller, dieser liefert erst später - auf Abruf - an EH

Problemfälle:

- "gutgläubiges" Eigentum = ursprüngl. Eigentümer überlässt einem Bekannten das unmittelbare Besitzrecht. Dieser verkauft die Sache an einen ahnungslosen Kunden. Der Kunde ist neuer Eigentümer. § 932 ff BGB
- durch Verbinden = Sack Zement wird unter Eigentumsvorbehalt gekauft. Wenn damit eine Mauer errichtet wird, wird der Zement Eigentum des Mauereigentümers; t (Rg. für den Zement muss er zahlen, da hierfür noch ein Schuldverhältnis besteht) s. 5.2

Eigentum an Diebesgut- verlorenen Sachen kann nicht erworben werden!

Ausnahmen in einer gesetzl. geforderten öffentlichen Auktion ersteigern. § 935 II(z.B.:

Zwangsversteigerung § 90 ZVG) (ebay ist in diesem Sinne keine Auktion!) o.

durch Ver-/bearbeitung § 950 BGB, wenn der Wert der neuen Sache höher liegt (Künstler klaut Fahrrad f. 300 Euro und schafft damit ein Kunstwerk für 5000 Euro. Künstler ist Eigentümer, muss aber dem ehemaligen Fahrradeigentümer die 300 Euro ersetzen. § 951 I 1 BGB,

- durch Aneignung = Eigentümer stellt die Sache zum Sperrmüll = herrenlos => Eigenbesitzer. § 958-964 BGB
aber:
- durch Fund
wird nach 6 Monaten Eigentümer einer Sache § 973 BGB, die er angezeigt hat (Fundbüro) [Bagatellgrenze 10 Euro; Finderlohn bis 500 Euro 5 % , ab 500 Euro 3 % s. § 971 BGB].

Bsp: Echte Münzen gegen falsche Scheine

Rentner saß bei Verkauf seiner Sammlung Betrüger auf. Bezahlung per Falschgeld. Sammlung tauchte 14 Tage später auf einem Antikmarkt in Marl wieder auf. Ein gutgläubiger Händler hatte die Münzen dem Falschgeldbetrüger abgekauft. Wer ist Eigentümer der Münzsammlung?

Extrembsp:

BGH-Urteil Unterschlagenes Probefahrt-Auto gehört neuem Käufer

Stand: 18.09.2020 13:55 Uhr

Eine kuriose Geschichte hat vor dem BGH ein Ende gefunden: Wird ein Auto bei einer Probefahrt nicht mehr zurückgebracht und verkauft, darf der neue Käufer den Wagen behalten - wenn er in gutem Glauben handelte.

Von Franziska Kring und Kolja Schwartz, ARD-Rechtsredaktion

Die Geschichte beginnt im August 2017: Ein Mann erscheint in einem Autohaus und interessiert sich für einen hochklassigen Mercedes im Wert von 52.900 Euro. Er legt einen italienischen Pass, einen Führerschein und eine Meldebestätigung aus Deutschland vor und bekommt das Auto für eine einstündige Probefahrt überlassen. Von dieser kommt er nie zurück. Das Autohaus merkt: Die Papiere waren gefälscht, die angegebene Handynummer falsch.

Ein paar Tage später sieht eine Frau im Internet den Mercedes-Van und meldet sich auf die Anzeige bei dem vermeintlichen Eigentümer. Am Hamburger Hauptbahnhof verabredet man sich zur Übergabe. Die Frau zahlt 46.500 Euro in bar, lässt sich einen Ausweis des Verkäufers zeigen und bekommt auch die Zulassungspapiere, in denen der Verkäufer vermerkt ist und zwei Autoschlüssel.

Das böse Erwachen kommt, als die Käuferin das Auto auf sich zulassen will. Die Behörde verweigert dies, weil das Auto als gestohlen gemeldet ist. Es stellt sich heraus: Es handelt sich um das Auto aus der Probefahrt. Die Papiere waren gefälscht und das ziemlich gut. Von den Schlüsseln passte nur einer, was die Käuferin nicht bemerkte. Autohaus wollte Wagen zurück.....

4. Schuldverhältnisse

4.1 Entstehung durch:

4.1.1 Kraft Gesetz

- Geschäftsführung ohne Auftrag §§ 677 BGB (Passant: Haltet den Dieb)
- Gefährdungshaftung §§ 833 BGB...(Nutztier: Kuh Weide vs. Luxustier: Hund Gassi)

4.1.2 kraft Rechtsgeschäft CornM S. 124ff

Überblick s. auch 4.4 u. 5. Kaufvertrag:

Kaufvertrag	Mietvertrag
Leihvertrag	Pachtvertrag
Schenkung	Darlehensvertrag
Werkvertrag	Dienst-/Arbeitsvertrag
	(Werkliefervertrag primär Kaufvertragsrecht)

Unterschied zw. Miet und Pachtvertrag IHK 0809 Wiso Nr. 5

BGB § 581 Vertragstypische Pflichten beim Pachtvertrag

(1) Durch den Pachtvertrag wird der Verpächter verpflichtet, dem Pächter den Gebrauch des verpachteten Gegenstands und den Genuss der Früchte, soweit sie nach den Regeln einer ordnungsmäßigen Wirtschaft als Ertrag anzusehen sind, während der Pachtzeit zu gewähren. Der Pächter ist verpflichtet, dem Verpächter die vereinbarte Pacht zu entrichten.

Falle: Vorsicht bei Arbeiten in der Mietwohnung

31.03.2016 - 07:07 Uhr

Wer seinen Beruf ohne Zustimmung des Vermieters zu Hause ausübt, riskiert eine fristlose Kündigung. Die Grenzen bestimmen im Streitfall die Gerichte, weil es keine gesetzlichen Regeln gibt.

Weimar. Die Zeiten ändern sich und mit ihnen die Arbeitsgewohnheiten. Onlineshop, Home Office, Nähstube – viele, die geschäftlich am Anfang stehen oder Familie und Beruf unter einen Hut bekommen wollen, arbeiten von zu Hause aus: Die Mietwohnung wird nicht mehr nur zum Wohnen genutzt, sondern auch teilgewerblich. Doch ist das eigentlich zulässig?

Ist eine teilgewerbliche Nutzung der Wohnung erlaubt?

Prinzipiell nein, denn Wohnungen sind zum Wohnen da. „Wird eine Wohnung zu Wohnzwecken gemietet, ist eine berufliche oder gewerbliche Nutzung grundsätzlich nicht gestattet“, stellt Jutta Hartmann, Justiziarin des Deutschen Mieterbunds (DMB), klar. Aber keine Regel ohne Ausnahme – bestimmte Tätigkeiten seien doch erlaubt. Die Grenzen bestimmen im Streitfall die Gerichte, weil es keine gesetzlichen Regeln gibt.

Was darf von Hause aus erledigt werden?

Zunächst einmal das, was weder Krach macht noch Gerüche hinterlässt oder Nachbarn insgesamt stören könnte. Klassiker des Erlaubten ist der Lehrer, der am heimischen Schreibtisch Klausuren korrigiert und den Unterricht vorbereitet. Auch telearbeitende Angestellte, Journalisten, Schriftsteller, Gutachter und Übersetzer zum Beispiel dürfen daheim in die Tasten und zum Telefon greifen. Gelegentliche Büroarbeiten am Abend oder am Wochenende und ein Home Office ließen die Landgerichte in Frankfurt/Main und Stuttgart ebenfalls durchgehen (Az.: 311 S 203/91 und 16 S 327/91). Für solche Tätigkeiten brauchen Mieter keine Zustimmung ihres Vermieters. Das Einrichten eines häuslichen Arbeitszimmers ist daher ebenfalls erlaubt.

Wann ist Schluss mit teilgewerblicher Nutzung?

„Kritisch wird es, wenn mit der Tätigkeit eine Außenwirkung verbunden ist“, sagt der Rechtsanwalt Rainer Burbulla. Dazu gehören Laufkundschaft sowie Besuche von Patienten und Mandanten genauso wie der häufig im Haus auftauchende Paketdienst für den aus dem Wohnzimmer heraus betriebenen Onlineshop. Schon ein Schild an Tür, Briefkasten oder Balkon kann dem Vermieter mit Hinweis auf die Außenwirkung reichen, um die teilgewerbliche Nutzung in der Wohnung zu verbieten.

Dabei hat der Eigentümer den Bundesgerichtshof (BGH) auf seiner Seite. Der entschied 2009, dass der Vermieter freiberufliche oder gewerbliche Aktivitäten des Mieters, die nach außen hin bemerkbar sind, „mangels entsprechender Vereinbarung im Mietvertrag nicht in der Wohnung dulden muss“ (Az.: VIII ZR 165/08).

„Der Vermieter kann abmahnen, den Mieter auf Unterlassung der vertragswidrigen Nutzung verklagen oder ihm kündigen“, so Hartmann. Im schlimmsten Fall darf er den Mieter fristlos vor die Tür setzen (BGH, Az.: VIII ZR 213/12). Sicherheitshalber sollten Mieter daher immer vorab ihren Eigentümer fragen, ob er mit solchen Aktivitäten einverstanden ist. Das gilt auch für Nutzungen wie Musikunterricht. Denn spätestens, wenn sich die Nachbarn beschweren, ist Schluss und der Rausschmiss kann anstehen. Das betrifft außerdem Klagen über Parkplatz blockierende Besucher und rege frequentierte Ingenieurbüros und Kosmetikstudios in der Wohnung (Landgericht Schwerin, Az.: 6 S 96/94). Tagesmütter sollten auch aufpassen: Die entgeltliche Betreuung von fünf fremden Kindern in der Wohnung ging dem BGH zu weit (Az.: V ZR 204/11).

Kann eine gewerbliche Nutzung im Mietvertrag stehen?

Ja. Fachleute sprechen dann von einem Mischmietverhältnis. Im Vertrag kann etwa der Betrieb eines Partyservice oder ein Tagesmütterdienst festgeschrieben sein. Vorteil des Vertrags: Der Mieter ist auf der sicheren Seite. Gibt es Ärger mit den Nachbarn, „hat der Vermieter das Problem“, sagt Rechtsanwalt Burbulla.

Denkbar sei auch, die teilgewerbliche Nutzung zu verbieten und gleichzeitig einen Erlaubnisvorbehalt des Vermieters vorzusehen. Das verpflichtet ihn zur Zustimmung, wenn weder eine Belästigung Dritter zu befürchten ist, noch die Beschaffenheit der Wohnung verändert wird oder die Gefahr droht, dass die Wohnung beschädigt wird. Monika Hillemacher / 31.03.16 / Agentur

4.1.2.1 Willenserklärung(WE) §§ 116 ff BGB CornM S. 124

Wer rechtswirksam aktiv werden will ((ver)kaufen; (ver)mieten...) muss dazu seinen Willen äußern:

4.1.2.1.1 Bekanntgabe

- mündlich/fernmündlich (VP nennen; "ein Erdbeereis, bitte"; Chat[da sofortige Reaktion]....)
- schriftlich/email/Fax (Ausfüllen u. Absenden eines Angebotes;....)
- schlüssiges u. stillschweigendes(konkludentes) Handeln (Arm heben bei einer Auktion; Einsteigen in einen Bus; Anbringen eines Automaten;....)

falls kein Wille vorliegt - auch keine Willenserklärung!(subjektiver Tatbestand) Bsp.:

Schlagerstar X gibt eine Autogrammstunde. Er schreibt in ununterbrochener Folge seinen Namenszug auf ihm von seinen vielen Fans hingereichte Zettel, Fotos, Konzertprogramme usw. B hält ihm einen Schulschein über 5.000,-- Euro hin, den X, ohne zu bemerken, worum es sich handelt, gleichfalls unterschreibt.

Herr X hat **keine** Willenserklärung abgegeben, denn er hatte nicht den Willen, sich in irgendeiner Form rechtlich zu binden; er wollte ja nur (**rechtlich**) bedeutungslose Autogramme geben! [Handlungswille liegt wohl vor aber Erklärungswille auch bezügl. Empfängerhorizont fehlt=> Nichtig// fehlender Geschäftswille(wollte nichts kaufen/...) wäre nur Grund für Anfechtung nach § 119 BGB]

„klassischen“ Versteigerungsfall:

Bsp: "Halver Hahn" = Käsebrötchen in Köln => Kaufvertrag wg. objektiver Dritter - aber anfechtbar § 119 BGB- aber Wert erstatten § 122 BGB. Fall als PDF-Kopie Halver_hahn

4.1.2.1.2 Arten CornM S. 124

einseitige		zwei(mehr)seitige	
nicht empfangsbedürftige	empfangsbedürftige	einseitig verpflichtend	mehrseitig verpflichtend
Testament; Aufgabe eines Eigentumsanspruchs Auslobung	Angebot Kündigung ; Mahnungen Anfechtung	Schenkung Bürgschaft	KAUFVERTRAG; Miet-; Darlehens-;
		ANTRAG + ANNAHME § 145ff BGB	

Fälle: Auslobung: "Wer meine entlaufene Katze zurückbringt, erhält 100 €."

empfangsbedürftig (§130 BGB):

Vorbeifahren und in den Briefkasten schmeißen(vor 19.00 Uhr - danach muss

Briefkasteninhaber nicht mehr mit einem (Post-)zugang zu rechnen(Bay. Verf. Gerichtshof 15.10.92 AZ:Vf. 117-VI-91) - Falls kein Briefkasten = arglistige Vereitelung = zugestellt.

Beweispflicht liegt beim Absender => z.B.: Übergabeeinschreiben mit Rückschein - aber was war in dem Briefumschlag??? Was, wenn der Empfänger nicht da ist und die Post dann auch nicht beim Postamt abholt??? (muss erneut zugestellt werden!!!) - oder die Annahme verweigert, falls Porto nicht ausreichend ist? (grundlose Verweigerung? = Zustellung lt. BGH. lt.

Wirtschaftsprivatr. S. 74 Verweigerung zu Recht)

Botenzustellung => Zustellung beweisbar(Bote unterschreibt eine Kopie, um den Inhalt zu sichern), aber was war im Umschlag???(Bote muss Schriftstück erst durchlesen und dann selbst verschließen.

Zustellung per (Post-)Zustellurkunde nach § 132 BGB. Absender übersendet Schriftstück an Gerichtsvollzieher - dieser fertigt beglaubigte Kopie und übergibt diese Kopie an den Empfänger. Das Original erhält eine fest verbundene Zustellurkunde mit Angaben zur Zustellung. Dies Original mit der verbunden Urkunde erhält der Absender zurückgesandt.

privates Testament ist eigenhändig zu schreiben u. zu unterschreiben § 2247 BGB sonst öffentliches Testament § 2232 BGB von Notar aufgesetzt u. v. beiden unterschrieben

4.1.2.1.3 Bindung Fristen u. Formvorschriften CornM S. 126ff

Antrag = Kundenauftrag; Liefererangebot[Angebot muss so detailliert sein, dass **der** Angesprochene nur mit "Ja" antworten bräuchte{fehlt Preis; Menge; Datum = kein Angebot}]. . .

Annahme = AB des Lieferers; Kundenauftrag aufgrund eines Angebotes

jede Antragsänderung o. verspätete Annahme führt zu einem neuen Antrag

Fristen (eines Angebotes):

unter Anwesenden/fernmündlich:

- solange das Gespräch dauert § 147 I BGB

unter Abwesenden:

- Brief: bis zu einer Woche
- Fax/email: 2-3 Tage incl. Reaktionszeit

IHK-ZP Formulierung = "unter verkehrsüblichen Umständen"

Bindung:

Antragsteller ist lt. 145 BGB an den Antrag gebunden. Bindung erlischt, wenn:

- First überschritten
- rechtzeitig widerrufen (gleiche Post, da schon der Zugang zur Gültigkeit führt) § 130 I 2 BGB
- die vertraglich festgelegte Bindungsfrist abgelaufen ist §148 BGB
- der Antrag mit einer FREIZEICHNUNGSKLAUSEL versehen ist §145 (Me. u/o Preis)

(Lt. IHK kommt hierdurch kein Kaufvertrag zustande!)

Info: Internet "auktion" = Einstellen = Angebot! // zu online-shop s.u.

Formvorschriften

keine Vorschriften - aber die Beweisbarkeit wird durch die Schriftform vereinfacht

Viehmarkt - klassisches Börsenparkett sind Bsp. für mündliche Angebote

Internetauktion - auch per Klick kommt Vertrag zustande (BGH zu PKW-Verkauf)
auch konkludentes Handeln (Omnibus; Zigarettenautomat;...) sind Angebote

Kaufvertrag über ein Grundstück ist notariell zu beurkunden

Hintergrundbsp:

Laut Urteil des OLG Frankfurt muss, ein Notar bei der Beurkundung eines Vertrages ungefragt auf Risiken hinweisen und beraten, wie die Risiken möglichst vermieden werden können, so die Richter.

Das Gericht hob mit seinem Urteil eine Entscheidung des Landgerichts Gießen auf und gab der Schadenersatzklage von Grundstückskäufern gegen einen Notar statt.

rechtlich bindend?

- a) Die Lieferung erfolgt sofort nach Bestellung, solange der Vorrat recht.
- b) Alle Preise verstehen sich zzgl. der zur Zeit der Bestellung geltenden § USt.
- c) Die Lieferung erfolgt frei Haus bei einer Bestellung innerhalb der nächsten 10 Tage, danach mit einem Versandkostenaufschlag von 1,5%
- d) ... mit Dank für Ihr Interesse freuen wir uns, Ihnen folgendes Angebot freibleibend zu unterbreiten.

4.1.2.1.4 Anfrage CornM S. 153ff

Typen:

allgemeine Anfrage (nach Preislisten; Sortiment; Vertreterbesuch...)

bestimmte Anfrage (Preis eines Artikels; konkrete Lieferzeit;)

Ausschreibung = bestimmte Lieferantengruppe wird aufgefordert, ein Angebot abzugeben.

Da man meist von mehreren Lieferanten gewisse Informationen haben will, ist die Anfrage rechtlich unverbindlich und unterliegt auch keinen Formvorschriften.

4.1.2.1.5 Schweigen s. 2.4.2

4.1.2.1.6 KEINE Willenserklärung

Eine Willenserklärung muss an eine bestimmte Person gerichtet sein!

eine:

- Schaufensterauslage
- Zeitungsanzeige
- Preisetikett an einer Hose
- Prospekte- u/o Katalogzustellungen
- online-shops

sind kein Antrag (Angebot), da sie nicht an eine bestimmte Person gerichtet sind, bzw.

keine konkreten Mengen anbieten. Es handelt sich um Anpreisungen. (= Aufforderung zur Abgabe eines Angebots (Latein: *invitatio ad offerendum*))

Ausnahme: Automat - Aufsteller gibt ein Angebot ab.

4.2 Nichtigkeit (Anfechtbarkeit) CornM S.127ff

4.2.1 Nichtigkeit von vornherein §§ 105 , 108,117,(116),118,125,134,138 BGB

fehlende Geschäftsfähigkeit	< 7 J. o. dauerhaft Geistesgestört s. 3.3.2 (wenn ein 6-jähriger seiner Freundin sein Lieblingsspielzeug schenkt [+ Formmangel, aber durch Übergabe geheilt])
fehlen des rechtsgeschäftl. Willens	Bewusstlosigkeit o. vorübergehende Störung des Geisteszustandes (besoffen[ab ca. 2 %] verkauft V einen Neuwagen für 100 Euro.) Scheingeschäfte (Grundstückskaufvertrag ü. 30000 € , und mündl. über 80.000 €, um die Grunderwerbssteuer zu mindern[Schein = nichtig, u. gewolltes Geschäft wg. Formmangels nichtig(§§ 311 + 125 BGB).] Scherzgeschäft ("Ein Königreich f. ein Glas Bier"; Fahrkarte zum Mond f. 5000 € verkaufen zu wollen...) [Scherz muss offenkundig sein!] <u>Geheimer Vorbehalt</u> BGB § 116 = falls beide Seiten wissen, dass eine Seite ihre Verpflichtungen nicht erfüllen will. A. bitte B ihren Wagen zu reparieren. Als Bezahlung sei sie bereit dessen Schallplatten zu kaufen. A. beabsichtigt dies aber nicht zu tun. Falls B diesen Vorbehalt kennt, ist dies Rechtsgeschäft nichtig. <u>nur</u> Corn 99
Verbotener /sittenwidriger rechtsgeschäftl. Inhalt §§ 134+138 BGBff	Verträge, die gegen § Verbote verstößen (Menschen- Rauschgifthandel; Diebstahl; Hehlerei,,,) [Info: Nichtigkeit von Werkverträgen wg. "Ohne-Rechnung-Abrede" durch BGH 24.04.08 VII ZR 42/07 bezügl. der Gewährleistung eingeschränkt] Verträge, die gegen die guten Sitten verstößen (Leistung u. Gegenleistung passen nicht zueinander z.B.: Wucher [= (zudem ist Wucher gemäß § 291 StGB strafbar)] Gemäß der deutschen Rechtsprechung stellt ein Zinssatz, der den Durchschnittssatz um 100 % bzw. nominal um 12 %-{Punkte} übersteigt, Wucher dar.] Sittenwidrig und damit nichtig sind häufig <u>Bürgschaftsverträge</u> . Eine Sittenwidrigkeit kommt in Betracht, wenn der Bürge durch die Bürgschaft erkennbar so überlastet wird, dass dies mit seinen Vermögensverhältnissen unvereinbar ist. Anerkannt sind insbesondere Fälle, in denen Angehörige (Kinder, Ehegatten, Lebenspartner) durch die Bürgschaft krass überfordert werden. Eine krasse Überforderung liegt vor, wenn der Bürge voraussichtlich nicht einmal die laufenden Zinsen aufzubringen vermag. In derartigen Fällen wird durch die Rechtsprechung widerlegbar vermutet, dass die Mithaftung allein aus emotionaler Verbundenheit ohne rationale Einschätzung der wirtschaftlichen Risiken übernommen wurde, was zur Sittenwidrigkeit der Bürgschaft führt. AN soll gesamte Sozialversicherungsbeiträge selbst zahlen
Nichteinhaltung einer Formvorschrift§ 125	Verträge, die gegen eine § Formvorschrift verstößen s. 4.3 (Grundstück = notarielle Beurkundung; Schenkung) Heilung möglich (§ 311 b S1 bzw. § 518 II)

4.2.2 Anfechtbarkeit -> Nichtigkeit im Nachhinein

Zuerst gültig - durch Anfechtung wird es nichtig!

Arglistige Täuschung	Vorspiegelung falscher Tatsachen (Unfallwagen wird als unfallfrei verkauft Anfechtung innerhalb 1 J. ab Kenntnis §123f ("Arglistig verschwiegener Mangel": Verjährung ab Kenntnis 3 J.(5J Bauwerke) § 438 BGB max 10 J (§199 BGB) Pers. 30 J) Unfallwagen-> argl. T. wg.Austauschmasch. u. argl. M. wg Unfall. (jurist. Unterscheidung)
Widerrechtliche Drohung	mittelbar u. unmittelbar (V. erpresst K. mit dessen Vorstrafen, um ihn zum Kauf zu zwingen; Dienstvergehen in der Firma u. Kollege erpresst Sie [ihm 100 Euro zu geben].) Anfechtung innerhalb 1 J. ab Wegfall der Drohung
Irrtum §§ 119,120 BGB	in der Erklärung (Sprech-/Schreibfehler, z.B.: V nennt in seinem Angebot einen Preis 790 Euro, meinte aber 970 Euro; Ausländer möchte ein Auto mieten, unterschreibt aber einen Kaufvertrag, da er den Unterschied nicht kannte) in der Person/Sache (U stellt einen Fahrer ein, der jedoch keinen Führerschein hat; Bank erfährt im Nachhinein, dass der neue Kassierer wg. Unterschlagung vorbestraft ist; Originalgemälde als Kopie verkauft) in der Übermittlung (Bote richtet etwas falsch aus; Fax verstimmt; Zeitungsanzeige falscher Preis. Rücknahme max 10 J nach § 121 BGB

es liegt im Sinne des § kein Irrtum vor bei:

Motivirrtum = K. kauft eine Aktie, da er davon ausgeht, dass der Kurs steigt. Kauft einen Trauring und die Hochzeit platzt. K. kauft für seine Freundin ein Armband - diese verlässt ihn
Kalkulationsirrtum = z.B. bei der Nachkalkulation wird festgestellt, dass der VP zu niedrig war, da mit falschen Zuschlagssätzen gerechnet wurde.

Falls Anfechtung rechtens, besteht ein Herausgabeanspruch nach § 812 BGB.

Falls der anderen Vertragspartei ein Schaden entstanden ist, muss bei Scherzgeschäften u. Irrtum Schadensersatz geleistet werden § 122 BGB, außer der Anfechtungsgegner kennt/(hätte kennen müssen) die Anfechtbarkeit (Besoffener)

§313 BGB "Störung der Geschäftsgrundlage" ist auch eine Möglichkeit der Vertragsauflösung durch Rücktritt (Gesetzesänderung ; schwere Krankheit)

Fall: Wg der beiderseits erwarteten Rechtschreibreform ordert ein Verleger bei einer Druckerei 500.000 Wörterbücher. Die Reform wird - wg. öffentl. Proteste - überraschend nicht durchgeführt.

Wann ist ein Kaufvertrag anfechtbar ?

1. Bei Verstoß des Verkäufers gegen die guten Sitten.
2. Bei einem Irrtum in der Erklärung des Verkäufers.
3. Bei Verstoß des Verkäufers gegen ein gesetzliches Verbot.
4. Bei einem Verstoß gegen gesetzlich vorgeschriebene Formvorschriften
5. Bei Geschäftsunfähigkeit eines der Vertragspartner.

Alternativdarstellung zu Nichtigkeit - Anfechtbarkeit - schwebend unwirksam

nichtig	anfechtbar	schwebend unwirksam
da die abgegebene Willenserklärung mangelhaft ist. Das Rechtsgeschäft ist unwirksam, hat also keine rechtlichen Folgen	da der Erklärende die Rechtsgültigkeit seiner Willenserklärung im Nachhinein aufheben möchte. Bis zur endgültigen Entscheidung ist das Rechtsgeschäft rechtlich wirksam	da eine Zustimmung fehlt. Ein schwebend unwirksames Rechtsgeschäft ist zunächst nicht rechtsgültig, es kann jedoch im Nachhinein durch Zustimmung eines Dritten rechtsgültig werden
Gründe	Gründe	Gründe
Mangel in der Person Die Personen sind geschäftsunfähig, weil: sie das 7. Lebensjahr noch nicht vollendet haben sie an einer dauerhaften, krankhaften Störung der Geistestätigkeit leiden(Ausnahme Bagatellgeschäfte)	Anfechtung wg. Irrtums Irrtumsmöglichkeiten: <u>Inhaltsirrtum</u> Der Erklärende wollte die Erklärung zwar abgeben, hat der Erklärung jedoch einen anderen Sinn beigemessen (Halver Hahn) <u>Erklärungsirrtum</u> Der Erklärende wollte die Erklärung so nicht abgeben (Zahlendreher)	Rechtsgeschäfte beschränkt Geschäftsfähiger Rechtsgültigkeit folgt durch die Genehmigung des gesetzlichen Vertreters Bleibt die Genehmigung aus, ist das Rechtsgeschäft nichtig Rechtsgeschäfte, die ein Vertreter ohne Vertretungsmacht abschließt
Mangel in der rechtlichen Zulässigkeit		

<p>Das Rechtsgeschäft verstößt gegen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ein gesetzliches Verbot die guten Sitten(Wucher) <p>Mangel in der Willenserklärung</p> <p>Die Willenserklärung ist an sich fehlerhaft, weil der Inhalt der erklärten Willenserklärung vom Willen des Erklärenden abweicht</p> <p>Scheingeschäfte</p> <p>Scherzgeschäfte</p> <p>Mangel in der Form</p> <p>Nichtigkeit wg. Formverstoß</p>	<p>Eigenschaftsirrtum</p> <p>Der Erklärende befand sich in einem Irrtum über eine Eigenschaft der Person/Sache, die im Verkehr als wichtig angesehen wird (vergoldet statt golden)</p> <p><u>Übermittlungsirrtum:</u></p> <p>Erklärung wurde durch einen Boten/Einrichtung(Post) falsch weitergeleitet (Anzeige)</p> <p>Anfechtung wg. arglistiger Täuschung u. widerrechtlicher Drohung</p> <p>Arglistige Täuschung</p> <p>Ein Vertragspartner wird über eine wesentliche Eigenschaft der Sache oder der Person getäuscht</p> <p>Widerrechtliche Drohung</p> <p>Ein Vertragspartner gibt die Willenserklärung nur ab, weil er sich in einer Situation psychischen Drucks befindet</p>	<p>Rechtsgültigkeit erfolgt durch die Genehmigung des Vertretenen</p> <p>Bleibt die Genehmigung aus, ist das Rechtsgeschäft nichtig</p>
---	---	---

4.3 Formvorschriften CornM S. 126

BGB §§126-129 wg, Nichtigkeit s. 4.2.1:

notarielle Beurkundung = Abgabe der Willenserklärung und deren Inhalt (Grundstücksgeschäfte; Ehevertrag; Schenkung)

öffentliche Beglaubigung § 129 Abs. 1 = Echtheit der Unterschrift(

gesetzliche Schriftform § 126 Abs. 1 = Urkunde incl. Unterschrift(en) [daher reicht email nicht aus, außer s. u.] bzw. notarielle Beglaubigung der Handzeichen Bsp: Teilzahlungskäufe

elektronische Form §§ 126 Abs. 3, 126a z.B.: e-mail. Elektr. Form kann Schriftform ersetzen, wenn:

per "qualifizierte elektronische Signatur" unterschrieben! Details: s. Signaturgesetz

Video : www.youtube.com/watch?v=bXB0VjZ-Bro

Ausnahmen elektronischer Form im Verbraucherbereich:

.. Bürgschaften § 766 BGB
.. Schuldversprechen
.. Schuldanerkenntnis
.. Verbraucherkredit
.. Timesharing-Verträge

Möglich aber: Widerrufsbelehrung kann so unterschrieben werden § 355 Abs. 2 Satz 2

Textform § 126 b = für alle Bereiche, wo eine eigenhändige Unterschrift nicht erforderlich ist.

Medien: Brief, e-mail, Datei auf Floppy oder CD, Kündigung v.

Dauerschuldverhältnissen(Telefonanbieterwechsel)

Inhalt: lesbare Schriftzeichen, Name des Erklärenden; räuml. Abgrenzung von weiteren Teilen[z.B. durch " diese Erklärung ist nicht unterschrieben"]

z.B.: Verbraucher kann nun auch per Textform sowie durch Rücksendung der Ware sein Widerspruchsrecht ausüben.

§ 355 Abs. 1

vertragliche vereinbarte Form(= gewillkürte Form): § 127 Abs. 1 = jeweilige, aber abgemilderte, gesetzliche Form § 127 Abs. 2 und 3.

z.B.: vertraglich vereinbart "Signatur" kann auch eine nicht qualifizierte Signatur sein.

Fälle i.d. Justiz:

Kündigung mit Zusatz "i.A." ist formunwirksam, wenn nur der unterschrieben hat, der i.A. verwandte, da er ja nicht kündigen will, sondern eine andere Person und diese hat nicht unterschrieben. Q.: ad rem 06/07 S. 12 lt.OLG Köln u. LAG Rheinland-Pfalz 19.12.2007 7 Sa 530/07 nach Verkehrsroundschau 17/2008 S. 43

Handzeichen auf Dokumenten sind lt BGH keine Unterschrift. Eine Unterschrift "setze ein aus Buchstaben einer üblichen Schrift bestehendes Gebilde" voraus. Dieses müsse nicht lesbar sein. Gewollte Namensabkürzungen seien also keine Unterschrift. Q.: ad rem 06/07 S. 12

4.4 AGB CornM S. 181

Vertragsbedingungen für eine Vielzahl von Verträgen = Allg. Geschäftsbedingungen

Sie werden nur Vertragsbestandteil, wenn vor Vertragsabschluss auf sie verwiesen wurde!

(Bsp: Aufdrucke auf Eintrittskarten werden nicht Vertragsbestandteil, weil sie erst nach Vertragsabschluss ausgehändigt werden!)

Individualabreden gehen vor AGB § 305b (Zahlungsbedingung von Hand auf 3% Skonto abgeändert, gilt, auch wenn AGB sagt, dass Änderungen nicht gelten! Auch eine Festlegung auf schriftliche Änderungen in den AGB wird durch eine mündl. individuelle Änderung aufgehoben. Q.: Brox S. 45 4/45).

Unsauber abweichend - für Kfl. Emde Nr. 25c bezieht sich aber auf § 305 und nicht auf § 305b

Große Bedeutung kommt diesem Vorrang der Individualabrede bei den in AGB häufig verwendeten Schriftformklauseln vor, d. h. bei Klauseln wonach Änderungen oder weitere Vereinbarungen nur in schriftlicher Form gültig sind. Da durch eine solche Regelung die AGB nur schriftliche Klauseln für wirksam erklären würden, würden also mündliche, individuelle Nebenabsprachen gleichsam für nichtig erklärt werden. Genau dies würde aber ja dem eben

besprochenen Grundsatz des Vorranges der Individualabrede widersprechen. Daher gelten aufgrund dieses Grundsatzes die individuellen neben den AGB ausgehandelten Regelungen, selbst wenn sie nicht schriftlich vereinbart wurden. Trifft also der Verwender einer AGB mit seinem Kunden eine – wenn auch nur mündliche – Individualabrede, so wird diese gerade nicht aufgrund einer Schriftformklausel der AGB unwirksam. Vielmehr verdrängt die Individualabrede entsprechend dem Grundsatz des Vorrangs der Individualabrede die Wirksamkeit der Schriftformklausel. Es gilt das individuell Ausgehandelte.

Q.: <http://www.schicker.com/druckversion.html?id=412>

4.4.1 Vertragsbestandteil

bei Verbrauchern nur, wenn sie

- extra darauf hingewiesen werden
- in zumutbarer Weise von ihnen Kenntnis nehmen können (nicht zu klein (s. Firmen AGB der Schüler); im Kassenraum ausgehängt; Sonderfall Bus; Post, Fußballstadium; Parkhaus etc § 305 a)
- damit extra einverstanden sind § 305 II BGB (Passus vor der Unterschrift)

unter Kaufleuten

auch ohne gesonderte Bestätigung

Nach § 310 Abs. 1 BGB gilt die besondere Einbeziehungsregel des § 305 Abs. 2 und 3 BGB nur gegenüber Verbrauchern. Wenn der Adressat der AGB also Unternehmer ist, sind die allgemeinen Regeln der §§ 145 ff. BGB anzuwenden.

Unternehmen können auf AGB Bezug nehmen, die z. B. bei früheren Verträgen verwandt wurden oder die der Adressat sich sonst beschaffen kann. Aber beachten Sie: Es muss eine Einbeziehung erfolgen. AGB gelten nicht automatisch, oder weil man schon früher einmal auf sie hingewiesen hat. Bei unproblematischen Inhalten genügt dann allerdings die einseitige Anfügung z. B. in der Auftragsbestätigung.

trotzdem: (*lt. Stoffkatalog für Manager eigene EK-AGB mit VK-AGB vergleichen*)

Widersprechende AGB (kann nur unter Kaufleuten vorkommen):

(2) Wenn die Parteien den Vertrag durchführen, gilt der Vertrag ohne die widersprechenden AGB-Klauseln. Es wird zwischen schuldrechtlicher und sachenrechtlicher Wirkung unterschieden:

Salvatorische Klausel und AGB

§ 306 Rechtsfolgen bei Nichteinbeziehung und Unwirksamkeit

(1) Sind Allgemeine Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise nicht Vertragsbestandteil geworden oder unwirksam, so bleibt der Vertrag im Übrigen wirksam.

(2) Soweit die Bestimmungen nicht Vertragsbestandteil geworden oder unwirksam sind, richtet sich der Inhalt des Vertrags nach den gesetzlichen Vorschriften.

Salvatorische Klausel

Im Rahmen der Vertragsfreiheit der Parteien vereinbarte Vertragsklausel, die bestimmt, dass der Vertrag im Ganzen gültig bleiben soll, wenn einzelne Regelungen im Vertrag ganz oder teilweise ungültig sind.

Grundsätzlich führt die Unwirksamkeit einer einzelnen Bestimmung im Vertrag zur so genannten Teilnichtigkeit des Vertrages, so dass im Zweifel - wenn sich aus dem hypothetischen Willen der Parteien nichts anderes ergibt - das gesamte Rechtsgeschäft nichtig ist (§ 139 Bürgerliches Gesetzbuch, BGB).

Diese Rechtsfolge soll durch die Aufnahme einer salvatorischen Klausel in den Vertrag vermieden werden, um im Interesse der Parteien am Restvertrag festhalten zu können.

Sind Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) zum Teil unwirksam, gilt § 139 BGB nicht. Hier ist schon per Gesetz eine Weitergeltung des Restvertrages vorgesehen (§ 306 BGB). An die Stelle der unwirksamen Regelungen treten die gesetzlichen Bestimmungen. Einer salvatorischen Klausel bedarf es deshalb nicht. Regelungen zur ergänzenden Vertragsauslegung in Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind häufig wegen Verstoß gegen das Transparenzgebot (§ 307 Absatz 1 Satz 2 BGB) unwirksam.

Allgemein zum Dissens = § 155 BGB + 157 BGB

offener Dissens = einer will nur vermieten der andere pachten = kein Vertrag

versteckter Dissens =

- a) Schweizer bietet Kuh zu 100 Franken an - Franzose kauft Kuh, will aber in frz. Franken zahlen => ein Dritter würde davon ausgehen, dass der Schweizer in seiner Währung anbietet u. der Kuhpreis in frz. Franken zu niedrig sei => Vertrag in schw. Franken
b) beide meinen etwas A, sagen/schreiben aber B => A ist gültig
s. Wörlein S. 202ff.

Fälle: Bsp. unzulässige Klausel gegenüber Verbrauchern:

Das Verwenden der Klausel "Teillieferung und Teilabrechnung sind zulässig" in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) stellt eine unzulässige Beschränkung von Zurückbehaltungs- und Rücktrittsrechten des Kunden dar und ist daher unwirksam. Außerdem stellt die Verwendung dieser Klausel ein wettbewerbswidriges Verhalten dar, welches von Mitbewerbern abgemahnt werden kann. Dies hat das Kammergericht Berlin mit Beschluss vom 25. Januar 2008 (Az. 5 W 344/07) entschieden.

In seiner Entscheidung spricht das Gericht eine ganze Reihe aktueller Problembereiche an:

So wird klargestellt, dass eine Teillieferungsklausel an sich wohl noch kein Problem wäre, da die Lieferung in Teilen eine bloße Belästigung des Kunden darstellen würde. Problematisch ist vielmehr die Regelung zur Teilabrechnung. Denn wenn der Kunde die Teile, die er bekommen hat, auch gleich bezahlen muss, dann hat er keine Möglichkeit mehr, durch ein Zurückbehaltungsrecht den Lieferanten zur schnellen Lieferung des Restes zu zwingen. Auch wäre ein Rücktritt vom Vertrag als Ganzem ausgeschlossen. Diese für den Kunden im Vergleich zur gesetzlichen Normalfall nachteilige ...

4.4.2 Unwirksame Klauseln

- überraschende Klauseln § 305c BGB
- mehrdeutige Klauseln dito
- unangemessene Benachteiligung §307(Generalklausel) u. § 242 BGB

Ein kompletter Haftungsausschluss ist auch unter Kaufleuten nicht erlaubt. Dies kann dazu führen, dass der Vertrag unwirksam wird! BGH VIII ZR 141/06 nach ad rem 12/07 S. 12

nur gegenüber Verbrauchern unwirksam nach § 308 + 309 BGB

unangemessen OHNE Wertungsmöglichkeit § 309 BGB

- kurzfristige Preiserhöhung (innerhalb von 4 Monaten erfolgt Lieferung)
- Ausschluss von Mängelrügen u. Verweis auf Dritte ("jegliche Sachmängelhaftung ist ausgeschlossen"; "Der Käufer hat nur Ansprüche gegenüber dem Hersteller" ...)
- Beschränkung auf Nacherfüllung (Rücktritt u/o Schadensersatz statt Lieferung)
- Kosten der Nacherfüllung in der Gewährleistungsfrist auf den Kunden abschieben
- Verkürzung der Gewährleistungsfrist
- Abtretung von Geldforderungen kann nicht ausgeschlossen werden
- Vertragslaufzeit max bis 2 J. Kündigungsfrist max: 1 Monat(ab: 03/22)
- autom. Vertragsverlängerungen über z.B. 1 J. nicht mehr möglich – falls auf unbestimmte Zeit – Kündigungsfrist max 1 Monat (ab 03/22)

...s. Fälle Nr. 24

unangemessen MIT Wertungsmöglichkeit § 308 BGB

- eine unangemessen lange o. ungenaue Annahme oder Ablehnungsfrist f. ein Angebot/Leistung/Nachfrist.
- ...

Per AGB kann zw. Unternehmen z.B. die Gewährleistung f. neue Sachen auf 1 Jahr verkürzt werden - f. gebrauchte Sachen eventuell sogar auf 0 J.; Ausnahme 5 J. bei Baumaterialien ist nicht zu kürzen.

4.4.3 Verfahren nach Unterlassungsklagegesetz (UKlaG)

nur die Kammern, Verbände etc. nicht der einzelne Kunde kann allgemein gegen AGB klagen. Zuständig ist das Landgericht des Beklagten. Dieses informiert das Bundeskartellamt, welches ein entsprechendes Register führt.

4.4.4 AGB - Musterklausel

Häufig wird in Fa. mit Musterklauseln gearbeitet. Diese fallen aber i.d.R. unter das AGB-Recht! Ausnahme: Falls die Musterklausel nur als Verhandlungsvorschlag gemeint ist!

Bis zum **01.10.2016** sollten Sie Ihre **AGB** und Verträge mit Verbrauchern nach dem Begriff „**Schriftform**“ oder „**schriftlich**“ durchsuchen und durch die „**Textform**“ ersetzen.

4.5 Kurzeinführung in einige vertragliche Schuldverhältnisse CornM S.

Vorbemerkungen:

1) In Deutschland herrscht VERTRAGSFREIHEIT, niemand kann gezwungen werden einen Vertrag abzuschließen. Ausnahmen: (Gebiets-)monopolisten: Wasserwerke; in Teilen die Deutsche Post (Briefmonopol bis 31.12.2007); KfZ- Haftpflichtversicherung... herrscht Kontrahierungszwang u.U. kann auch ein Verstoß gegen das AGG(Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz) vorliegen[Gründen der Rasse; ethnischer Herkunft; des Geschlechts; der Religion o. Weltanschauung; behinderung; des Alters o. der sexuellen Identität - Beweislast beim vermeintlich Benachteiligten2) Nach §133 BGB ist der "wirkliche Wille zu erforschen und nicht an dem buchstäblichen Sinn des Ausdrucks zu haften" => Falls Leihvertrag als Überschrift steht - beide aber von einem Mietvertrag ausgingen, handelt es sich um einen Mietvertrag! s.

- Mietvertrag = Überlassung einer Sache gegen Geld u. Rückgabe derselben Sache. Bei Wohnraum Schriftform erforderlich. Leasingverträge sind besondere Mietverträge
- Pachtvertrag = ähnlich Mietvertrag, aber Nutzer erzielt Einkünfte(Acker; Lagerhalle für Lagerverkauf)
- Leihvertrag = unentgeltliche Überlassung einer Sache u. Rückgabe derselben. "Brot leihen" ist kein Leihvertrag sondern ein Sachdarlehensvertrag.
- (Sach)Darlehensvertrag = entgeltliche o. unentgeltliche Überlassung einer Sache/von Geld und Rückgabe einer gleichen Sache (+Zinsen)
- Schenkung = unentgeltliche Überlassung einer Sache
- Dienst-/Arbeitsvertrag = Leistung von Diensten (Arbeitnehmer; Ärzte; Freiberufler) gegen Entgelt ohne Zusage des Erfolgs.
- Werkvertrag = Herstellung eines Werks(Gebäude(teile); Softwareentwicklung; Zahnnarztätigkeit(Dienstvertrag/aber zw. Zahnnarzt u. Labor Werkvertrag[allerdings hat das OLG Koblenz einen Zahnnarzt zu 6000€ Schmerzensgeld verurteilt, da das Gebiss eines Patienten "drückte". Gericht bejahte einen "Erfolg"-sanspruch! Az.: 5 U 467/07]); Drehbuch; Reparatur in einer Werkstatt Q.:) gegen Entgelt mit Zusage des Erfolgs. Rechtl. stark dem Kaufvertrag angepasst. Indiz f. Werkvertrag = Planungsanteil ist hoch.
- §651 (ehem. Werklieferungsvertrag) - nun unerheblicher wer die Komponenten liefert - ERFOLG weiterhin wichtiges Kriterium - wird Kaufvertragsrecht weitgehend angewandt. Q.: Palandt 2003 976 (2 +Bsp) Indiz = neue bewegliche Sachen u. Erfolg

Anmerkung:

vorvertragliche Schuldverhältnisse(§ 311 BGB) [cic culpa in contrahendo]= K. verletzt sich in einem Warenhaus(Regal fällt um; nasser Flur wg Reinigung.....) => Betriebshaftpflichtversicherung

nachvertragliche Schuldverhältnisse = ehemaliger AG muss neuen AG Auskunft geben.

Prüfen Sei, welcher Vertrag zur Übertragung des Eigentums und des Besitzes an der Sache verpflichtet:

1. Mietvertrag - 2. Leihvertrag - 3. Pfandvertrag - 4. Pachtvertrag - 5. Kaufvertrag

Kaufvertrag vs. Werkvertrag vs. Dienstvertrag

Kaufvertrag = Kauf eines Ventilators - Bau einer Klimaanlage für ein Haus = Werkvertrag

Werkvertrag = Kfz-Reparatur einer Beule - es klappert hinten links = Dienstvertrag

A. Überblick

II. Abgrenzungen

Dienstvertrag

- Abgrenzung anhand der geschuldeten Leistung
- Herbeiführung eines Erfolg = Werkvertrag
- bloßes Bemühen = Dienstvertrag
- Abgrenzungskriterien:
 - Ungewissheit des Erfolgseintritts
 - Einflussmöglichkeit des Schuldners
 - Vergütungsregelung
- Problemfälle
 - Softwareentwicklungsverträge
 - „klassische“ medizinische Eingriffe

Kaufvertrag

(Werklieferungsvertrag)

- Sonderregelung in § 651 BGB mit Verweis auf das Kaufrecht
 - Schutz des Verbrauchers durch Anwendbarkeit des Kaufrechts
1. Herstellung oder Erzeugung **beweglicher Sachen** (§ 651 S. 1 BGB)
 2. Herstellung oder Erzeugung beweglicher Sachen **aus Stoffen des Bestellers** (§ 651 S. 2 BGB)
 3. Herstellung oder Erzeugung **nicht vertretbarer Sachen** (§ 651 S. 3 BGB)

Fall: Bsp: Haarverlängerung = Werkvertrag - Haarimplantation = Dienstvertrag (Schweizer Quelle)

Der Werkvertrag ist ein gegenseitiger Vertrag, in dem sich der Unternehmer zur Herstellung des versprochenen Werkes (z.B. Reparatur, Herstellung individueller Software, Gutachten), der Besteller zur Errichtung der vereinbarten Vergütung verpflichtet (§ 631 I). Vom Dienstvertrag (§ 611) unterscheidet sich der Werkvertrag dadurch, dass nicht nur die Tätigkeit als solche (z.B. ärztliche Behandlung), sondern ein Erfolg geschuldet wird. Beim Kaufvertrag wird die Übereignung einer bereits bestehenden Sache geschuldet, dagegen beim Werkvertrag in der Regel eine erst noch herzustellende.

Fall: Urteil: Ist ein "Winterdienstvertrag" ein Dienstvertrag oder Werkvertrag?

Zur Bekämpfung von Schnee- und Eisglätte werden oft Winterdienstverträge abgeschlossen. Die Frage, ob es sich hierbei um einen Dienst- oder Werkvertrag handelt, wurde von Instanzgerichten unterschiedlich beurteilt. Der BGH hat mit seinem Urteil nun klargestellt, dass es sich hierbei um einen Werkvertrag handelt.

zu Werkvertrag: Mangelhafter Haarschnitt - muss Kunde zahlen?

Schneidet der Friseur mehr vom Haar ab, als vereinbart war, kann der Kunde die Zahlung verweigern.

"Grundsätzlich ist man nicht verpflichtet, für eine mangelhafte Sache zu zahlen", sagt B. R. von der Verbraucherzentrale Berlin. Friseur und Kunde gingen bei einem Haarschnitt einen Werkvertrag ein, ergänzt C. S. von der Verbraucherzentrale NRW. Wenn fünf Zentimeter geschnitten werden sollen, anschließend aber zehn Zentimeter fehlen, sei das Werk rechtlich gesehen mangelhaft. Dann dürfe der Kunde vom Vertrag zurücktreten und muss nicht zahlen.

Aber S. betont: "Maßgeblich ist, was vereinbart wurde." Der Kunde muss dem Friseur ausdrücklich gesagt haben, was er sich wünscht. Und er muss das im Zweifelsfall nachweisen können. R. rät, Zeugen zu suchen - etwa andere Kunden im Salon, die das Beratungsgespräch mitgehört haben. Gab es keine Zeugen und der Friseur besteht auf der Bezahlung, kann es an der Kasse schwierig werden, die eigenen Ansprüche durchzusetzen. Dann könnte auch die Polizei nicht weiterhelfen. WAZ 12.03.2013

Serveraufgaben(Hauptseite-> Nr. 40(WSP): 204,207,210,211,213,214,215

Hotpot: Fragen zum Angebot + Vertragsarten

Wann ist ein Kaufvertrag zustande gekommen?

1. In einer Bestellung wird aus Versehen 200 Stk. statt 20 Stk. eingesetzt. Der Lieferant sendet daraufhin 200 Stk.
2. Ein Kaufmann erhält telefonisch ein günstiges Angebot. Einen Tag später bestellt er daraufhin die Ware. Der Anbieter lehnt die Lieferung ab.
3. Ein Lieferant schickt einem Stammkunden unaufgefordert ein Angebot.
4. Ein Kaufmann erhält ein freibleibendes schriftliches Angebot und nimmt am gleichen Tag eine schriftliche Bestellung vor.
5. Ein 17-Jähriger schließt schriftlich mit dem Ausbildungsbetrieb einen Ausbildungsvertrag ab.
6. Ein 18-Jähriger schließt schriftlich mit dem Ausbildungsbetrieb einen Ausbildungsvertrag ab.

5. Kaufvertrag § 433 BGB zentraler § - hier eher nur zur Info:

§ 433 Vertragstypische Pflichten beim Kaufvertrag

- (1) Durch den Kaufvertrag wird der Verkäufer einer Sache verpflichtet, dem Käufer die Sache zu übergeben und das Eigentum an der Sache zu verschaffen. Der Verkäufer hat dem Käufer die Sache frei von Sach- und Rechtsmängeln zu verschaffen.
- (2) Der Käufer ist verpflichtet, dem Verkäufer den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen und die gekaufte Sache abzunehmen.

=> zweiseitig verpflichtend = zwei Schuldner + zwei Gläubiger!

in Stichworten:

- kommt durch ANTRAG + ANNAHME zustande
- Antrag muss an eine bestimmte Person gerichtet sein
- Willenserklärungen müssen übereinstimmen
- Abänderung einer Willenserklärung führt zum neuen Antrag!
- Fehlende Details werden durch das/die Gesetz(e) geregelt
- bei Freizeichnungsklauseln muss der Lieferant die Bestellung - trotz vorliegendem Angebot - zu bestimmten Mengen u. Preisen noch bestätigen

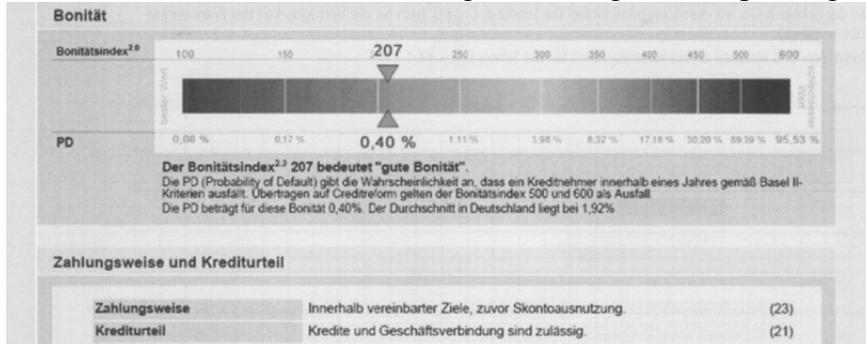
!: Von einem Kaufvertrag kann man nicht nach Belieben zurücktreten (Kulanz...)Corn S. 142

5.0 Kaufmännische Vorüberlegungen CornM S. 160f

⇒ **Kreditwürdigkeit:**

Stammkunde(interne Infos aus Debitorendatei incl. Kreditlimit– Neukunde(externe Infos von Auskunfteien[Creditreform, Bürgel; Schimmelpfeng, Schufa{falls Banksachbearbeiter bei einem Darlehensvergleich zw. Banken statt Kreditanfrage Kredit eingibt, wird der Kredit immer teurer, da es so aussieht, als wenn der Kunde bei vielen Ba, einen Kredit aufnimmt => Kreditanfrage muss stehen Q. Stiftung Warentest}...]) Kreditlimit festlegen.

(Auskunfteien erstellen eine Zahlungsbewertung/Bonitätsprüfung:



und nennen auch die **Rechtsform**(wg. Haftungsunterschiede-> s. später WSP o.. W0) u. **Gründungsjahr**

⇒ **eigene Lieferfähigkeit:**

Sortimentsartikel (Lagerartikel oder NB[nach Bedarf]-Artikel oder neuer Artikel?(Lieferquelle...))

[Servicegrad(Lieferbereitschaft)= Anteil der lieferbaren Artikel pro Bestellung]

Lieferbereitschaft (manchmal auch: **Lieferfähigkeit**) bezeichnet in der Logistik die Fähigkeit ab Lager zu liefern.

Ausgedrückt wird die Lieferbereitschaft über die Kennzahl Lieferbereitschaftsgrad (LBG) oder Servicegrad.

Sie fließt in den Lieferservice ein. Für den Lieferbereitschaftsgrad gibt es mehrere unterschiedliche Definitionen. Sie ist eine prozentuale Quote,

die angibt wie hoch der Anteil der vollständig ausgeführten Bestellungen an der Menge der gesamten Bestellungen ist. Formel:

$$LBG = \frac{\text{Anzahl der vollständig ausgeführten Bestellungen}}{\text{Anzahl der gesamten Bestellungen}} \cdot 100\%.$$

Q.: <https://de.wikipedia.org/wiki/Lieferbereitschaft>

Die wohl gebräuchlichste Form des Servicegrades ist der α -Servicegrad. Häufig wird dieser mit einem Prozentwert angegeben. Ein Beispiel:

Monat	Aufträge	ausführbar
Juli	100	85
August	30	24
September	200	170
Oktober	350	295
November	500	425
Dezember	200	170

statt Anzahl ginge auch die jeweilige konkrete Bestellmenge und sofort lieferbare Menge

1380 1169 0,84710145

Der Servicegrad in Tabelle beträgt rund 85%. Die ausführbaren Aufträge wurden mit den gesamten Aufträgen ins Verhältnis gesetzt.

Servicegrad und EB sind zwei Seiten einer Medaille

tatsächl. Lagerbestand (Buchbestand=Sollbestand \neq Istbestand <- s. körperl. Inventur)

- Reservierungen für bereits vorhandene Kundenaufträge

+ Zugänge bis Liefertermin(bereits getätigte Bestellungen + noch mögl. Bestellungen)

= verfügbar(disponierbarer) Lagerbestand **s. Server->hotpot->G7a**

(Info: i.d.R. wird auch der EB/Sicherheitsbestand noch abgezogen, ist aber (in Notfällen) auch verfügbar.

Oft wird auch zw. verfügbar(ohne ausstehende Zugänge) u. disponierbar(mit ausstehenden Zugängen unterschieden).

Lagereinstellungen		Bestand	
<input checked="" type="checkbox"/> Lagerartikel	<input checked="" type="checkbox"/> Bestandswarnung	Lager	Hauptlager
Lagerort			
Mindestbestand	100.000	- Reserviert	0.000
Meldebestand	0.000	+ Bestellt	0.000
Verpackungseinheit	1.0000		
Abbuchungseinheit	1.0000	Verfügbar	321.000

Servicegrad: Anteil der lieferbaren Artikel bei Kundenbestellungen(s. LF 3) dort auch Reklamationsquote

⇒ **Lieferwilligkeit:**

lohnt sich dieser Auftrag für uns? = eventl. Neukalkulation bei:

- Sonderrabattwünsche
- speziellen Lieferbedingungen
- extra Bestellungen beim Lieferanten
- Wichtigkeit des Kunden!!!

Ein Auftrag mit allen notwendigen Infos ist telefonisch erfasst worden

Stellen Sie fest, was vor Auftragsannahme zu prüfen ist!

1. Es ist nicht zu prüfen, da alle notwendigen Informationen vorhanden sind
2. Unsere AGBs
3. Die eigene Lieferbereitschaft(Können wir liefern?) und Lieferwilligkeit sowie die Bonität des Kunden
4. Die optimale Bestellmenge
5. Nur die Klasseneinordnung des Kunden nach einer ABC-Analyse

5.1 Ablauf u. Folgen

Zwei inhaltlich übereinstimmende Willenserklärungen (Antrag + Annahme) § 154 BGB

inhaltlich: Warenbezeichnung/-beschreibung; Menge; Preis; Rest per § oder Vertrag

Antrag = Bestellung o. Angebot - Annahme = Bestellung o. Bestellannahme (AB)

§ 433 Verpflichtungs(z.B. Kaufvertrag)- u. Erfüllungsgeschäft(Verfügungsgeschäft)

[Eigentumsübergabe]§ 929 BGB CornM S. 125

Verpflichtungsgeschäft = schuldrechtlicher Teil

Hauptpflichten des Verkäufers:

- Übergabe der Sache
- Eigentumsübertragung der Sache
- Sache muss frei von Sach-/Rechtsmängeln sein (z.B.: Eigentumsvorbehalt)
- Sache muss dem Käufer zur richtigen Zeit; Ort übergeben werden

(Kunde verpflichtet sich, den Kaufpreis zu zahlen)

Nebenpflichten:

- Ware muss ordnungsgemäß verpackt sein
- eine lesbare u. verständliche Gebrauchsanweisung enthalten
- für die Dauer der gesetzl. Gewährleistung u. der freiwilligen Garantie eine entsprechende Anzahl von Ersatzteilen vorrätig zu halten
- die Rechnungserstellung hat ordnungsgemäß zu erfolgen CORN S. 125 CornN S. 115f.(

Rechnung

B2B muss der Unternehmer binnen 6 Monaten eine Rechnung erstellen. Bei Werkverträgen/Grundstücksverträgen auch gegenüber Nichtunternehmern. Nichtunternehmer kann nach § 368 BGB auf Ausstellung einer Quittung/RG bestehen! UStG § 14

Rechungsdatum ist für Unternehmer auch der Zeitpunkt, um die Ust gegenüber dem Finanzamt zu be-/verrechnen.

Ab 2025(Übergang bis 20226) soll bei B2B-Geschäften eine strukturierte **eRechnung** obligatorisch werden(Gegenbegriff dann: "sonstige Rechnung"). Kleinbetragsrechnungen davon unbetroffen.

Praxis-Checkliste

Ab dem 1.7.2004 (ausgelaufene Übergangsfrist) erkennt das Finanzamt nur noch Rechnungen als ordnungsgemäß an, die folgende Bestandteile haben:

- vollständige Adresse des leistenden Unternehmers
- vollständige Adresse des Leistungsempfängers
- **die Steuernummer oder die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer UStId wichtig innerhalb EU!**
- eine fortlaufende Rechnungs-Nummer
- Die Menge und Art der gelieferten Gegenstände oder den Umfang und die Art der sonstigen Leistung
- den Zeitpunkt der Lieferung oder sonstigen Leistung oder der Vereinnahmung des Entgelts bzw. Teilentgelts
- das Entgelt nach Steuersätzen aufgeschlüsselt
- jede im Voraus vereinbarte Entgeltsminderung (Rabatte, Skonti [Bonii])
- den Steuersatz
- den auf das Entgelt entfallenden Steuerbetrag
- bei einer Steuerbefreiung, den Hinweis darauf
- das Ausstellungsdatum
- digitale Signatur elektronischer Rechnungen
- in den Fällen des § 14b Abs. 1 Satz 5 einen Hinweis auf die Aufbewahrungspflicht des Leistungsempfängers

Praxis-Tipp

Fehlt einer der gesetzlichen Pflicht-Bestandteile für eine ordnungsgemäße Rechnung, dann wird der Beleg als solcher nicht anerkannt und Ihnen wird folglich (zumindest) der Vorsteuerabzug nicht gewährt. Inwieweit die umsatzsteuerliche Beurteilung als „nicht ordnungsgemäßer Beleg“ bei den Ertragsteuern Auswirkungen hat, dürfte von der „Unordentlichkeit des Belegs“ abhängen. Wird die Rechnung auch bei der Einkommensteuer nicht anerkannt, können Sie sie nicht als Betriebsausgabe geltend machen, sondern müssen Sie privat tragen.

Freiwillige (zusätzliche) Rechnungsbestandteile

- Brutto-Entgelt
- Rechnungsdatum
- Zahlungsbedingungen
- Zahlungsziel mit Skontoabzug
- Zahlungsziel allgemein
- Zahlungsart
- Empfänger-Konten

• Rechnungs-Korrekturen

Nur der Rechnungs-Aussteller darf eine unvollständige oder falsche Rechnung verbessern oder ergänzen, niemals der Rechnungsempfänger. Sonst wird die Rechnung vom Finanzamt nicht als ordnungsgemäßer Beleg anerkannt. Das gilt auch dann, wenn nachträglich der verwendete Umsatzsteuersatz angegeben werden soll, damit die Rechnung vollständig ist.

Hinweis: Wenn in einer Rechnung der Zeitpunkt der Lieferung nicht angegeben ist, bekommt der Rechnungsempfänger seit 2005 verstärkt Ärger mit den Prüfern des Finanzamts. Sein Vorsteuerabzug wird ihm eventuell für diese Rechnung verwehrt, und er muss sich von seinem Lieferanten eine korrigierte Rechnung aussstellen lassen. Also lieber gleich das Lieferdatum eintragen!

Alternativen:

- Leistung erbracht von xx.xx.200x bis xx.xx.200x
- Leistung erbracht in KW xx/200x
- Leistung erbracht im Mai/200x

Sonderfall "keine Umsatzsteuer"

Freiberufler (Ärzte u. Zahnärzte f. ihre ärztl. Tätigkeiten aber nicht Architekten) oder Kleingewerbler (Vorjahr bis 17500 € Umsatz, dies Jahr max. erwartet 50.000 €) o Krankenhäuser; Theater; Verbände der freien Wohlfahrtspflege ... die von der Umsatzsteuer befreit sind, dürfen keine Umsatzsteuer auf die Rechnung schreiben. Da es aber Pflicht ist, zu begründen, warum eine Rechnung oder einzelne Rechnungspositionen umsatzsteuerfrei sind, muss bei einem Kleingewerbe, etwa folgender Hinweis auf die Rechnung: umsatzsteuerbefreit gemäß § 19 (1) UStG oder

Diese Rechnung bleibt gemäß § 19 (1) UStG umsatzsteuerfrei.

Barzahlung

Wenn bar gezahlt wird, sollte eine Quittung geschrieben, oder die Zahlung mit Datum und Unterschrift des Zahlungsempfängers auf der Rechnung quittiert werden. Dies bedeutet gegenseitige Sicherheit und schafft für beide Seiten einen gültigen Beleg für Buchhaltung und Finanzamt.

Quittung =≠ Kleinbetragsrechnung § 368 BGB CORN S. 125+151

Unterschied: Quittung = schon bezahlt; Kleinbetragsrechnung = noch zu zahlen

Diese Art von Rechnungen stellen eine Unterkategorie der handelsüblichen Waren- oder Dienstleistungsrechnungen dar. Ihr Gesamtbetrag (inkl. der Umsatzsteuer) darf **250 €** (ab 2017 davor 150 € bis 2007 100 € Q.:) nicht überschreiten. Zur Vereinfachung der steuerlichen Anwendungsvorschriften hat der Gesetzgeber die Rechnungsbestandteile auf den Namen und die Adresse des Ausstellers der Rechnung, den Bruttopreis der Rechnung, den angewandten Steuersatz (bspw. 16%), das Ausstellungsdatum, die Menge / der Umfang und die Art der Lieferung oder Leistung, reduziert.

• **Aufbewahrungsfristen = Rechtsquelle HGB!!!**

Ausgestellte Rechnungen müssen Sie nach den steuerlichen Regeln **10 Jahre** (Jende!) lang aufbewahren.

Die 10-jährige Aufbewahrungsfrist gilt seit dem 1.1.2004 auch für die empfangenen Rechnungen und Gutschriften (§ 14b Abs. 1 Satz 1 UStG in der Fassung des StÄndG 2003). Geschäftsbriebe 6 Jahre (keine Prospekte!)

Der Beginn der Aufbewahrungsfrist ist wie bisher der Schluss des Kalenderjahrs, in dem die Rechnung ausgestellt wurde
§257 HGB u. AO §147 Bsp: 17.10.2006 => 31.12.2006 + 10 Jahre = bis 31.12.2016

Elektronische erstellte RG mit Signatur:

Für die elektronische Übermittlung von Rechnungen ist nach § 14 Abs. 1 Satz 2 UStG die Zustimmung des Empfängers nötig. Diese Zustimmung bedarf keiner besonderen Form.

eingescannte RG:

Nach dem Scannen können die Originale der Rechnungen grundsätzlich vernichtet werden (vgl. Abschnitt 255 Abs. 2 UStR) zu §22 UStG + §63-68 UStDV

weiterhin sind - je nach Unternehmensform - HR Geschäftsführer etc. anzugeben

Käufer verpflichtet sich zur Abnahme der Ware(korrekte Lieferschrift; jemand bestätigt die Annahme...) u. einen genau bestimmten Kaufpreis in Geld/Sachen zu zahlen.

Erfüllungsgeschäft(Verfügungsgeschäft) = sachenrechtlicher Teil

gleichzeitige/spätere Durchführung des Verpflichtungsgeschäftes

es kommt zu einer Änderung des Rechts(Eigentum wird übertragen[Sache/Geld])

5.2 Eigentumsvorbehalt an beweglichen Sachen § 449 I BGB CornM S. 176f

Auch wenn der Käufer noch nicht den Kaufpreis bezahlt hat, ist er schon Eigentümer des Kaufgegenstandes. Wenn der Verkäufer dies vermeiden will, kann er die Ware unter Eigentumsvorbehalt verkaufen. Falls der Kunde in Insolvenz geht, gehört eine solche Ware nicht zur Insolvenzmasse.

5.2.1 einfacher Eigentumsvorbehalt an bewegl. Sachen

"Die Ware bleibt ist zur vollständigen Bezahlung Eigentum des Lieferanten"(Vorbehaltsware)

Bei Insolvenz besteht Aussonderungsrecht InsO §47.(s. Finanzierung)

Erlischt, wenn der Kaufpreis gezahlt wird; der Verkäufer auf den EV verzichtet o. Verkäufer beim Zahlungsverzug des Käufers v. Kaufvertrag zurücktritt u. die Kaufsache zurückverlangt.

Erlischt allerdings auch:

- an einen gutgläubigen Dritten veräußert wird § 932 BGB
- weiterverarbeitet(verbunden[zu einer **neuen** Sache] o. vermischen), verbraucht oder zerstört wird § 950 BGB (Kaffeemischung...) [bei einer Verbindung von gleichwertigen Teilen, kann auch Miteigentum entstehen.]
- mit einer unbeweglichen Sache fest verbunden wird § 946 + §950 BGB (Gas-, Stromleitung; Fensterrahmen eines Hauses)

allerdings muss der Käufer den vollen Kaufpreis bezahlen, auch wenn der Gegenstand(eine Maschine) bei einem Gewitter untergeht! Da er Besitzer ist!

5.2.2 verlängerter Eigentumsvorbehalt an bewegl. Sachen CornM S. 176

Forderungsabtretung aus Weiterverkauf an seinen Lieferanten.

Variante:

- weitergeleiteter EV = Kunde muss dies seinem Kunden mitteilen = unüblich
- nachgeschalteter EV = Kunde verkauft ebenfalls nur unter EV
- beim Verarbeitungsvorbehalt wird die neue Sache zum (Mit-)eigentum des Lieferers.
(wg. § 307 BGB ist immer auf Übersicherung zu überprüfen[Sicherung ist unverhältnismäßig])

5.2.3 erweiterter EV

EV auf andere vom Lieferanten gelieferte Sachen erweitert.

5.2.4 Kontokorrentvorbehalt (teilweise auch als Variante v. erweiterter EV aufgeführt)

Kontokorrentvorbehalt = wenn (alle) Forderungen bezahlt sind

5.2.5 Sonderformen des Kaufvertrags CornM S. 183ff

a) nach der rechtlichen Stellung der Vertragspartner

- Bürgerlich Kauf = beide Vertragsparteien handeln als Privatpersonen BGB §433ff
 - Verbrauchsgüterkauf = K. ist Verbraucher - VK. handelt als Unternehmer(gewerblich) BGB § 13f, 474
 - Handelskauf = mindestens eine Vertragspartei handelt als Kaufmann HGB §345,373ff
- einseitiger Handelskauf [nur bedingt = Verbrauchsgüterkauf (BGB § 474= bewegliche Sache+zugehöriger Dienstleistung[ab 2014])]= nur eine Vertragspartei handelt als Kaufm.
zweiseitiger Handelskauf = beide Vertragsparteien handeln als Kaufmann

b) nach dem Kaufgegenstand

- Stückkauf/schuld Kaufgegenstand ist eine "nicht vertretbare" (einmalige) Sache(=Speziessache) (Sonderanfertigung [Kleid, Auto oder Springpferd]; gebrauchte Sachen)
- Gattungskauf/schuld (= ohne Konkretisierung) Kaufgegenstand ist eine vertretbare Sache (Neuwagen, Kaffeemaschine) § 91 BGB
[Unterscheidung durch Schuldrechtsreform nur noch bezügl. Unmöglichkeit interessant]
- Ramschkauf (Synonyme:"Kauf in bausch und Bogen"; "en bloc" "Tel-Quel-Kauf"[frz. "so wie es ist"])=ohne bestimmte Qualitätsvorgaben zum Pauschalpreis (Umtausch etc. einzelner Pos./Stücke ist nicht möglich) bestimmte Qualitätsvorgaben zum Pauschalpreis (Umtausch etc. einzelner Pos./Stücke ist nicht möglich) (Verbraucher können ab 2022 trotz Kenntnis eines Mangels Mängelansprüche geltend machen z.B. für Ausstellungsstücke, Mängelexemplare, B-Ware § 475 Abs. 3 BGB-neu)
sog. negative Beschaffenheitsvereinbarung reicht nicht mehr aus – es muss "eigens" vorab darüber informiert werden u. im Kaufvertrag gesondert vereinbart werden(online – opt-out reicht nicht aus!)

c) nach der Art, Beschaffenheit und Güte des Kaufgegenstandes

- Kauf nach Sicht = "wie besehen" [hohes Risiko!! z.B. Gebrauchtwagenkauf] (nur Bürgerlicher Kauf)
- Kauf auf Probe = beinhaltet Rückgaberecht (Verschleiß, Reinigung kann in Rechnung gestellt werden!)
- Kauf zur Probe = kleine Menge wird fest gekauft, um später
- Kauf nach Probe (Muster) durchführen zu können (Pr./Muster kann kostenlos sein)
Typenkauf = Kauf nach Probe hier Qualitätstyp (Mehl,...)
- Analoge Produkte- Produkte mit digitalen Elementen - Digitale Produkte
Bsp dig. Elemente+dig. Produkte:
Smart-Watches – Smartphones – Tablets - E-Bikes – Autos – Navigationssysteme - Saugroboter

d) nach der Zahlungszeit

- Barkauf = Zahlung bei Lieferung (Aldi, Karstadt) "Zug um Zug Geschäft"= Ware sofort nach der Bezahlung
- Vorauszahlung (Abschlagszahlung) = bei Sonderanfertigung und bei unsicheren Kunden
- Ziel-Kreditkauf = K. hat Zahlungsziel (30 Tage netto; zehn nach Lief.; autom. nach 30 Tg ab Rgeingang(Verbr. muss Text auf Rg!)
- Ratenkauf (Abzahlungskauf) = in Raten wird bezahlt
(zwei Woche Widerspruchsfrist bei bürgert u. bei einseitigem Handelskauf BGB § 355)
- Kommissionskauf = Der Käufer (Kommissionär) kann nicht verkaufté Ware dem Verkäufer (Kommittent) zurückgeben.

e) nach der Lieferzeit

- Sofortkauf = Lieferung sofort nach Bestelleingang (oder Aldi hier dann Handkauf Verpfl. +Erf. gleichzeitig; im Großhdl. bedeutet sofort nur, dass der Termin unbestimmt ist => kein LT festgelegt!!!)
- Terminkauf = Lieferung zum 20.03.95, Ende diesen Monats; innerhalb von 14 Tagen (Lief. kann auch vorab liefern! Kd. aber nicht die Lieferung vorab verlangen! §271(2) BGB. Falls Kde vorab keine Lief. will-Fixkauf
- Fixkauf= 15.05.95 **fix** (im Sinne von "fest") Datum+ i.d.R. Fixklausel (Sonderfall):
- Zweckkauf z B Brautkleid, Kirmesartikel, Osterhasen etc.. da spätere Anlieferung sinnlos)
- Kauf auf Abruf = ab der 34 KW soll die Ware f. Kunden bereitstehen. Kunde ruft zwei, drei Tage vorher an. (Vorteile Kunde: Liefersicherheit, Kostenminderung; Vorteil Lieferer: Planungssicherheit; Nachteile Lieferer Kapitalbindungskosten; Lagerplatz ist verstellt =>Endtermin setzen und nur bei guten Kunden)
- Spezifikationskauf (Bestimmungskauf) = Kunde bestellt 5000 Mäntel und bestimmt erst kurz vor Lieferung die Größen (pro Verkäufer: sichere Produktionsauslastung. Falls Kunde keine Spezifikation vornimmt -> Vorschlagsrecht beim Verkäufer
- Teillieferungskauf = Lieferung erfolgt zu mehreren Terminen (jeweilige Rechnung oder günstiger für Kunden: Sammelrechnung).
- Just-in-time (jit)/Just-in-Sequence(jis)-Anlieferung macht LKW zu Warehouse on wheels (wow). Besonders bei Fließbandfertigung mit festen Taktzeiten geeignet.

f) nach dem Erfüllungsort/Leistungsart - nichts vereinbart = Handkauf = Kd. holt Ware ab - allg. Grundlage § 269 BGB

- Platzkauf = Käufer und Verkäufer wohnen am selben Ort. (Erfüllungsort f. d. Ware Geschäftssitz des Lieferers, kann aber auch anders vereinbart werden). falsche/beschädigte Ware kann sofort zurückgegeben werden, sonst auf Kosten des Lieferers lagern/einlagern § 379 HGB
- Versendungskauf(Distanzkauf) [=> Schickschuld]= Lieferer u. Kunde wohnen an unterschiedlichen Orten. Gefahr geht mit Übergabe an Frachtführer auf Kunden über §447 BGB (Erfüllungsort f. d. Ware = Geschäftssitz des Lieferers). Kostenaufteilung nach §448 BGB (und der Versendung der Sache nach einem anderen Ort als dem Erfüllungsort) => Anfahrt trägt der Verkäufer. ***[Ausnah.: Verbr.güterkauf dort Gefahrenübergang erst beim Verbraucher BGB §474; mit eigenem Erfüllungsgehilfen{Werkverkehr} u. natürl. Erfüllungsort = Heizöl]
- Fernkauf = dito Versendungskauf, aber Ware wird an einen vertragl. vereinbarten Erfüllungsort geschickt, dort erst Gefahrenübergang=> Bringschuld
- Streckengeschäft[Dropshipping] CornN S. 140= Lieferer liefert an den Kunden seines Kunden. Rechnung an seinen Kunden.(pro:. Transportkosten, Termindruck, con: Kunde erfährt den Lieferanten seines Lieferers) = Sonderform des Versendungskauf
- Fernabsatz §312 b-d = e-Commerce (nur in der Variante: B2C nicht für B2B) falls nur Fernkommunikationsmittel eingesetzt wurden (Katalog; Telefon, Fax, Internet) und keine körperl. Kontakt. Gilt nicht bei Tourismus; Lebensmittel u. Finanzgeschäfte mit Preisschwankungen [Aktien; Devisen.]; "Pizzaservice" o. "Taxibestellungen"

Fälle: Problem f. Unternehmer: Karnevalskostüm bestellt - getragen - zurückgesandt!

Zusatzinfo: Lt BGH v. 07.07.10 muss Lieferant auch die Kosten für die Warenhinsendung erstatten!(Anlehnung an EuGH nach EU-Fernabsatz-Richtlinie 97/7/EG Q.: Heise online v. 08.07.2010

Im Versandhandel Ø Retourquote bei 45%. Bei DOB sogar bis 70%![u.a. Neckermann] Q.: DVZ Nr.12 v. 28.01.12 Seite 5

Wardrobing | Der Riesenbetrug mit Online-Retouren

So mancher Kunde schickt benutze Waren zurück: Jeder neunte Online-Shop leidet darunter

19.07.2014 - 12:20 Uhr

Abgelaufschte Schuhe, angebrochene Parfüms, verschmutzte Rasierer ...

Was Online-Shops von manchen Kunden retour erhalten, können sie niemandem mehr anbieten. Bestellt, getragen, zurückgeschickt.

Umtauschbetrug oder Wardrobing (vom englischen Wort für Kleiderschrank) ist inzwischen für die Firmen ein ernstzunehmendes Problem: Laut einer Umfrage des Kölner Instituts für Handelsforschung (IFH) ist jeder neunte Online-Händler betroffen.

§ 355 Widerrufsrecht bei Verbraucherverträgen

(1) Wird einem Verbraucher durch Gesetz ein Widerrufsrecht nach dieser Vorschrift eingeräumt, so sind der Verbraucher und der Unternehmer an ihre auf den Abschluss des Vertrags gerichteten Willenserklärungen nicht mehr gebunden, wenn der Verbraucher seine Willenserklärung fristgerecht widerrufen hat. Der Widerruf erfolgt durch Erklärung gegenüber dem Unternehmer. Aus der Erklärung muss der Entschluss des Verbrauchers zum Widerruf des Vertrags eindeutig hervorgehen. Der Widerruf muss keine Begründung enthalten. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs.

(2) Die Widerrufsfrist beträgt 14 Tage. Sie beginnt mit Vertragsschluss, soweit nichts anderes bestimmt ist.

(3) Im Falle des Widerrufs sind die empfangenen Leistungen unverzüglich zurückzugewähren. Bestimmt das Gesetz eine Höchstfrist für die Rückgewähr, so beginnt diese für den Unternehmer mit dem Zugang und für den Verbraucher mit der Abgabe der Widerrufserklärung. Ein Verbraucher wahrt diese Frist durch die rechtzeitige Absendung der Waren. Der Unternehmer trägt bei Widerruf die Gefahr der Rücksendung der Waren.

Widerrufsbelehrung

Verbraucher können ihre Online-Bestellung ab dem 13.06.2014 nur noch binnen 14 Tagen ab Erhalt der Ware widerrufen. Die gesetzliche Regelung unterscheidet nicht mehr zwischen mehreren Widerrufsfristen. Belehrt der Online-Händler nicht oder fehlerhaft über den Widerruf, verlängert sich die Widerrufsfrist auf maximal 12 Monate und 14 Tage.

Ausdrückliche Widerrufserklärung erforderlich

Die Rücksendekosten sind im Falle eines Widerrufs grundsätzlich vom Verbraucher zu tragen. Die bisherige Regelung, nach der Online-Händler die Kosten der Rücksendung ab einem Warenwert von EUR 40,00 zwingend zu tragen hatten, entfällt ersetztlos. Voraussetzung ist jedoch, dass der Online-Händler den Verbraucher über die Rücksendekosten aufgeklärt hat.

• **Gesetz zur Bekämpfung unerlaubter Telefonwerbung und zur Verbesserung des Verbraucherschutzes** v.

04.08.09:

Telefonwerbung gegenüber Verbrauchern ohne deren Einwilligung ist schon nach geltendem Recht ausdrücklich verboten. Sie stellt eine unzumutbare Belästigung nach dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb dar (§ 7 Absatz 2 Nummer 2 UWG). Wer diesem Verbot zuwider handelt, kann unter anderem von Mitbewerbern oder von Organisationen wie zum Beispiel den Verbraucherschutzverbänden auf Unterlassung in Anspruch genommen werden. Außerdem besteht ein Anspruch auf Schadensersatz, wenn der Anrufer fahrlässig oder vorsätzlich gehandelt hat. Bei vorsätzlichem Handeln sieht das UWG einen Anspruch auf Gewinnabschöpfung vor. Unseriöse Firmen setzen sich aber zu Lasten der Verbraucher immer wieder über dieses Verbot hinweg und die Durchsetzung des geltenden Rechts stößt in der Praxis auf Schwierigkeiten.

Im Einzelnen sieht das Gesetz folgende Verbesserungen für die Verbraucher vor:

* Verstöße gegen das bestehende Verbot der unerlaubten Telefonwerbung gegenüber Verbrauchern können künftig mit einer Geldbuße bis zu 50.000 Euro geahndet werden.

ehemals Haustürgeschäften(nun "Außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge" § 312b) BGB(Untern. vs. Verbraucher) (Wohnungstür[ohne Einladung]; Kaffeefahrt; öffentliche Plätze = außerhalb der Geschäftsräume des Verkäufers) beinhaltet eine Widerspruchsfest[außer sofort erbrachte Leistung unter 40 €]in Textform bzw. Rücksendung der Ware von zwei Wochen § 355 I BGB - ab Erhalt der Ware=Leistung(bis Juni 2014: ab Belehrung führte dazu, dass bislang die Ware erst nach 14 Tagen zugesandt wurde und der Verbraucher nicht mehr Widerrufen konnte)

seit: 01.08.2012 BGB § 312g(3)

Verbraucher sollen bald besser vor versteckten Kostenfallen im Internet geschützt sein. Direkt vor Absenden eines Online-Auftrags muss künftig eine gesonderte Schaltfläche mit einer Angabe wie "zahlungspflichtig bestellen" angeklickt werden. Das sieht eine Änderung des Bürgerlichen Gesetzbuches vor, die der Bundestag verabschiedet hat.

Um unseriöse Praktiken einzudämmen, sollen auch Preis, Lieferkosten und Mindestlaufzeiten angezeigt werden. Auf derartige Abo-Fallen im Internet sind schon Millionen Bürger in Deutschland hereingefallen. Die Neuregelung soll wohl im Sommer in Kraft treten.

Bundesjustizministerin Sabine Leutheusser-Schnarrenberger (FDP) sprach von einem wichtigen Schritt zu mehr Sicherheit und Transparenz für die Verbraucher . Die zentralen Angaben zu Kosten einer Bestellung müssten klar und verständlich hervorgehoben werden. "Das darf nicht an versteckter Stelle irgendwo auf dem Bildschirm erscheinen."

Wird Verbraucher:innen zukünftig die Möglichkeit eingeräumt, über eine Homepage einen Laufzeitvertrag abzuschließen, dann muss ab dem 1. Juli 2022 auf der Homepage zusätzlich ein Kündigungsbutton platziert werden, über den der Vertrag wieder gekündigt werden kann. Verbraucher:innen sollen ihre Verträge dadurch künftig schneller und leichter wieder beenden können. Bislang sind die Möglichkeiten zur Kündigung oftmals nur nach langwieriger Suche zu finden.

Änderungen zum 01.12.2021

Mit Stichtag 1. Dezember 2021 räumt die **Neufassung des Telekommunikationsgesetzes (TKG)** Verbrauchern mehr Rechte ein. Die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen fasst die wesentlichen Änderungen zusammen. Eine ähnliche Zusammenfassung der Bundesnetzagentur finden Sie wiederum hier.

Neuer Vertrag: Verständliche Zusammenfassung in Textform

Vertrag verlängert sich automatisch: Nur noch 1 Monat Kündigungsfrist

Entschädigung bei Störung des Anschlusses

Sollte eine Störung des Telefon- und Internetanschlusses länger als einen Kalendertag dauern, dann muss der Anbieter darüber informieren. Ab dem dritten Kalendertag nach dem Eingang der

Störungsmeldung steht dem Nutzer bei einem Komplettausfall des Telefon- und Internetanschlusses eine Entschädigung zu:

- für den 3. und 4. Tag: 10 Prozent des vertraglich vereinbarten Monatsentgelts, aber mindestens 5 Euro
- ab dem. 5. Tag: 20 Prozent des vertraglich vereinbarten Monatsentgelts, aber mindestens 10 Euro

Versäumt der Anbieter irgendwelche Kundendienst- oder Installationstermine, stehen Ihnen 20 Prozent des vertraglich vereinbarten Monatsentgelts zu, aber mindestens 10 Euro, wie die Verbraucherschützer erklären.

Bestandskunden: Anbieter muss über optimalen Tarif informieren

Drittanbieterleistungen auf der Rechnung

Die berühmt-berüchtigten Drittanbieterleistungen (zum Beispiel für Abonnements oder Spiel-Apps) sind oft eine fiese Kostenfalle. Ab dem 1.12.2021 gilt nun, dass auf der Mobilfunkrechnung folgendes stehen muss:

- die ladungsfähige Adresse des Drittanbieters,
- eine nationale Ortsfestnetznummer oder kostenfreie Kundendienstrufnummer
- ein Hinweis auf eine Internetseite des Drittanbieters.

Haben Sie Einwände gegen Drittanbieterforderungen auf der Rechnung, so können Sie sich nun anstatt an den Drittanbieter auch an Ihren Mobilfunkanbieter als abrechnendes Unternehmen wenden.

Sperre bei Zahlungsverzug

Erst wenn Sie mit mindestens 100 Euro in Zahlungsverzug sind, darf der Anbieter eine Sperre durchführen. Diese Sperre muss der Anbieter zwei Wochen vorher schriftlich androhen. Eine Sperre darf außerdem nur die Leistungen betreffen, bei denen Sie in einem entsprechenden Verzug sind.

Weniger zahlen bei langsamen Internet

Auf das ebenfalls ab 1.12.2021 geltende Recht die Zahlungen an den Internetprovider zu reduzieren, wenn der Internetzugang langsamer ist als vertraglich zugesichert, gehen wir in einem separaten Artikel ein: [Internet zu langsam? Prüfung erst ab dem 13.12. möglich!](#)

Was sind technisch notwendige Cookies?

Eine wichtige Ausnahme: für technisch notwendige Cookies ist keine Einwilligung notwendig.

Bei einem "normalen" Kauf haben Sie kein gesetzliches Widerspruchsrecht - Umtausch nur Kulanz!

Ist ein Versendungskauf vereinbart, so trägt der Käufer die Gefahr des zufälligen Untergangs oder einer zufälligen Verschlechterung der Sache auf dem Transportweg (Transportgefahr). Ihm fallen auch *die Frachtkosten u. das Rollgeld II/Abfahrt* des Transports zur Last (§ 448 Absatz 1, 2. Halbsatz BGB). *Verkäufer zahlt Rollgeld I/Anfahrt*.

Der Verkäufer muss die Sache am Erfüllungsort aber an einen sorgfältig ausgewählten Spediteur, Frachtführer oder an eine sonstige zur Versendungsausführung bestimmte Person übergeben (§447 Abs.1 BGB). **Ausnahme s.o. Verbrauchsgüterkauf**

Paypal – Praxisfall:

(BGH, Urt. v. 21.11.2017, Az. [VIII ZR 83/16](#) und Az. [VIII ZR 213/16](#))

Im ersten Verfahren kaufte eine Gesellschaft über eBay ein Handy und bezahlte es über PayPal. Das nicht versicherte Paket mit dem Handy kam jedoch nie an. PayPal erstattete den Kaufpreis im Rahmen des Käuferschutzes – obwohl das deutsche Zivilrecht vorsieht, dass gewerbliche Käufer (hier eine GbR) das Risiko tragen müssen, wenn ein Paket auf dem Postweg verschwindet. Der Verkäufer klagte das Geld erfolgreich wieder vom Käufer ein. Die ursprünglich getätigte Zahlung an PayPal sei keine endgültige Erfüllung gewesen – denn diese Wirkung habe von Anfang an unter der auflösenden Bedingung eines erfolgreichen Antrags auf PayPal-Käuferschutz gestanden. Der Anspruch lebt also wieder auf (LG Essen, Urt. v. 10. März 2016, Az. 10 S 246/15). Dieser Ansicht hat sich der BGH nun auch in der Begründung weitestgehend angeschlossen

- Bevor Sie einen neuen Vertrag für Festnetzanschluss, Internetzugang oder Mobilfunkanschluss abschließen, muss der Anbieter Ihnen eine Vertragszusammenfassung in Textform (PDF, auf Papier) geben.

seit: **01.08.2012 BGB § 312g(3)**

Verbraucher sollen bald besser vor versteckten Kostenfallen im Internet geschützt sein. Direkt vor Absenden eines Online-Auftrags muss künftig eine gesonderte Schaltfläche mit einer Angabe wie "zahlungspflichtig bestellen" angeklickt werden. Das sieht eine Änderung des Bürgerlichen Gesetzbuches vor, die der Bundestag verabschiedet hat. Um unseriöse Praktiken einzudämmen, sollen auch Preis, Lieferkosten und Mindestlaufzeiten angezeigt werden. Auf derartige Abo-Fallen im Internet sind schon Millionen Bürger in Deutschland hereingefallen. Die Neuregelung soll wohl im Sommer in Kraft treten.

Bundesjustizministerin Sabine Leutheusser-Schnarrenberger (FDP) sprach von einem wichtigen Schritt zu mehr Sicherheit und Transparenz für die Verbraucher. Die zentralen Angaben zu Kosten einer Bestellung müssten klar und verständlich hervorgehoben werden. "Das darf nicht an versteckter Stelle irgendwo auf dem Bildschirm erscheinen."

Bei einem "normalen" Kauf haben Sie kein gesetzliches Widerspruchsrecht/Rückgaberecht - Umtausch nur Kulanz!

Ist ein Versendungskauf vereinbart, so trägt der Käufer die Gefahr des zufälligen Untergangs oder einer zufälligen Verschlechterung der Sache auf dem Transportweg (Transportgefahr). Ihm fallen auch *die Frachtkosten u. das Rollgeld II/Abfahrt* des Transports zur Last (§ 448 Absatz 1, 2. Halbsatz BGB). *Verkäufer zahlt Rollgeld I/Anfahrt.*

Der Verkäufer muss die Sache am Erfüllungsort aber an einen sorgfältig ausgewählten Spediteur, Frachtführer oder an eine sonstige zur Versendungsausführung bestimmte Person übergeben (§447 Abs.1 BGB).

Versendungskauf mit Verbraucher

Der Versendungsverkauf hat eine kleine Ausweitung erfahren, für den Fall, dass ein Verbraucher involviert und in seiner Eigenschaft als Käufer den Spediteur, Frachtführer oder sonstige mit der Versendung beauftragte Person beauftragt hat, ohne dass der Unternehmer diese zuvor benannt hat (§ 474 Abs.4 BGB n.F.). Dann geht das Risiko, dass die Ware auf dem Transportweg verloren oder kaputt geht, vorzeitig auf den Verbraucher über, nämlich schon mit Übergabe der Sache vom Verkäufer an den Spediteur (§ 447 Abs.1 BGB). In der Praxis wird das eher selten der Fall sein.

2. Kosten

§ 448 nimmt eine Kostenteilung vor. Die Übergabekosten fallen dem Verkäufer, die praktisch wichtigeren Kosten der Abnahme und der Versendung der Sache nach einem anderen Ort als dem Erfüllungsort dem Käufer zur Last. Hier wird der Grundsatz wiederholt, dass beim **Versendungskauf** der Erfüllungsort unberührt bleibt, der Käufer aber die Kosten der Versendung an den von ihm gewünschten Ablieferungsort übernimmt, vgl. §§ 269 III, 447. Es kommt also wesentlich darauf an, ob eine Holschuld mit Versendung oder eine Bringschuld vereinbart sind. Im Fall der Holschuld mit Versendung trägt der Käufer die Versendungskosten, im Falle einer Bringschuld der Verkäufer.

Zusammenfassung für IHK: Bei angegebener Kostenaufteilung - und keinen abweichenden vertraglichen Lieferbedingungen, trägt der Verkäufer die Anfahrt/Rollgeld I . der Kunde den Rest.

s. als Überblicksaufgabe hotpot Nr. G6

5.3 Inhalt des Kaufvertrages CornM S. 171ff

Menge	handelsübliche Bezeichnung (Stk, Liter, m ² , Dutzend,...) angebrochene Gebinde werden häufig aufgerundet - nicht verkauft o. Mindermengenzuschlag
Verpackung s. auch: hotpot G11+12	<p>§ 448 BGB + §380 HGB Käufer trägt die <u>Versand(Transport)-verpackung(=>Verk. trägt Verkaufs- u. Umverpack.)</u> =</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Reingewicht ausschließlich</i> (T.-)Verpackung (= Preis netto ausschließlich Verpackung)=> Verpackung wird Eigentum oder leihweise [Palette] = "Preis netto" = Verpackung extra = s.o. § Regelung! <p>alternativ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Reingewicht einschließlich</i> (T.-)Verpackung (= Preis netto einschließlich Verpackung)= Verpackung wird nicht gesondert berechnet (z.B. Plastiktragetüte "für lau") = Verpackung "umsonst" • <i>Rohgewicht einschließlich</i> (T.-)Verpackung(Preis brutto einschließlich Verpackung) (brutto für netto = bfn = b/n) = Verpackung wird wie Ware berechnet (Schrauben u. Nägel in Kartons, Obst u. Gemüse in Kisten) = "Preis brutto" Bsp: 10kg+2kg Tara = 12 kg * 8 € • selten: Preis brutto ausschließlich (T.-)Verpackung = Kunde zahlt Warenwert+Taragewicht(s. bfn)+Verpackungskosten(s. § Regel) • Verkaufs-/Umverpackung(gegen Diebstahl/zur Werbung) trägt Verkäufer • Systemrelevante Verpackung(B2C) ist durch den Erstinverkehrbringer vorab zu registrieren(VerpackG) <p>Verpackungsgewicht = TARA; (Verkäufer hat Verpackungen zurückzunehmen-> o. DSD)</p> <ul style="list-style-type: none"> • effektive/tatsächliche • handelsübliche/Uso-Tara als: <p>Stücktara z.B.: je Sack 1 kg oder Prozenttara z.B.: 3% vom Bruttogewicht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zolltara = abgeleitet aus der Berechnung in den Zolltarifen <p>Bruttogewicht – Tara = Nettogewicht – Gewichtsabzüge = Reingewicht</p> <p>zu Gewichtsabzügen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gutgewicht = Verluste durch Umpacken, Eintrocknen, Verstreuen, Einwiegeverlust - Leckage = Flüssigkeitsverluste durch Ausrinnen, Verdunsten, Abfüllen(Tropfen) - Verschnitt = Schnittverluste bei Stoffen - Refaktie = Gewichts o. Preisabzug f. schadhafte, unbrauchbare u/o unreine Teile <p>Begriff: (Leih-)Emballage = z.B.: Kisten/Fässer/Paletten - früher Kto 303 jetzt 302</p>
Art, Beschaffenheit, Qualität	<p>§: mittlere Güte § 243 BGB/§ 360 HGB (=faq = fair average quality = "midding-Kauf")</p> <p>Muster, Güteklassen; Handelsklasse[Eier]; Typen[Mehl]; Normen [DIN;ISO]; Standards[Baumwollfaserlänge]; Marken; Gütezeichen[RAL-Zeichen]</p> <p>{Reichsausschuß f. Lieferbedingungen und Gütesicherung Q: Nolden S. 94}; "Blauer Engel" = relativ umweltfreundlich; Herkunft der Ware; Jahrgang[Wein]; Zusammensetzung[Goldgehalt], Technik EU Minimum: CE(Selbsteinschätzung Herst.)</p> <p>nach § 434 BGB sind weitere Kriterien(ab 2022):</p> <p>allgemein: subjektive[vertragliche] und objektive[gewöhnliche] Erwartungen</p> <p>sowie: Art, Menge, Qualität, Funktionalität, Kompatibilität, Interoperabilität und Haltbarkeit sowie Sicherheit</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Bonus = nachträglich gewährter Rabatt zum Periodenende, falls ein Mindestumsatz erzielt wurde (i.d.R.: für Gesamtumsatz oder f. den überschreitenden Betrag)
Lieferzeit	<p>§§ 271 Käufer/Verkäufer können auf sofortige Lieferung bestehen. KW = Kalenderwoche der Lieferung; "Ende September" = gesondert informieren</p>
Zahlungsbedingungen	<p>§ (270 BGB) Geldschulden sind Schickschulden = bisherige dt. Rechtsauffassung. Lt. EuGH -C-306/06 v. 03.04.08 aber Bringschulden[zumindest unter Kaufl.] (Ausnahme Wechsel = Holschulden) => sofortige Bezahlung bei Lieferung §§ 271+433II BGB alternativ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vorauszahlung(+VK); Anzahlung(+VK)[Bauhandwerk]=> Liquiditätsproblem f. Kd; - Zahlung bei Lieferung= Barzahl; "per Nachnahme"(+VK+KD); "netto Kasse"(+Kd) - Zahlung nach der Lieferung = "10 Tg 2% Sk. 30 Tg netto" (+Kd) eventl. einfacher Eigentumsvorbehalt= solange diese Ware nicht bezahlt ist, bleibt sie Eigentum des VK. <p>Falls keine Rg = Untern. autom. in Zahlungsverzug 30 Tg nach Lieferung!</p>
Lieferungsbedingungen = Beförderungsbedingungen s. G15	<p>§ Warenenschulden sind <u>Holschulden</u> §269 BGB => Kd. trägt <u>alle</u> Transportkosten. (Fracht = Bezeichnung für die lange Strecke.) - § 448 BGB (VK trägt aber => Wiege/Ladekosten)</p> <ul style="list-style-type: none"> - beim vertraglichen <u>Versendungskauf</u> trägt der Kd. die Beförderungskosten s. G15 erst ab d. Versandstation[ab hier; unfrei =Bahn {Anfuhr}; "Übergabe 1. Frachtführer"] - aber: <u>kfm. Platzkauf</u> = Versand in einem Ort[Stadt] = Kd trägt alle Kosten! - <u>Fernkauf</u> = verlegter Erfüllungsort; <p>Frachtbasis = fiktiver Ort, ab dem die Fracht berechnet wird (VK hat mehrere Läger) Frachtparität = Ort, bis zu dem der VK die Frachtkosten höchstens übernimmt s. auch Schaubild Corn S. 119.. zu BEFÖRDERUNGSBEDINGUNGEN im Inland Beförderungsbedingungen haben KEINE Auswirkung auf den Erfüllungsort!!!!</p>
Erfüllungsort	<p>Kaufvertrag = zwei Erfüllungsort = jeweiliger Sitz des Schuldners! § Ware = VK; § Geld = KD. Schuldner erfüllt seine Verpflichtungen am Erfüllungsort! Bsp: Kd = HH; VK =M ; LT: 17.03.02 => Ware am 17.03.02 in M nicht in HH!!!! (Ausnahme: natürlicher Erfüllungsort="Bringkauf des tägl. Lebens" z.B.: Heizöl ist an den Verbrauchsort zu liefern; Katalogbestellung §269 BGB Risiko des zufälligen Untergangs geht bei Warenenschulden(= Holschulden hier auf den Vertragspartner über(Ausnahme: Ist der Kd ein Verbraucher geht seit 01.01.02 das Risiko erst beim Kd auf diesen über §475 Abs. 2) [in einigen Büchern weitere Ausnahme: falls VK per Werkverkehr ausliefert, geht ebenfalls das Risiko erst beim Kd auf diesen über. Überblicksdarstellung s. unten Falls allerdings der VK/Spediteur Untergang "verschuldet", haftet der Verschuldet (=Verschuldensprinzip) Da <u>Geldschulden</u> "besondere <u>Schickschulden</u>"(?) sind, kann der Kd wohl am letzten Sko-/Nettotag die ÜW seiner Bank geben, falls das Geld aber nicht ankommt, muss er erneut zahlen! Aber: Der EuGH hat aufgrund des Wortlauts der Zahlungsverzugsrichtlinie (2000/35/EG) am 03.04.2008 (Rs. C-306/06) entschieden, dass das Geld am letzten Fälligkeitstag beim Gläubiger sein muss (=> <u>BRINGSCHULD</u>(!))- ansonsten sind VZ zw. Unternehmen möglich! Inwieweit Auswirkung auf kaufm. Usancen ist offen -> <u>Verspätungsrisiko</u>! (seit 01.01.02 muss die ausführende Ba ihm allerdings das Geld ersetzen.) Vertraglich kann zw. Kaufleuten aber eine andere Regelung getroffen werden: " Erfüllungsort für beide Seiten Sitz des .z.B.: VK." Dies hat gravierende Folgen! Die Zahlung muss nun am letzten Sko/nettotag auf dem VK-Konto sein! Der Gerichtsstand wird dadurch autom. verlegt!</p>
Gerichtsstand	Sitz des Beklagten/Schuldners o. vertragl. zw. Kaufleuten: Ort an dem die Verpflichtung zu erfüllen war.
AGB	s. 4.4

Liefererskonto berechnen CornM S. 175 Server: **G22 K32 + K33 + Probleme**[per Strg+F suchen] sowie S. 176 Finanzierungserfolg berechnet Server->Hauptseite Nr. 24 dort nur 3/4 (4/4 sollte zu schwer sein)

Begriffe CornM S. 172f:

Holschuld § 269 I BGB (§-Regelfall) = G. muss die Sache beim S. abholen (Ware – *Ausnahme* s.o. u. s.u. Verbrauchsgüterkauf)

Bringschuld = S. muss die Sache zum G. bringen (Fernkauf + lt. EuGH unter Kfl. f. Geld!)

Schickschuld .["normaler Schickschuld"] § 447 BGB = S. muss die Sache auf den Weg bringen. (Ware u. klassisch[vor EuGH] Geld) Kosten = G.; Gefahrenübergang = Übergabe Frachtführer

Geldschuld ["qualifizierter Schickschuld"] § 270 BGB = Schickschuld mit Gefahren- u. Kostenübergang beim G.

Verbrauchsgüterkauf = § 474 II BGB = Gefahrenübergang beim Verbraucher (bleibt aber Schickschuld wird nicht zur Bringschuld => Gerichtsstand - da Schickschuld - bleibt beim Verkäufer! Außerdem: Leistungsort/Erfüllungsort beim Verkäufer = mit Übergabe an Frachtführer geleistet, falls am Erfolgsort = Kunde - die Ware nicht/beschädigt ankommt, liegt kein Erfolg vor => Kunde muss nicht zahlen, aber der Lieferer muss auch nicht erneut liefern!)

zu bfn

Wir erhalten 10 Gebinde à 10 kg brutto für netto(bfn) frei Haus. Stellen Sie fest, welche zusätzliche Angabe die Einkaufsabteilung vom Lager für die Berechnung des LEP/kg (Nettogewicht) benötigt.

1. Die Verpackungsart
 2. Das Bruttogewicht
 3. Das Gesamtgewicht lt. Lieferschein
 4. Die Tara
 5. Die Lieferbedingung
- mögliche Übung:

zu Tara:

Prozenttara:

Die Tara ist in Prozenten vom Bruttogewicht angegeben.

Kommissionierung

Warenausgabe nur gegen **Beleg**

Kommissionierung = Zusammenstellung der Waren für einen Auftrag

Hilfemittel:

- bei Festplatzsystem = Lagerplan
- bei Freiplatzsystem = Lagerortinfo auf dem Kommissionierungsbeleg

statisch-zentral:

a) serielle K.= „Mann zur Ware“ i.d.R. geringe Warenmengen u. kurze Wege.

ein Auftrag = ein Mann (seriell = nacheinander) = auch "einstufige" K. genannt

b) parallele K. = Kdaufrag wird von mehreren Kommissionierern bearbeitet gr. Warenmengen u/o lange Wege(mehrere Lagerorte)

ein Auftrag = mehrere Personen = auch "mehrstufige" K. genannt.

(anderer Ansatz: serienorientierte, parallele Komm. = mehrere Kdaufräge werden gesammelt.

1. Schritt = Kommissionierer entnimmt für alle Aufträge Artikel X aus gem Regal.

2. Schritt = Artikel werden nun auf die einzelnen Aufträge aufgeteilt)

Verkehrsregelung: Einbahnstraße und feste Wege, damit kein Stau durch Fahrzeuge etc.

dynamisch-dezentral:

c) „Ware zum Mann“ = (Muss) bei Hochregallagern über 20 m! (z.B. Bertelsmann oder Wäschereinigung)

d) Schachtkommissionierung = Kommissionierungsbehälter wird über EAN/RFID aus obenliegenden Waren schächten gefüllt, wenn er darunter steht. Corn S. 84 CornN S. 105

e) Crossdocking-Konzept = bestandsloses Kommissionieren s. 1.2

weiteres mögl. Kriterium: "sortenreine K" = je Palette nur eine Sorte = zeitsparend bei der Warenannahme; oder "Palettenk." = platzsparend/billiger

Warenausgangspapiere/Kommissionierungspapiere:

Pack-/Pickliste/Entnahmeschein -> spezielle Angaben über Lagerort etc

Lieferschein

zu Packzettel: beliebte ZP-Frage - falls Kd sich über Sendung beschwert, kann festgestellt werden, wer für die Kommissionierung verantwortlich ist.

Versandanzeige:

Der Lieferant bestätigt mit einer Versandanzeige, dem Kunden, dass die Ware an ihn versendet wurde oder, dass sie zu einem bestimmten Zeitpunkt abgesandt wird.

Eine Versandanzeige ist üblich:

- * bei Sendungen größerer Mengen
- * bei Sendungen, die in mehreren Teilen verschickt werden
- * wenn ein spezieller Versandweg mitgeteilt werden soll
- * wenn der Kunde ausdrücklich darum gebeten hat

Inhalt einer Versandanzeige:

- * in Betreffzeile: Bestelldatum und Angaben zur gelieferten Ware
- * genaue Warenbezeichnung mit Artikelnummer
- * Anzahl und Bezeichnung der Teile
- * Liefertermin
- * Versandweg
- * evtl. Angaben zur Versicherung der Ware

Kommissionierungszeit:

Grundzeit = Zeit, die unabhängig vom Auftrag immer benötigt wird, um z.B. Bestand zu prüfen; den Kommissionierungsbeleg zu erstellen)

Pickzeit = Zeit, die benötigt wird, um eine Verpackungseinheit zu entnehmen und in das Kommissionierungsbehältnis zu legen.

Wegezeit = Zeitbedarf für die Wege des Kommissionierers.

Rechenbsp: wöchntl. fallen 800 Kommissionierungen mit durchschnittl. 40 Artikeln an. Je Kommissionierung ist mit einer Grundzeit von 15 Min. zu rechnen. Die Pickzeit beträgt 12 sec. Die Wegezeit 25 Minuten.

Zeitbedarf einer Kommissionierung = "Pick-by-Voice" Kommissionierer trägt headset und erhält die "Pickanweisungen" auf den Kopfhörer und bestätigt jeden Pickvorgang per Mikrophon. Wird von einigen K. wg. psychischen Problemen(Vereinsamung..) abgelehnt.

Überblick

	Holschuld	Bringschuld	Schickschuld	Verbrauchsgüterkauf	Geldschuld
Gefahr trägt	G	S	G	S	S
Kosten trägt	G	S	G	G	S
Ware wird geschuldet					Geld w. g.

G. = Gläubiger; S. = Schuldner

Lesehilfe = Gefahrenübergang ist i.d.R mit dem Erfüllungsort/Leistungsort gleichsetzbar.

Bsp: Wer trägt das Risiko, wenn der gesetzl. Erfüllungsort gilt u. die Ware auf dem Transport durch einen Frachtführer bei unvorhersehbaren Ereignissen(höhere Gewalt) untergeht? =>G/ Kde.

Ausnahme = Verbrauchsgüterkauf hier liegt nach vorherrschender Meinung eine besondere Schickschuld vor.

LS 12 Corn. incl. AGB aus LS 14 wg. Zuschlägen + Zahlungs-/Lieferungskondis

5.4 Verbraucherschutz Corn S. 128ff

- AGB-Paragraphen des BGB – z.B: §§ 312 u. §§327ff u. §§ 474
- Fernabsatzparagraphen im BGB s. 5.2 mit 14 Tage Widerrufs- u. Rückgaberecht beim Verbrauchsgüterkauf ohne Belehrung beim Kauf 1 Monat ab Belehrung. (Urteil LG Coburg zu Onlineshop u. AGB: Originalverpackung verlangt und Transportschäden vom Käufer zu tragen ist unzulässig Az. 1HK095/05 Q.: ad rem Aug2006 S. 10)
- ehemals Haustürgeschäften(nun "Außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge" § 312b) e
- Verbraucherkreditverträge ab 200 € = 14 Tage Widerruf; Schriftform; incl. effektiven Jahreszins
- Gesetz zur Bekämpfung unerlaubter Telefonwerbung und zur Verbesserung des Verbraucherschutzes v. 04.08.09
- Preisangaben PangV incl. Ust. den Endpreis (Urteil des BGH: Im Internethandel müssen die Versandkosten u. der Hinweis auf die Ust nicht auf derselben Seiten wie das Produkt stehen. Eine gesonderte Seite, die klaren Angaben reicht (nicht innerhalb der AGB versteckt BGH 04.10.07 I ZR 143/04 nach ad rem 12/07 S. 12)
- Produkthaftungsgesetz ProdHaftG;

Wenn ein Hersteller, Händler; Importeur oder ein Zulieferer ein Produkt vermarktet, das fehlerhaft ist, dann muss er alle FOLGESCHÄDEN aus der Benutzung (Personen- u. Sachschäden) ersetzen. Kann ein Hersteller nicht binnen eines Monats festgestellt werden, haftet der Lieferant. Verjährung 3 Jahre nach Bekannt werden max 10 J.

Nur bei Schmerzensgeld ist Verschulden nachzuweisen! Ansonst verschuldensunabhängig
Geschädigter trägt Beweislast f. Fehler u. Zusammenhang Fehler zum Schaden.

Die Schadenersatzforderungen nach den Bestimmungen des ProdHG decken nur echte Folgeschäden ab, nicht aber für sog. „Weiterfresserschäden“. Der Geschädigte erhält einen Grundbetrag von 500 € nicht erstattet. Die Haftung ist – auch für zusammenhängende „Serenschäden“ – auf 85 Mio € beschränkt.

=> Qualitätssicherungssystem im Rahmen von ISO 9000ff

- Produzentenhaftung § 823 BGB
Verschuldensabhängige Haftung des Herstellers f. Folgeschäden aus der Benutzung o. den Verbrauch der von ihm hergestellten, fehlerhaften Sache. => Rückrufaktion von Auto- etc. herstellern.
- Geräte- u. Produktsicherheitsgesetz GPSG bestimmt, dass nur sichere Produkte auf den Markt gebracht werden dürfen
- Wasch- u. Reinigungsmittelgesetz =>biologische Abbaubarkeit o. sonstige Möglichkeiten
- Normen, Prüfzeichen; Gütezeichen = DIN; Wollsiegel; CE(verpfl. f. die EU aber nur Selbsteinschätzung des Prod./u.U. Hdlers) vs. GS(geprüft durch TÜV u/o VDE); Echt Leder;....
- Lebensmittel- u Bedarfsgegenständegesetz => Schutz v. gefährlichen Kosmetika(WAZ Nov 2007 "je Frau ca. 3,9 kg Lippenstift im Magen); Spielwaren; Scherzartikel; Tabakerzeugnissen
- Gesetz über den Verkehr von Arzneimitteln
- ...

s. auch Server->Hauptseite->Nr. 40 viele Aufgaben mit "2" zu Beginn – s. Handlungshilfe

5.5 Leasing CornM S. 187

Gehört eigentlich in den Bereich Finanzierung = KSK Oberstufe daher teilweise unbekannte Begriffe!

5.5.1. Leasing (U. steuerl. Vorteile - Privatpersonen keine steuerl. Vorteile!)

Leasing vs Darlehensfinanzierung = L.nehmer wird "nur" Besitzer"(ist "bilanzneutral"= BKZ ändern sich nicht)

Leasing vs Miete = L.nehmer hat i.d.R. am Ende eine feste Kaufoption

=> BS in der Schule: 410(Miete/Leasing) + 141(VSt) an 131(Bank) 100 €+19 € an 119 €

Differenzierungsmöglichkeiten von Leasingverträgen

direktes L = Hersteller ist Vertragspartner	indirektes L. = spez. L.-gesellschaft
operatives L = (max. 40% d. gewöhnl. Nutzungsdauer) L.neh. kann jederzeit kündigen. Nur mögl. falls L.-geber Obj. (EDV; KfZ; Kopierer) jederzeit weiterleasen/verkaufen kann.	financial L = (40% - 90% der gewöhnl. Nutzungsdauer) unkündbarer langfr. Vertrag während der obigen Grundmietzeit. Günstiger f. L.-geber, da feste Einnahmen.(L.obj. ist i.d.R. amortisiert=bezahlt) Steuerliche Aspekte beachten
Equipmentl. = Maschinen etc werden geleast	Industriel = Plant L. = ganze Fabriken
Mobilien L = bewegl. Gegenstände	Immobilien L. = Gebäude-(teile)
Personal L. = Mitarbeiter v. Zeitarbeitsfirmen	Konsumenten L. = Verbraucher leasen
L. ohne Kauf-, Miet-, Pachtverlängerungsoption	L. mit Kauf-, Miet-, Pachtverlängerungsoption => Steuern!!
sales-back-leasing = L.-gesell kauft vom späteren L.-nehmer L.-obj. und least es dem alten Eigentümer (Bsp: Thyssen-Verwaltungsgebäude)	

Pro	Con
geringer Kap.bedarf bei Anschaffung	Leasinggegenstände nicht frei verfügbar
neuster Stand der Technik	hohe Fixkosten wg. Leasingraten

einfache Kostenkalkulation	L. ist teurer als Kreditfinanzierung (Zinsen, Überlassungsentgelt, Risikoentgelt,...)
keine Kreditsicherheiten notwendig	lange Bindung bei Financial-L.
L. können steuerl. abgesetzt werden	AfA ist ebenfalls steuerl. absetzbar aber keine Ausgabe!

Infos zur Folgeaufgabe:

Restwertleasing: sehr risikoreich, da der Kunde(Mieter) neben den niedrigen Leasingraten dem Vermieter einen bestimmten Restwert des Mietobjektes garantiert! Sollte dieser nicht erreicht werden, muss der Kunde die Differenz nachzahlen!!!

Problematik-Bsp.: Auto mit Verbrennungsmotor vs. E-Auto(Akku)

Kilometerleasing(Standardtyp bei IHK-Aufgaben(s.u.): Leasingraten richten sich nach den vertraglich vereinbarten Kilometern. Sollte der Mieter mehr Kilometer gefahren sein, gibt es einen Mehrkilometerzuschlag bzw. einen Minderkilometerabschlag. Problematisch bei dieser Variante sind die Gebrauchsspuren bei der Rückgabe. Vermieter versuchen hierüber oft einen zusätzlichen Erlös zu erzielen.

("normale" Gebrauchsspuren sind nicht zu erstatten - was ist aber "normal"?)

Bsp: Eine Baustoffhandlung beabsichtigt, einen Geschäfts-Pkw zu leasen. Folgendes Leasingangebot liegt vor: "Die Laufzeit des Vertrages beträgt 36 Monate, die geschätzte Kilometerleistung beträgt insgesamt 90.000 km. Der Verkaufspreis des Fahrzeugs beträgt 35.088,00 €, der Restwert nach 36 Mo. beläuft sich auf 13.334,00 €."

Berechnen Sie mit Hilfe der untenstehenden Tabellen (Ergebnisse jeweils auf zwei Stellen nach dem Komma runden)

*aa) die mtl. Leasingrate in € (=Verkaufspreis - Restwert, unter Berücksichtigung der entsprechenden Faktoren)
ab) die Preise für Mehr- oder Minderkilometer in Cent, falls die vertragliche Laufzeit von 36 Monaten über- oder unterschritten würde.*

Laufzeit (Monate)	Verkaufspreisfaktor	Restwertfaktor
12	0,0917	0,0792
18	0,0625	0,0516
20	0,0568	0,0461
24	0,0483	0,0378
30	0,0398	0,0295
36	0,0341	0,0240
42	0,0301	0,0201

Mehrkilometer in Cent/km: 0,03%

Minderkilometer in Cent/km : 0,02% (jeweils vom o.a. Verkaufspreis des Fahrzeuges)

b) Nennen Sie drei Vorteile, den Pkw zu leasen statt zu kaufen.

Server->hotpot-> K6 dort Leasingkosten (Standardtpy)

Nur als Info – nicht für den 1. Teil relevant: im 2. Prüfungsteil(KSK S24) kam eine Vergleichsaufgabe zw. Darlehen u. Leasing vor. Obwohl die meisten Signalworte eine ganz andere Bearbeitung suggerierten, sollten Sie jeweils nur die für das Aufnahmehr (i.s.v. Anschaffungsjahr) abgefragten "...auswendungen" berechnen. Also teilweise monatsgenau.

KSK S 2016 Nr. 27

Ein Gabelstapler(Anschaffungswert 60.000 €, Nutzungsdauer 8 Jahre) wird für 24 Monate geleast. Welche Vorteile bietet das Leasingverfahren für den Leasingnehmer?

1. L.nehmer kann als Eigentümer frei über den Gabelstapler verfügen
2. Der Gabelstapler kann als Sicherheit für einen weiteren Kredit dienen
3. L.-nehmer muss keinen Kredit aufnehmen, um den Anschaffungspreis zu finanzieren.
4. L.-nehmer hat keine Dauerbelastung mit Fixkosten
5. L.-nehmer kann jederzeit problemlos aus dem Leasingvertrag aussteigen.

KSK 16/17 Nr. 29

Vorteile einer Leasingfinanzierung bei Fahrzeugen

1. Die Leasingraten können aus den Erträgen finanziert werden; somit muss bei der Anschaffung nicht der volle Kaufpreis zur Verfügung stehen.
2. Wenn die Fahrzeuge geleast werden, sind sie lt. amtl. AfA-Tabelle nach fünf Jahren voll abgeschrieben und werden unser Eigentum.
3. Während der Grundmietzeit sind wir berechtigt, die geleasten Fahrzeuge immer jederzeit an den Leasinggeber zurückzugeben.
4. Neben den Abschreibungen fallen nur relativ geringe Leasingraten an.
5. Es können wahlweise Leasingraten oder die Abschreibungsbeträge steuermindernd als Betriebsausgabe erfasst werden.

KSK 16/17 Nr. 30 Server K6 Leasingkosten

Leasingkondis:

mtl. Grundmiete: 368 € - mtl. Nutzungsgebühr für Säter: 55 € - mtl. Urheberrechtspauschale: 1,65 €.

mtl. Kopiepreise: bei 1.- 7500. Kopie durch Grundmiete abgedeckt; ab 7501. Kopie 3,2 Cent/Kopie alle Angaben zzgl. 19% MwSt.

Ermitteln Sie den Rechnungsendbetrag für einen Monat, wenn zu Beginn des Monats der Kopiezähler auf: 22450 stand und am Monatsende auf 30850.

5.6. Kundenkontakte CornM S. 132ff

5.6.1. Überblick

Brief + email ausgelagert nach Deutsch/Kommunikation(D/K)

DIN 5008 s. Server Nr. 46 externe Links -> Standardbrief1 + Hintergrundtext ebenda email

Internationale Korrespondenz CornM S. 138ff ausgelagert Englisch

nonverbale Kommunikation CornM S. 143f + Phasen eines Verkaufsgesprächs -> s. D/K und:

Verkaufsgespräch CornM S. 145f

Deutsch- Kommunikation

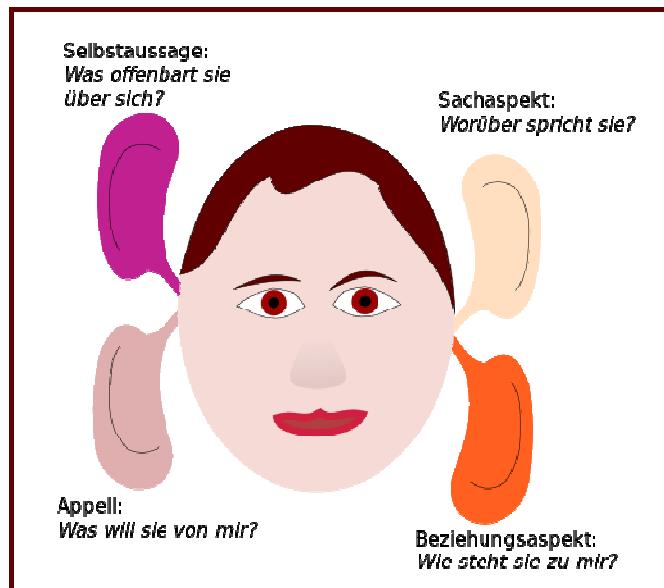
Begriffe:

Inbound = passive Verkaufsgespräche = Kde ergreift die Initiative

Outbound = aktive Verkaufsgespräche = Verkäufer ergreift die Initiative

Kommunikationsprozesse

verbal	non-verbal
einfache, klare Sprache	Miene (heiter, freundlich)
prägnante Darstellung, folgerichtige Gedankenführung	Haltung (offen, entspannt) Gestik (kein erhobener Zeigefinger)
positive Reizwörter (Qualität, Pünktlichkeit, Service;...)	Handlung (Tür aufhalten, Kleidung, Frisur,...)



VIER OHREN!!!!!! *kopieren*

nach von Friedemann Schulz von Thun

Phasen

Vorbereitungsphase	wer, wann, was, wo, wie lange, mit welchen Zielen u. Hilfmitteln
Kontaktphase	zuerst Anmeldung, dann je nachdem ob Gespräch mündl., telefonisch,....
Gesprächseröffnung	positives Klima schaffen = Gestik, Kleidung, Handling
Bedarfsmittlung	Kundenwünsche, -probleme herausfiltern
Argumentationsphase	Def. des Kdproblems und Lösungsansatz je Kd rational, taktisch, moralisch vorbringen
Abschlussphase	Fragemethode = Kd soll unsere Folgerungen beantworten Feststellungsmethode = wir fassen zusammen
Nachkontaktphase	für Kd bei künftigen Problemen ansprechbar sein

Besondere Verkaufsgesprächssituationen:

Telefonverkaufsgespräch => nur akustischer Kanal -> Sprache u. Stimme schulen (call center)

Messeverkaufsgespräch => Besucheransprache

Reklamationsgespräche => in die Situation des Kd versetzen (Empathie, role taking)

5.6.2 Kundendienstpolitik

warenbezogene Dienstleistungen	nicht warenbezogene Dienstleistungen
Kommissionierung, Transport, Verpackung	Hilfe bei Marketingaktivitäten
Beratung/Schulung/Inspektion v. techn. Prod.	allgem. Schulungen(Marketing....)
Kreditfunktion – Absicherung(Paypal) und Kulanz	Rechnungswesenübernahme
....	

weitere Serviceleistungen zur **Erhöhung der Kdenbindung:**

- Zustells.
- Installationss.
- Reparaturs.
- Ersatzteils.
- Auftragsannahme 24 Std 7 Tage
- Informationss über Internet etc.
- Info-/Technik-/... Hotline
- Verlängerte/erweiterte Garantie; Kauf auf Probe; techn. Kundendienst; Übernahme der Transportkosten

Zeitpunkt :

für Kundendienst- und Serviceleistungen:

pre-sales-Phase = Rezeptempfehlungen; "Welcher Wein passt zu welchem Essen?"; Online-Tools zur Berechnung von....;Beratung;

sales-Phase = Ambiente,

after-sales-Phase = e-Kundenzeitschriften, newsletter; e-FAQ, e-Bedienungsanl.; Tipps:.....; Schulungen; Ersatzteildienstleistung

Kontrolle/Messung der Kundenzufriedenheit mit Service-/Dienstleistungspolitik

Befragungen (Hotel; Flughafen; airline;.....)

...

Kundenpflege durch:

Beschwerdemanagement ("wählen Sie die 4, wenn Sie ein Problem mit ";....)

Kundenzeitschrift (Apotheke;....)

Direct Mail

Kundenbindung durch Garantien

Aufmerksamkeiten (Geburtstags-/Weihnachtsgeschenke; Fußballloge;....)

im negativen Fall: Imageschaden(negative Beurteilung in foren) – Abwanderung -

Umsatzeinbußen

Frage:

Wie ist Ihr Verkauf organisiert?

Nach Kunden oder nach Produkten oder Bezirken oder..?

Absatzmarketing heute:

Kundenbeziehungsmanagement oder Kundenpflege (engl. **Customer Relationship Management, CRM**) bezeichnet die Dokumentation und Verwaltung von Kundenbeziehungen und ist ein wichtiger Baustein für Beziehungsmarketing. Da Kundenbeziehungen langfristig ausgerichtet sind, müssen alle kundenspezifischen Unternehmensaktivitäten aufgezeichnet werden, um den Erfolg des Unternehmens zu steigern.

Kundenansprachen und Kundenbindungen nehmen einen immer höheren Stellenwert ein. Ursächlich hierfür ist, dass die Gewinnung von Neukunden bis zu fünf Mal so teuer sein kann als die Kundenbindung. Daher werden sämtliche Daten von Kunden und alle Transaktionen mit diesen Kunden in Datenbanken gespeichert. Diese Daten werden integriert und aufbereitet, so dass sie im Unternehmen an jeder Stelle in der passenden Zusammenstellung zur

Verfügung stehen. Die Daten und Transaktionen werden immer im Kontext zu Prozessen eines Unternehmens gesehen.

CRM unterstützt die Kommunikation im Kundenprozess mit verlässlichen Zahlen, Daten, Fakten, um die Aufmerksamkeit in Beziehungen mit einem hohen Kundenwert zu konzentrieren (siehe hierzu: Key Account Management) und Schwachstellen im Dialog mit dem Kunden zu identifizieren.

Key-Account-Management (KAM) (von engl. wörtlich key account = Schlüsselkonto; fälschlicherweise oft als **Schlüsselkunde** übersetzt) ist ein in den 1970er Jahren entstandener Teilbereich des Kundenmarketings.

In erster Linie bedeutet Key-Account-Management die Betreuung von Großkunden durch spezielle Manager

mögliche Stichworte:

- Beschwerdemanagement
- Kundenkarte mit Rabattfunktion (payback...)
- Kundenzeitschrift
- direct-mail (Die potentiellen Kunden werden direkt und mit personalisierten Sendungen angeschrieben, um eine Reaktion zu bewirken. Hierbei kommt es besonders auf die Qualität der verwendeten Adressdaten an. Zum einen müssen die Namen und Adressen richtig sein, zum anderen müssen die Positionen innerhalb der angeschriebenen Firmen den aktuellen Gegebenheiten entsprechen. Nach Aussenden des ersten Anschreibens können Nachfass-Aktionen sinnvoll sein, die neben telefonischer Ansprache auch durch AEL (After Event Letter) durchgeführt werden können.)
- Kundenbindung durch:
 - warenbezogen: Garantien, Kulanz; Wartung vor Ort; Schulungen
 - kundenbezogen: Hotline; Prämien/Geschenke; Kundenzeitschriften; Werbespiele; persönl. Berater; bevorzugte Behandlung; Bonussysteme;...

5.7. Warenwirtschaftssystem + DV CornM S. 160ff +165

...

9.3 Ausschreibungen

LT ad rem 05/2008 S. 13 schreiben die 30.000 Vergabestellen des Bundes/Länder u. Gemeinden jährlich in der BRD für 360 Mrd € aus! = 16,2% aller Aufträge in der BRD. EU Ø bei 16,5%. Volumen jährlich ca. 50 Mrd. UDS an Waren u. Dienstleistungen Q.: Hahn S. 259.

Auftraggeber: i.d.R. Behörden o. staatl. bzw. halbstaatliche Unternehmen

Ziel: Aufgrund von **sehr ausführlichen Ausschreibungsunterlagen** den günstigsten[meist billigsten] Anbieter zu ermitteln.

Räumlicher Bezug		offene Ausschreibung	geschlossene Ausschreibung
Beispiele	Teilnehmerkreis		
nationale Ausschreibung	im Inland ansässige U.	alle interessierten Unternehmen. Beschränkungen nur bezügl. Befähigungsnachweis u/o Bietungsgarantien[Bankbürgschaften]	beschränkter Kreis von U.-nehmen, die eine Vorauswahl o. Registrierung durchlaufen haben
EU-weite Auss.	in der EU ansässige U.		
internat. Auss.	weltweit		

Alle Bieter müssen die gleichen Chancen haben!

DV- Theoriekenntnisse s. DV-Unterricht oder auch

Server-> Hauptseite-> Nr 41 Hilfetext GH und die Aufgaben in dieser Zeile s. Handlinghilfe

LF 3 Beschaffungsprozesse durchführen 80 Stden

0.4 Sortimentspolitik (Produktpolitik) CornM S. 202ff

0.4.0 Consumer benefit:

jedes Produkt bietet dem Kunden einen **Grundnutzen**(Auto fährt mich von A nach B).

Der Werbung zielt auf **Zusatznutzen** ab[Warum smart und nicht Passat . warum bei REWE und nicht bei Edeka kaufen]. s. hierzu ausführlicher Kommunikationspolitik

0.4.1 Begrifflichkeiten

hier nach dem Gliederungsschema der AKA für Großhandelsmanager
(es gibt auch andere Gliederungen(Anzahl + Begriffe))

Charakterisierung: Systematische Gliederung des Warenangebots im Sortiment:

a) *Sortiment*, bestehend aus *Warenbereichen* z.B. Waren des Bekleidungsbedarfs, Wohnungsbedarfs, Nahrungsmittelbedarfs.

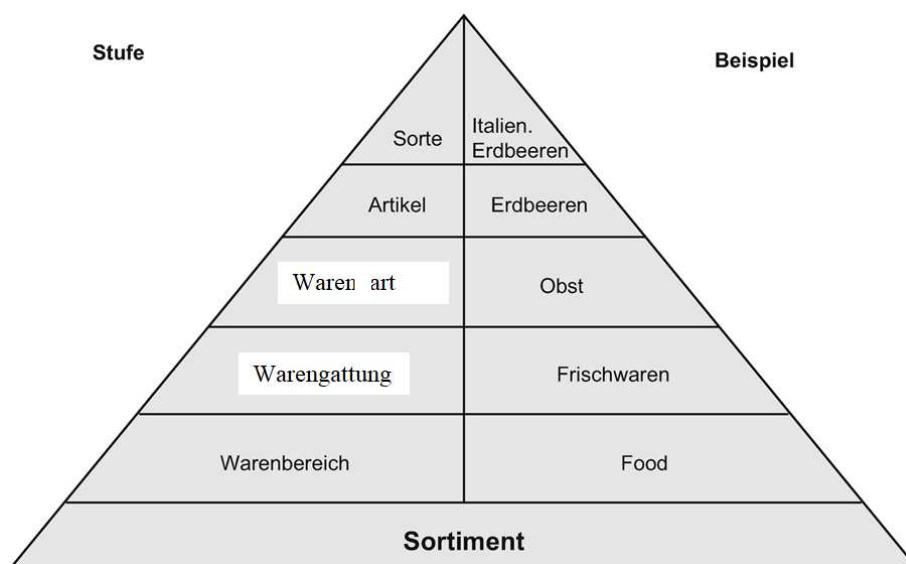
b) Die Warenbereiche Nahrungsmittelbedarf besteht aus *Warengattungen*(auch Warengruppen genannt), z.B. Fleischwaren, Backwaren, Getränken.

c) Die Warengattung Getränke besteht aus *Warenarten*(auch Artikelgruppen genannt), z.B. Erfrischungsgetränken, Weinen, Bieren.

d) Die Warenart Biere besteht aus *Artikeln*, z.B. Malzbier, Weißbier, Pilsbier.

e) Der Artikel Pilsbier besteht aus *Sorten*, z.B. Pils Marke A, Pils Marke B, Pils Marke C.

f) Die Sorte Marke C besteht aus einzelnen *Waren*, z.B. eine 0,5-Literflasche Marke C (ein Stück), ein Dreierpack mit drei Stück 0,5-Literflaschen der Marke C, eine Kiste mit 20 Stück



entgegen dem allgemeinen Sprachgebrauch:

Artikel = Herrenpullover

Sorte = Herrenrollkragenpullover Größe 42 in blau (kleinste Einheit!)

Kernsortiment = Hauptsortiment = Standardsortiment

Schuhe

Randsortiment = ergänzendes Nebensortiment(zusätzl. Umsatz; Kdenbindung)Putzmittel; Einlegesohlen

Kern+Randsortiment = Komplementärgüter = sich ergänzende - in die gleiche Richtung laufende Güter //

Gegenbegriff = Substitutionsgüter = ersetzende Güter [Butter - Margarine]

V-I-A(rtikel) des Kernsortiments (verkaufs-interessanter-Artikel = Artikel, die langfristig im Sortiment bleiben und damit wichtig für das Bestehen des U.-neh. sind) werden besonders gefördert.

weitere Differenzierungsmöglichkeiten

Randsortiment (Sollsortiment) = Waren fremder Branchen Schlüsselanhänger
wird auch manchmal als "Abrundung der Produktpalette" angesehen

↔

Rahmensortiment (Kann-; Füllsortiment) = weniger gängige Artikel (Saisonartikel)

Probesoriment = neue Artikel

Auslaufsortiment = Restbestände

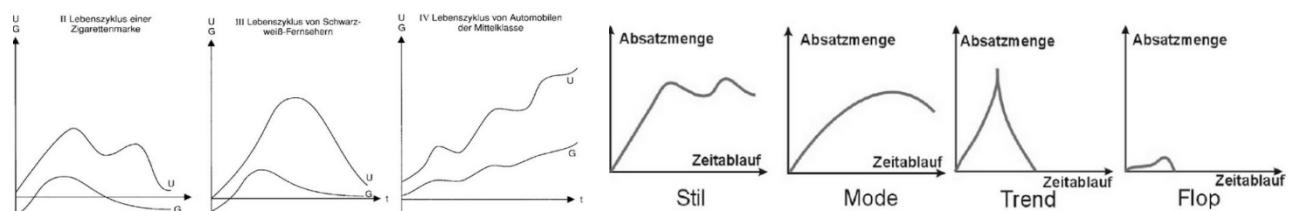
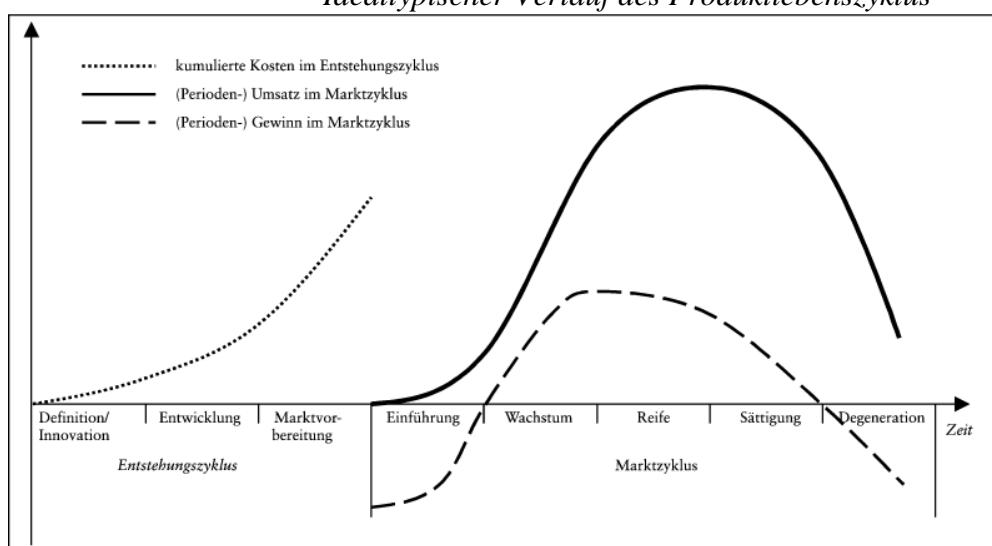
0.4.1.3 Produktlebenszyklus Portfolioplanung CornM S. 75f (Bd. 2)

Produktlebenszyklus = PLZ

Warum etwas ändern? – (Viele schöne Worte zeigen die Komplexität von Vorgängen auf.)

User (Nutzer) einer Ware [Endkunde – klassischer inhabergeführte Händler] oder Buying Center [für uns unklare interne Beziehungen] sind von Initiatoren (Käufern, Befragern von Instituten, der Presse, ...) auf Wünsche/Mängel/... aufmerksam gemacht worden. Advisors (externe Einflussnehmer [Geldgeber, Berater, Coaches, ...] oder Influencer beeinflussen die Buyer und letztendlich die Decider wobei auch hier nochmals gatekeeper [Sekretärin; Kumpel, ...] eine Rolle spielen.

Idealtypischer Verlauf des Produktlebenszyklus



beides: TU Berlin

Begriff aus der VWL und der Industrie

Phasen und Begriffe (Innovation {**generell neu**}) [Welcher Kunde?: vor dem Umsatz steht **F&E** in der Industrie - bei uns gibt es ebenfalls Vorabkosten]; Modifikation (Differenzierung); Elimination durch u.a. Diversifikation [= bezieht sich auf {**für uns**} neue Produkte für neue Märkte)]

Positionierung von Produkten/Unternehmen (Hoch-Niedrig-Preis-Segment = Marktsegmentierung) Boutique vs. KiK-Textilien; Mercedes vs. Koreaner; Erstmarke/Zweitmarke (Bohrmaschinen; VW - Skoda; RTL - RTL II; SAT 1 - ...); geographische Segmentierung; nach U.-größe segmentieren

Maßnahmen	Modifikation	Differenzierung/ Variation	Diversifikation	Elimination
a) Ein Möbelhersteller nimmt nun auch Einbauküchen ins Sortiment auf				
b) Ein Hersteller von TV-Geräten nimmt ein veraltetes TV-Modell vom Markt				
c) Ein Skiversteller bietet den gleichen Ski mit einem neuen Bindungssystem an, das das alte System ablöst				
d) Ein Turnschuhhersteller bietet einen Schuh nun zusätzlich in roter Farbe an				
e) Ein Hersteller von Betriebssystemen bietet nun auch ERP-software an				
f) Ein Autohersteller bietet ein bestehendes Modell jetzt optional mit einem eingebauten Navi als Sonderausstattung an				

Begriffe nicht einheitlich verwendet:

manchmal wird Differenzierung statt Modifikation als leichte Änderung genannt. Dann ist die Variation die stärkere Änderung.

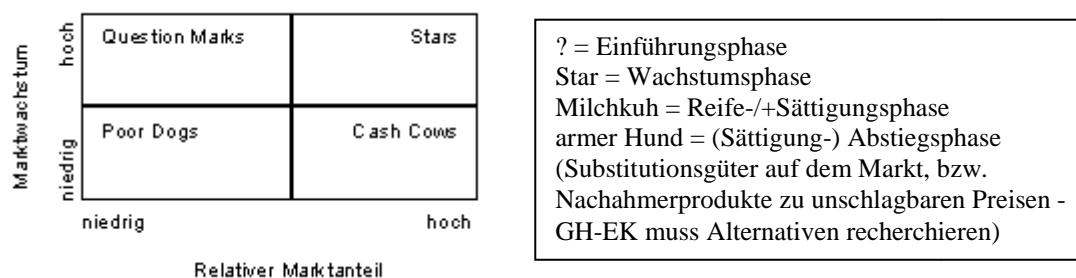
Portfolio = Bestand an Produkten; Wertpapieren

(wird nicht im 1. Teil genannt – gehört aber zusammen)

Streichholz - Feuerzeug - Wegwerffeuerzeug;

Milchkuh: Aspirin

Lochkarte/-streifen - Diskette(5¼; 3½) - CD(ROM/R/RW) - DvD -

Vier-Felder-Matrix

von der Boston-Consulting-Group(BCG-Matrix)

Die Achsenbezeichnungen

Der Relative Marktanteil(Abszisse = x-Achse) berechnet sich aus dem eigenen Marktanteil im Verhältnis zum Marktanteil des stärksten Konkurrenten. Geschäftseinheiten mit sehr hohen relativen Marktanteil sind besonders erstrebenswert, da sie einen besonders hohen Cash-Flow zur Folge haben. Dieser wird oft zur Finanzierung von anderen Geschäftseinheiten genutzt (Milchkuh) bzw. reinvestiert (Stars, da der Markt noch wächst und der erzielbare Gewinn damit auch)

Das Marktwachstum(Ordinate = Y-Achse) repräsentiert die Umwelt. Die Höhe des gesamten Marktwachstums gibt die Höhe des eigenen Wachstums vor, wenn das Unternehmen seine Marktanteile und somit die Wettbewerbsposition behalten möchte. (Beinhaltet auch, dass ein hoher Umsatz geringere Stückkosten bedingt und damit ein geringeres Marktrisiko besteht.

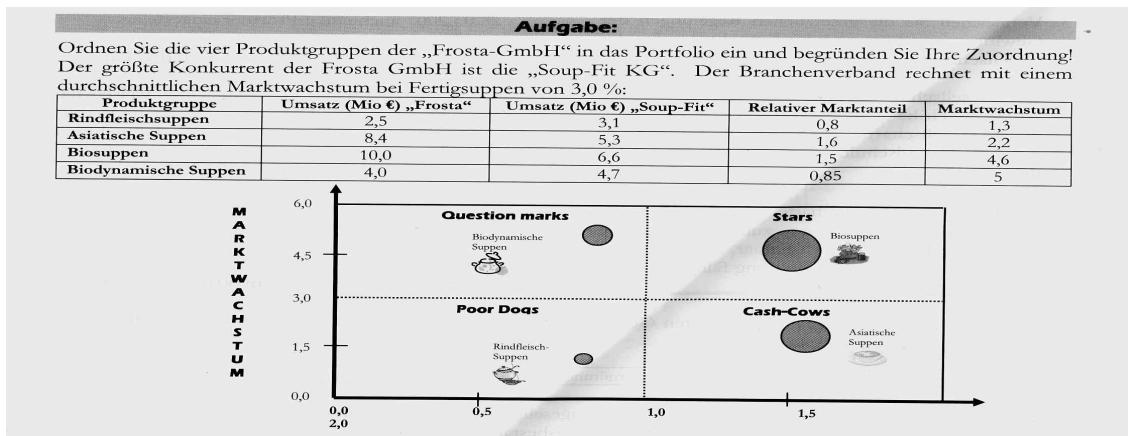
Kritik am Portfolio: eigentlich nur bei überschaubaren Oligopolmärkten anwendbar.

Die Möbius geht von folgenden Planungen zum Verkauf eines Produktes aus:

Stückpreis in €	800	900	1000	1100	1200
erwartete Absatzmenge in Stk.	13000	12000	10000	7500	4000

Ermitteln Sie den zu erwartenden Marktanteil der Möbius für dieses neue Produkt, wenn Sie den Preis auf 900 € festlegen und auf dem Gesamtmarkt 60.000 >Stk abgesetzt werden.

Marktanteil ?:



Merkmale	Cash Cow	Star	Question Mark	Poor Dog
a) geringer Marktanteil, hohes Marktwachstum				
b) hohes Marktwachstum, hoher Investitionsbedarf				
c) geringes Marktwachstum, geringer Marktanteil				
d) hoher Marktanteil, Liquiditätsüberschuss				

0.4.3 Dienstleistungen des Unternehmens

warenbezogene Dienstleistungen	nicht warenbezogene Dienstleistungen
Kommissionierung, Transport, Verpackung	Hilfe bei Marketingaktivitäten
Beratung	Schulungen
Kreditfunktion und Kulanz	Rechnungswesenübernahme
....	

0.4.4 Sortimentsdimensionen CornM S. 202f

S.-umfang = durchschnittliche S.breite und -tief

Sortimentsbreitebreit vs eng/schmal

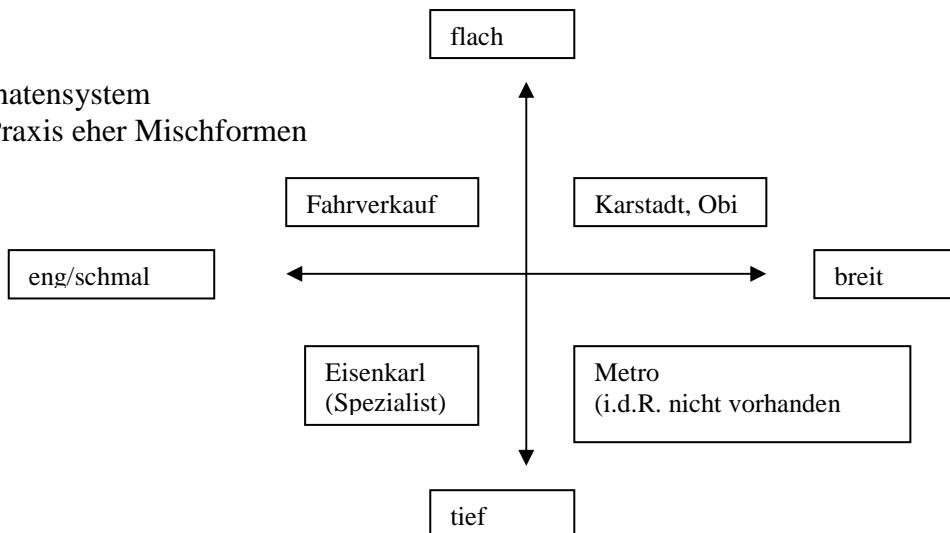
breit = viele Warengruppen = "Alles unter einem Dach" SB-Warenhäuser; Versandhandel; C & C; Lebensmittelgroßhandel

eng = wenige Warengruppen = Spezialisten; Kaufhaus; Fahrverkauf (= Ware passt in einen Wagen)

Sortimentstiefetief vs flach

tief = je Warengruppe viele Artikel und je Artikel viele Sorten = Großbetriebe; Spezialisten; Kaufhaus

flach = je Warengruppe wenige Artikel und je Artikel wenige Sorten = Warenhäuser; Fahrverkauf

Koordinatensystem
in der Praxis eher MischformenVorteile/Nachteile**Sortimentsgroßhandel** = breit und flach z.B.: food/ non-food Großhandelpro Käufer = vielseitiges Warenangebot unter einem Dach => Zeitersparnis und günstiger Preis (durch hohe Umsätze)[Obi-Werbung – "Alles bei Obi" oder bei zig Spezialhändler]pro Verkäufer = nur gutgehende Ware (Renner) => wenig Verderb bzw. keine Ladenhütercon Käufer = Spezialwünsche werden nicht erfülltcon Verkäufer = Kundenverlust bei fehlenden Artikeln; anspruchsvolle Kunden kaufen dort nicht (Image[Aldi], Qualitätsbewusst) => Hochpreissegment wenig besetzt**Spezialgroßhandel** = eng und tief = Elektrogroßhandel; Installationsgroßhandel...pro Käufer = Sonderwünsche werden erfüllt.pro Verkäufer = auch teure Waren des Hochpreissegments können abgesetzt werden; durch Service/Beratung/Erfüllung von Sonderwünschen Präferenzen bilden = Kdbindung erhöhencon Käufer = wegen der "enge" nicht gesamter Bedarf deckbar[Obi-Werbung -> Eisenkarl]con Verkäufer = Fachverkäufer benötigt[Mediamarkt versucht schlechtes Beratungsimage durch Radiowerbespots bezügl. Beratung zu relativieren]; Gefahr von Ladenhütern

Anm: der Fachgroßhandel ähnelt dem Spezialgroßhandel ist aber nicht so stark verengt.

Maßnahmen	Sortiment wird ...				Sortimentsbreite u. -tiefe unverändert
	tiefer	flacher	breiter	schmäler	
a) Eine Brauerei bietet jetzt auch Limonade an					
b) Ein Autohersteller bietet ein Modell in zwei zusätzlichen Lackfarben an					
c) Ein Möbelhersteller lässt einen Teil seiner Produkte nicht mehr in der eigenen Fabrik, sondern von einer Fremdfirma produzieren					
d) Ein Schuhhersteller nimmt für ein Schuhmodell alle Größen über 47 aus dem Sortiment					
e) Ein Sportartikelhersteller stellt Produktion und Verkauf von Tennisschlägern ein, um sich auf Schuhe u. Textilien zu konzentrieren					

Aufgabe: 1 = breit – 2 = schmal – 3 = tief – 4 = flach

a) führen vieler Warengruppen	
b) viele verschiedene Artikel in einem Bereich	
c) Wenige Artikel in einem Bereich	
d) im Werkverkauf(Verbraucher kauft direkt bei uns) eine geringe Auswahl an Warengruppen	

0.4.5. Sortimentsbildung CornM S. 55

- wirtschaftliche Aspekte = Vollkostenrechnung(Kalkulationsschema) und besonders Teilkostenrechnung(Deckungsbeitragsrechnung); Lieferatenauswahlmöglichkeiten(single sourcing - global sourcing; Produktpolitik des/der Hersteller(Coca-Cola ODER Pepsi-Cola; Gebietsschutz)
- rechtliche Aspekte = Verpackungsverordnung; EU-Bildschirmrichtlinie; Waffen§;...
- Umweltverträglichkeit/**Nachhaltigkeit** = Bundesemissionsschutzgesetz; Ökoprodukte; Ökozeichen
- Branchenbindung
 - Materialherkunft = Leder; Eisen; Tabak; Möbel; Obst;....
 - Bedarfsszusammenhänge:
 - käufergruppenabhängig = Gartenbedarf, Sport; Heimwerker; Camping
 - komplementärbedarfabhängig = Möbel + Vorhangsstoffe; Fotoapparate+Filme; Schuhe + Handtaschen
 - regionalbedingter Spezialbedarf = Berge = Kletterartikel; Meer = Segel; Anker;...
- Erklärungsbedürftigkeit
 - beratungsfreie Ware = problemlose Ware z.b. in C&C
 - beratungsbedürftige Ware = problemvolle Ware in Fachgeschäften (Beratung dort - Kauf bei Mediamarkt)
- jahreszeitlicher Umsatzausgleich = Kompensationsgesichtspunkte
 - Kühlschränke u. Heizgeräte; Skiartikel u. Tennisartikel; Sommer- Winterreifen; Rasenmäher u. Schneepflüge; Eiscafe u. Teppichläden
- Preislage
 - Billigpreislage oder Boutiquen (KiK vs. Hugo Boss) 1 €-Läden-Problem
 - Standortfrage(Ausnahme Internetverkauf!)
- Herkunftsorientierung
 - Importeur jap. Autos; Asialaden

auch über die Funktionen des Großhandels(WSP) kann die Sortimentsbildung erschlossen werden:

Funktionen(Aufgaben) des Großhandels - wie:

- *Sortimentsbildung (enges Lieferersort. wird nach Kundenbedürfnissen kombiniert)*
 - Veredelung(Qualitätsausgleich)
 - Zeitüberbrückung
 - Mengenausgleich
 - Service
 - Finanzierung
 - *Markterschließung*(wg. Kenntnis der Kundenwünsche Erstellung von Marketingkonzepten f. Lieferanten)
 - Garantie
 - Kundenberatung
 - Logistik(SCM;Transportorganisation)
 - Lagerhaltung
 - Risiko(übernimmt f. Lieferanten Teile des Absatzrisikos)
- (Sortiment und Markterschließung s. AKA S 12 Nr. 1.1)

Sortimentsbildungsfunktion(WSP) bei Neuheiten:

Aufgrund der langjährigen Kundenbindung werden die Marktneuheiten der Lieferanten in das Sortiment aufgenommen, die den Kundeninteressen am weitesten entsprechen.

WSP: Sortimentsbildung - Zeit- u. Raumüberbrückung, Logistik- , Service- u. Finanzierungsfunktion

weitere Kriterien einer Sortimentsbildungsfunktion:

Marktabschöpfung durch **Preissegmentierung**(unterschiedliche Preise für unterschiedliche Käufergruppen(priv. Endverbraucher tendenziell kleinere Mengeneinheiten – einfachere Qualität – anderer Zuschnitt[Mengen – Alternativen...]vs. gewerbl. Kunden...)

breites – abgestimmtes Angebot (v. z.B. Pflegeprodukten)

ökologische Produkte

u.U. auch Marken-/Qualitäts-/Sicherheitsstandards(-zeichen):

Marke (früher Warenzeichen) = ®

GS = geprüfte Sicherheit[ca. 1000 - 10000 € Kosten! vom TÜV oder VDE];

CE = Communauté Européenne in Übereinstimmung mit dem Stand der Technik lt CEN = Europ. Komitee für Normung => zwingend für den Verkauf v. techn. Produkten in der EU – aber: CE ist reine Selbsteinschätzung!

Umweltzeichen = "Blauer Engel(relative umweltverträglich = "geringstes Übel "); "Grüner Punkt"; RAL-

Umweltzeichen; Biosiegel; Gütezeichen: FSC (nachhaltige Waldwirtschaft); Wollsiegel;....

möglicher weiteres Kriterium:

USP(unique selling proposition) = Alleinstellungsmerkmal Beliebige Vorteile nennen:

Exklusiv; einziges Komplettsortiment; Schnelligkeit; preislich; Service(Garantie; Aufbau; Schulung); ...

Bsp: KfZ-Teil GH will mit Premiumreifen eine USP erreichen. Führen Sie vier Eigenschaften an, für die die neue Marke stehen könnte:

-
-
-
-

0.4.6 besondere Begriffe

- Investitionsgüter (Masch./Anlagen, die Verkaufsprodukte herstellen(Pressen; Roboter; Fließbänder...), bzw. von einer Fa. genutzt werden ([Konferenz]tisch)
- Konsumgüter(vom Endverbraucher gebraucht = Gebrauchsgut[Ess]tisch) bzw. verbraucht(Butter)
- Komplementärgüter(Schuh - Schuhband; Drucker - Druckerpatrone)
- Substitutionsgüter (Butter - Margarine; Tee - Kaffee)
- Rest: ungebundene Güter
- inferiore Güter (werden weniger nachgefragt, wenn die materiellen Möglichkeiten sich verbessern[Image]) - Schnaps // Reis
- superiore Güter (werden stärker nachgefragt, wenn sich die materiellen Möglichkeiten verbessern) - Whiskey // Gemüse
- frei Güter (kein Preis - Luft - aber Taucher)

0.4.7 Verpackung (s. hierzu auch Server->hotpot-> **G11** Hilfetext u. einen Teil der Aufgaben)

Funktionen:

- Schutzf.
- Lagerf.
- Transportf.
- Verkaufsf. (Werbef. -> Blister-Verpackung (Sichtverpackung))
- Recyclingfähigkeit (Pack-/Polstermittel => Plastikchips vs. Popcorn -> Umweltschutz) s. hierzu auch G12 Recyclingsymbole (f. sortenreines R. LDPE auch PE-LD genannt)

mögliche Verpackungseinteilung:

- Einweg-/Mehrweg (Umwelt!)
- Transport - Umverp.- Verkaufsverp – (Serviceverpackung) s.:

Verpackungsarten:

Verkaufsverpackung	Zahncremetube; Getränkedose/-flasche; Lebensmittelfolienbeutel Sonderform: <u>Serviceverpackung</u> = to go Becher, Brötchentüte	lt. § 448 BGB v. Verkäufer zu tragen (Übergabekosten)	Rücknahmepflicht des Handels gegenüber dem Endverbraucher (außer Entsorgungssystem [z.B.: Duales System])
Umverpackung	Zahncremeschachtel um die Tube herum; Schweißfolie um mehere Dosen; Kartonagen;...		
Transportverpackung	Paletten; Schrumpffolien; Kisten...	lt. § 448 BGB v. Käufer zu tragen (Abnahmekosten)	allgemeine Rücknahmepflicht des Handels

Die Abgrenzung zw. den einzelnen Verpackungsarten ist nicht immer eindeutig!

Lt. VerpackG ist auch zw. systembeteiligungspflichtige Verpackung = fallen typischerweise beim Endverbraucher (per Sammlung der Verwertung zuzuführen) an und Verpackungen, die **nicht** typischerweise beim Verbraucher anfallen (per Rücknahme durch den Handel selbst der Verwertung zuzuführen) s. Server->hotpot->G11->Hilfetext -> VerpackG

0.4.8 Sortimentspolitik **hier nur Grundkenntnisse für AP 1.T relevant – aber was sind Grundkenntnisse?**
s. hierzu auch die vorgezogenen Elemente: Produktlebenszyklus + Porfolio!

Situation: Die Marktforschung hat ergeben, dass der Umsatz eines Produktes durch neue Serviceangebote um 1% gesteigert werden könnte. Ein ausgearbeitet Konzept soll binnen 3 Monaten vorgelegt werden.

SMART	Beschreibung	Beispiel
S= Spezifisch	Ziele eindeutig formuliert	Umsatzsteigerung durch Sortimentserweiterung /-diversifikation
M = Messbar	Ziele sind messbar	Umsatzsteigerung um 1% zum Vorjahr
A = Akzeptanz Anspruchsvoll Attraktiv	Ziele werden von den Mitarbeitern mitgetragen	freiwillige Mitarbeiter in der Projektgruppe [ohne Quelle + unüblich] vereinbart/abgesprochen wäre besser
R = Realistisch	Ziele sind tatsächlich erreichbar	+ 1% muss möglich sein
T = Terminiert	Zielerreichung ist kalendermäßig bestimmbar	Vorlage in 3 Monaten

weitere mögliche Aufgabe: Bilden Sie einen Satz nach SMART-Regeln:

Die Fa./Verkauf/Produkt.. steigert – abgesprochen - den eigenen Marktanteil/Umsatz/... im Geschäftsjahr/in drei Monaten um x%

0.4.8.1 Sortimentserweiterung = Expansion hier nur Grundkenntnisse

i.d.R. immer mit einer vorhergehenden/gleichzeitigen Sortimentsbereinigung, um Platz zu schaffen! (s. Produktlebenszyklus)

Kann durch Sortimentskooperation von Großhändlern überflüssig gemacht werden!

pro S.-erweiterung	con S.-erweiterung
breiteres Angebot	stärkere Kapitalbindung[Geld auftreiben]
größerer Umsatz	höhere Kapitalbindungskosten [Zinsen zahlen]
größerer Kundenkreis	Vergrößerung des Lagers
größere Attraktivität [Einzugsbereich wächst]	höhere Lagerkosten(Personal; Fläche; Geräte)
Erschließung neuer Märkte	Risiko, Produkt kann floppe(BM?; Wo ordern?; zu welchem EP?....)
	Mitarbeiter müssen geschult werden; organisatorische Umstellungen/Planungen...

Berücksichtigt werden muss bei einer Erweiterung u.a. auch: Was machen unsere Konkurrenten/Wettbewerber? – Preis u. Kaufkraft(verfügbares Einkommen) der potentiellen Kunden – sowie welche allgemeinen/spezialen Trends gibt es(indoor/outdoor; Fleisch/vegetarisch...) -wann ist Saison -

Sortimentserweiterung durch:

Sortimentsvertiefung = Differenzierung

z.B.: Aufnahme von Spezialgrößen bei DOB, führt dazu, dass Spezialgeschäfte(= neue Kundengruppe) ordern => höherpreisiges Marktpreissegment kann erschlossen werden

Sortimentsverbreiterung

Verbundvorteile erreichen:

Herkunft: Buchgroßhandel nun + Zeitschriften

Bedarf: Baustoffgroßhandel nun + Werkzeuge

0.4.8.2 Sortimentsbereinigung = Kontraktion hier nur Grundkenntnisse

schafft: Raum, hebt die Bindung von Kapital auf, senkt die Kapitalbindungskosten, eliminiert Ladenhüter, erhöht den Gewinn, falls der Artikel einen negativen Deckungsbeitrag aufweist und es keinen Komplementärartikel mit positiven DB gibt.

Risiko: Attraktivität des U.-nehmens kann abnehmen(Alleinstellungsmerkmal = USP unique selling proposition); Artikel gehört zum Kernsortiment der Branche; hat noch einen positiven Db.

Server -> Hauptseite-> Nr. 40 zu Sortiment: 201 + 208

Mathematik:

Viele S*S betrachten Mathematik als störend.

Aber wenn Sie sich in Ihrer Fa. verrechnen oder nicht wissen, wie man etwas berechnet/kalkuliert – ist Ihre Fa. PLEITE und Sie und Ihre Kollegen*innen sind arbeitslos!

Im Großhandel haben wir es nur mit:

- Prozentrechnen – zentral!
 - Verteilungsrechnen (z.B.: Spesen – Skonto etc.)
 - Linearen Gleichungen (break-even-point[bep])
- zu tun.

Siehe daher: Server-> hotpot-> G13 den **Hilfetext Mathe** und das vertonte **Video**!

1. Bedarfs(Mengen-Zeit(punkt))-/Bezugs(Preis-)planung CornM S. 212ff

Bedarf	Was? Sortiment soll gleich bleiben oder sich ändern? Sind alle Warengruppen/Artikel/Sorten gleich wichtig für das Unternehmen?
Menge	Wie viel? Renner vs Penner Fragezeichenprodukte vs Milchkühe Gleiche Mengen oder unterschiedliche Mengen
Zeit	Wann? Wenn wir nichts mehr haben? Im gleichen Rhythmus oder ...
Preis	Wie teuer? Da unsere Kunden - ALLES???? - zu jedem Preis kaufen, spielt der Einkaufspreis/Bezugspreis keine Rolle?????
Bezugsquelle	Von wem? Immer vom billigsten Lieferanten oder Immer vom selben Lieferanten oder von möglichst vielen Lieferern? Aus der Umgebung oder weltweit?

1.1 zum Bedarf s. LF 6 Marketing

1.2 zur Menge:

Wer gibt möglicherweise Infos für die Berechnung des zukünftigen eigenen Bedarfs?

- Hersteller/Lieferer
- Markt- Börsenberichte
- Internet bietet z.B. bei Sportneuheiten Trendinfos an[nur Internet eventl. zu wenig)
- Erwartungen und Berichte von eigenen/fremden Außendienstmitarbeitern(HR/HV)
- Messen

Annahme: Jahresbedarf: 1800 Stück eines Gutes.

Wenn man den Bedarf am Jahresanfang deckt, dann...

- + kann man seine Kunden jederzeit beliefern
- + bekommt man die Ware günstiger geliefert (Transportkosten; Mengenrabatte; ...)
- muss man die Ware vorfinanzieren (=totes Kapital + Kapitalbindungskosten), da der Lieferant Geld sehen will, aber die Kunden erst bis zum Jahresende die ganze Lieferung gekauft haben.
- läuft man Gefahr, dass die Ware verdorbt(Lebensmittel;...); veraltet(DV, Mode)
- benötigt man ein großes Lager (Miete oder AfA; Personal; Strom;....)
- hohe Lagerkosten führen zu hohen Verkaufspreisen

Wenn man den Bedarf in 1800 Lieferungen aufteilt, dann...

- + werden obige Nachteile zu Vorteilen
- + im Extremfall kein Lager mehr (just-in-time)
- werden obige Vorteile zu Nachteilen
- organisatorischer Aufwand ist bei vielen Bestellungen hoch(Schriftverkehr; Risiko;...)
- hohe Bestellkosten führen zu hohen Verkaufspreisen

Dilemma:

Entweder hohe Lagerkosten, aber Liefersicherheit gegenüber den Kunden - oder hohe Bestellkosten, aber keine Liefersicherheit gegenüber den Kunden

Hinzu kommen die Probleme:

Woher weiß das Unternehmen, dass der Jahresbedarf 1800 Stk beträgt?

Woher weiß das Unternehmen, dass der Einstandspreis nicht steigt/sinkt übers Jahr?

Optimale Bestellmenge CornM S. 216ff

Vereinfachter Lösungsansatz CornM S.:

Erklärung = $\emptyset LB$ = Bestellmenge wird kontinuierlich(linear) abverkauft

A	B	C	D	E	F	G
Optimale Bestellmenge						
3 EP:	5,00 €	Lagerkostensatz (Lks):		5% ↓	Proz. vom EP	
4 Jahresbedarf	1800	15,00 €				
5 Bestellmenge	Bestellanzahl	Bestellkosten	Ø Lagerbestand	Lagerkosten	Gesamtkosten	
6 100 Stk.	18	270	50 Stk.	12,50 €	282,50 €	
7 200 Stk.	9	135	100 Stk.	25,00 €	160,00 €	
8 300 Stk.	6	90	150 Stk.	37,50 €	127,50 €	
9 400 Stk.	5	68	200 Stk.	50,00 €	117,50 €	
10 500 Stk.	4	54	250 Stk.	62,50 €	116,50 €	
11 600 Stk.	3	45	300 Stk.	75,00 €	120,00 €	
12 700 Stk.	3	39	350 Stk.	87,50 €	126,07 €	
13 800 Stk.	2	34	400 Stk.	100,00 €	133,75 €	
14 900 Stk.	2	30	450 Stk.	112,50 €	142,50 €	
15						
16						
17 Lks = Lagerkostensatz in Prozent des EP			Ø = 216			
18						
Optimale Bestellmenge						
23	250	200	150	100	50	0
24	300	250	200	150	100	50
25	270	225	180	135	90	45
26	240	210	180	150	120	90
27	216	192	168	144	120	96
28	192	174	156	138	114	84
29	174	156	144	132	120	108
30	156	144	138	132	126	120
31	144	132	126	120	116	112
32	132	126	120	116	112	112
33	126	120	116	112	112	112
34	120	116	112	112	112	112
35	116	112	112	112	112	112
36	112	112	112	112	112	112
37	108	108	108	108	108	108
38	108	108	108	108	108	108
39	108	108	108	108	108	108
40 Anzahl	Bestellmenge	Ø Lagerbestand	Bestellkosten	Lagerkosten	Gesamtkosten	
41 1	1800 Stk.	900 Stk.	15,00 €	225,00 €	240,00 €	
42 2	900 Stk.	450 Stk.	30,00 €	112,50 €	142,50 €	
43 3	600 Stk.	300 Stk.	45,00 €	75,00 €	120,00 €	
44 4	450 Stk.	225 Stk.	60,00 €	56,25 €	116,25 €	
45 5	360 Stk.	180 Stk.	75,00 €	45,00 €	120,00 €	
46 6	300 Stk.	150 Stk.	90,00 €	37,50 €	127,50 €	
47 7	257 Stk.	129 Stk.	105,00 €	32,14 €	137,14 €	
48 8	225 Stk.	113 Stk.	120,00 €	28,13 €	148,13 €	
49 9	200 Stk.	100 Stk.	135,00 €	25,00 €	160,00 €	
50 10	180 Stk.	90 Stk.	150,00 €	22,50 €	172,50 €	
51						
Optimale Bestellmenge						
55	300,00 €	250,00 €	200,00 €	150,00 €	100,00 €	50,00 €
56	250,00 €	200,00 €	150,00 €	100,00 €	50,00 €	0,00 €
57	225,00 €	180,00 €	135,00 €	90,00 €	45,00 €	0,00 €
58	216,00 €	174,00 €	132,00 €	96,00 €	48,00 €	0,00 €
59	210,00 €	170,00 €	130,00 €	98,00 €	50,00 €	0,00 €
60	208,00 €	168,00 €	128,00 €	100,00 €	52,00 €	0,00 €
61	206,00 €	166,00 €	126,00 €	102,00 €	54,00 €	0,00 €
62	204,00 €	164,00 €	124,00 €	104,00 €	56,00 €	0,00 €
63	202,00 €	162,00 €	122,00 €	106,00 €	58,00 €	0,00 €
64	200,00 €	160,00 €	120,00 €	108,00 €	60,00 €	0,00 €
65	198,00 €	158,00 €	118,00 €	110,00 €	62,00 €	0,00 €
66	196,00 €	156,00 €	116,00 €	112,00 €	64,00 €	0,00 €
67	194,00 €	154,00 €	114,00 €	114,00 €	66,00 €	0,00 €
68	192,00 €	152,00 €	112,00 €	116,00 €	68,00 €	0,00 €
69	190,00 €	150,00 €	110,00 €	118,00 €	70,00 €	0,00 €
70						
71 Optimal:	464,7580015 Stück	Bestellkosten	Lagerkosten	Gesamtkosten		
72		58,09 €	58,09475019	116,19 €		
73						

Andersche Gleichung: Optimale Bestellmenge = $\sqrt{\frac{2 * \text{Jahresbedarf} * \text{Bestellkosten}}{\text{Stücklagerkosten}}}$

Die IHK hat auch ein Modell abgeprüft, welches keinen Spalte "Ø LB" vorsah!
mod = ohne 2

Server-> hotpot-> Nr. 7 (unten) +

Server->Hauptseite->Nr. 12 sowie Server->Hauptseite->Nr. 8 nur die Variante: 1/6

Anwendungsfragen:

a)

Erläutern Sie, wie sich die opt. Bestme verändert, wenn sich der Lagerhaltungskostensatz erhöht.

Lks erhöht sich, wenn die Lagerkostensteigen (Löhne rauf; Energie o. AfA-rauf)

Auswirkung auf Opt. Best.: Ø Lagerbestand muss gesenkt werden - durch mehr Bestellungen => opt. Bestme sinkt.

b)

Erläutern Sie, wie sich die opt. Bestme verändert, wenn sich die Bestellkosten verringern.

Bestellkosten verringern sich, wenn die Transporte billiger werden

Auswirkung auf Opt. Best.: Wenn Bestellkosten sinken, kann häufiger bestellt werden = opt. Bestme sinkt => Ø Lagerbestand nimmt ab.

c) Inwieweit kann die Umstellung von einer Stichtagsinventur auf eine mtl. permanente Inventur zu Kostensenkungen führen?

Durch die permanente Inv. können EB und MB besser justiert werden. Die Lagerkosten also gesenkt werden. d) Warum könnte man von der opt. Bestmenge abweichen?

- Mengenrabatte bei gr. Mengen.
- Lagerkapazität reicht nicht aus.
- Frachtführer gewährt bei gr. Mengen Sonderkonditionen (analog)

Logikaufgabe

Lagerdatei(Karte) Artikel: XYZ			
Datum	Zugang	Abgang	Bestand
01.07.xx		10	51
09.07.xx	80	5	126
04.08.xx		40	86
15.08.xx	Bestand	lt. heutiger Inventur	80
20.08.xx		10	70

Was könnte die Ursache sein?

1. Warenzugang wurde versehentlich nicht gebucht
2. Ein Warenzugang wurde unter einem falschen Artikel gebucht
3. Vom Kd. zurückgegebene Ware wurde nicht zurückgebucht
4. Statt einer Warenentnahme wurde ein Warenzugang gebucht
5. Vom Kunden zurückgegebene Ware wurde zurückgebucht.

1.3 zur Zeit

1.3.1 **Bestellrhythmusverfahren CornM S. 212**

Der Lieferant kommt immer dienstags, alle zwei Wochen; monatlich...

Wir geben nur jeweils vorher an, welche Anzahl wir benötigen.

Vereinfacht die Lagerabläufe = besser koordinierbar => gleichmäßiger Einsatz von Personal.

Ist bei kontinuierlichem Abverkauf und bei weniger wichtiger Ware (s. ABC-Analyse) weit verbreitet. Bei neuen Artikeln - wg. der fehlenden Erfahrungswerte - daher nicht geeignet.

1.3.2 Just-in-time-Lieferung CornM S. 215s. auch LF2 Punkt 5.2 (Just-in-time (jit)/Just-in-Sequence(jis)-Anlieferung macht LKW zu Warehouse on wheels (wow). Besonders bei Fließbandfertigung mit festen Taktzeiten geeignet)

Bedingt im Großhandel ein EDI-System (EDIFACT = Lieferant hat aktiven/passiven Zugriff auf den Rechner= das WWS unseres Unternehmens; s. LF 6 Supply-Chain-Management(SCM)), und die kurzfristige Lieferfähigkeit; Transportfähigkeit des Lieferanten/Spediteurs(=Logistikers)).

Volkswirtschaftlicher Nachteil(externe Kosten): Umweltbelastung durch die massenhaften Transporte

1.3.3 Bestellpunktsystem CornM S. 212f

Einstieg:

EB = Mindestbestand - um unerwartete Nachfrage oder Lieferverzögerung abzufangen

Situation:

LB = 160

 \varnothing tgl. Absatz = 20 Stk (aus Tabelle ablesbar!)

Lieferzeit: 3 Tage

EB soll für 2 normale Verkaufstage reichen

=> (statt mit Tag 0 zu beginnen - könnte man auch mit Tag 1 starten= Tagesanfang)

Tag	Bestand zum Tagesende		
0	160		
1	140		
2	120		
3	100		
4	80		
5	60		
6	40	sollten i.d.R. auf Lager sein!	
7	20		
8	0		
9	-20		
Wann muss man nachbestellen?			

1.3.3.1 Begriffe CornM S. 213f

- Höchstbestand (HB) für einen Artikel = Wenn man tausende von Artikeln in seinem Lager führt, muss man für jeden Artikel einen HB festlegen, damit für jeden Artikel genug Platz vorhanden ist. (Lagerfächer mit Paletten werden in Stück umgerechnet).
- täglicher Absatz = durchschnittlicher Abverkauf je Tag (Rechenbsp: Jahresbedarf 500 Stk. bei 250 Arbeitstagen => 2 Stk je Tag)
- Mindestbestand = Eiserner Bestand(EB) = Sicherheitsbestand für Lieferausfälle u/o für unvorhersehbare Kundenbestellungen
Wird manchmal über den tägl. Absatz definiert.
[PROBLEMATISIEREN = Sicherheit vs VP(totes Kapital)].
- Lieferzeit (LZ)= Zeit, die der Lieferant benötigt, um die Ware zu uns zu bringen.
(Kriterien f. Bestelldauer: nach Hahn S. 376 alt:
 - innerbetriebl. Bestelldauer (vom Lagerfach zum Einkäufer WWS vs. Zettelwirtschaft)
 - Bearbeitungsdauer beim Lieferanten (Postweg; Prüfung; Produktion?; Verpackung)
 - Transportdauer (Bahn; LKW,...)
 - Warenannahme u. -prüfung
 - innerbetriebl. Transport zum Lagerfach
= Lieferzeit
- Meldebestand (MB) = Bestand, bei dem wir beim Lieferanten bestellen, damit die Ware rechtzeitig eintrifft.
- Bestellmenge (BM)= zu liefernde Menge durch den Lieferanten, um das Lager wieder aufzufüllen

1.3.3.2 Berechnungen

$$MB = EB + \text{täglicher Absatz} * LZ$$

$$BM = HB - EB + \underline{\text{Unterschreitung MB}}$$

Wenn man die Bestellmenge kennt, kann man AUCH auf diese Weise den ØLB (Lagerbestand) ermitteln:

$$\text{ØLB} = \frac{\text{BM}}{2} + \text{EB} \quad (\text{BM}/2 = \text{durchschnittlich ist die halbe Bestellmenge vorhanden})$$

Bestellhäufigkeit Corn S. 182 = BM/täglicher Absatz

HB = Höchstbestand (Platz;Kapital)	550
tägl. Absatz(linear)	30
EB = Eiserner Bestand = Mindestbestand (Mehrverkauf; Liefererausfall)	100
Lieferzeit in Tagen	5
MB = Meldebestand(sichert Absatz bis zum WE) = $100 + 30 \cdot 5 = 100 + 150$	250
Der Bestand aufgrund der abendlichen Bestellvorschlagsliste lautet über	250 Stk:
BM = Bestellmenge = $550 - 100 + (250 - 250) =$	450
Der Bestand aufgrund der abendlichen Bestellvorschlagsliste lautet über 210 Stk:	210 Stk:
BM falls die Bestellung bei 210 Stk ausgelöst wurde = $550 - 100 + (250 - 210) =$	490
Der Bestand aufgrund der abendlichen Bestellvorschlagsliste lautet über	250 Stk:
Ø Lagerbestand bei normaler BM = $450/2 + 100$	325

Rechenaufg.: Grunddaten: tgl. Absatz 2 Stk - EB 10 Stk LZ: 14 Tage HB: 200

a) MB =

b) Ø LB

c) um die guten Absatzzahlen - 5 Stk/je Tag - weiter zu verbessern, soll der Artikel nun bei einem asiatischen Hersteller geordert werden, die LZ beträgt nun 30 Tage, der EB auf 25 Einheiten erhöht. Berechnen Sie die prozentuale Steigerung des MB gegenüber Teilaufg. a) gestiegen um:

mögliche Problem des Bestellpunktverfahrens: Koordinierung der einzelnen Bestellungen aufwendiger, falls jeder Artikel z.B. eines Lieferers separat betrachtet wird(günstiger Bestellung eventl. um einen Tag vor-/zurückstellen, um besser Konditionen u/o bessere Auslastung der Tore zu erreichen

Logikfrage AKA F23 Nr. 2.3:

Wann muss der Meldebestand erhöht werden?

1. die Lagerbestände sollen verringert werden
2. der Lieferer gewährt keinen Skonto mehr
3. die Lagerkosten sind gesunken
4. der Ø Tagesabsatz hat abgenommen
5. die Lieferzeit hat sich verlängert

Wie viel muss bestellt werden?

Auftrag = Kundenauftrag // Bestellung = unsere Bestellungen bei unseren Lieferanten

Höchstbestand	150.000
Istbestand/tatsächlicher Lagerbestand	100.000
- Auftragsbestand (Kundenreservierung)	150.000
- Sicherheitsbestand	50.000
+ erwarteter kurzfristiger Bestelleingang i.d. nächsten Tagen	60.000
= vorgeschlagene Bestellmenge zur Erreichung des Höchstbestandes	190.000???

$100000 - 150000 - 50000 + 60000 = -40000 \Rightarrow$ es fehlen 40000 $\Rightarrow 150000 + 40000 = 190000$ BM?

aber: $100.000 + 60.000 = 160.000 - 150.000 = 10.000 // 150.000 - 10.000 = 140.000$ um HB zu erreichen!

Falls man 190.000 bestellen würde, hätte man 200.000 und damit 50.000 über HB!!!

Grund: der Sicherheitsbestand(EB/Mindestbestand) ist Teil des HB(Info *hier* also zu negieren)

Server: hotpot Nr. G7a und Hauptseite: Nr. 40(WSP...) dort Nr. 223 und Nr. 8 **nur** V.: 1 v. 6

LF3_Prozent_etc Blatt LKZ1 + Server.....

weitere Übungsaufgabe

Sie sollen folgende Bewegungen auf einer Lagerkarteikarte für den Artikel 123 nachtragen:

15.01: Einkauf 100 Stk

17.01: Verkauf 120 Stk

14.02: Warenrückgabe durch den Kunden 50 Stk

20.02: Verkauf 35 Stk

weitere Artikelinfos: Lagerort - V/12/6; Lieferzeit - 3Tge; EB - 8 Stk; HB . 140 Stk

Datum	Zugang	Abgang	Bestand
01.01			40
....			

- Bestand am 20.02:
- Wie können Sie überprüfen, ob der Lagerort korrekt eingetragen wurde?
(Ablaufplan - Artikeldatei - Organisationsplan - Lagerplan - Organigramm)
- Welche Aussage ist korrekt?
 1. Der Mindestbestand wurde erreicht
 2. Der Höchstbestand wurde überschritten
 3. Der Mindestbestand wurde unterschritten
 4. Bei Erreichen des Mindestbestandes erhielten wir eine sofortige Lieferung
 5. Der Höchstbestand wurde erreicht
- Was müssen Sie bei jeder Warenrückgabe überprüfen?

Vorteile des Bestellpunktverfahrens gegenüber dem Bestellrhythmusverfahren - besonders bei neuen Produkten:

- bei neuen Artikeln keine Erfahrungswerte
 - Bestellpunktverfahren ist genauer, da es erlaubt die Zahlen der Lagerbuchhaltung zu interpretieren.
 - Kapitalbindungskosten lassen sich dadurch genauer festlegen
 - Nachteil des Bestellpunktverfahrens:
 - Koordinationsaufwand für gleichzeitige Bestellung von verschiedenen Artikeln wird erhöht.
-

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	Sie sind Mitarbeiter im Einkauf der Möbius KG										
2	Sie erhalten von der DV-Abteilung folgende Bestellvorschlagsliste :										
4											Füllen Sie die freien Spalten aus!
5	Artnr	Artbezeich	Istbestand	HB	EB	tägl. Absatz	Standardlief	LZ	MB	BM	
6	1001	Stuhl	90	400	20	12	Liefchen GmbH	6			
7	1015	Nägel	450	2000	250	100	Kreditchen Kfm	2			
8	1027	Schrauben	110	300	50	30	Kreditchen Kfm	2			
9	1009	Sessel	40	80	20	5	Liefkred OHG	4			
10											
12	aus dem Lieferantenstammangaben können Sie folgende Infos entnehmen:										
13	Liefchen GmbH		Preisliste gültig bis:	31.12.2021							
14			Skotage	Skosatz	Nettottage						
15	Zahlungsbedingu		14	2%	30						
16	Lieferungsbedingung: Frachtpauschale		30,00 €								
17	Versicherung :		keine (nur auf Anforderung)								
18	Rabatte:										
19	a) Mengenrabattstaffel		0	150	300	500		b) Auftragswertrabatt:	0%		
20			0%	4%	10%	25%		c) Kundenrabatt	5%		
21											
24	Preisliste von Liefchen GmbH:										
25	EAN	Artnr	Bestellnr	Listenpreis							
26	4103050146004	1001	L107	35,00 €							
27	Was ist die EAN - was ist die Artnr - was ist die Bestellnr?										
28	Ist die EAN ein Stamm- o. ein Bewegungsdatum?							bep-> Staffelrabatt->Server->Hauptseite->Nr. 10 dort: 5			
29											
30	Wir bestellen bei der Fa. Liefchen GmbH den Artikel 1001!		Alternativerrechnung:								
31											
32	Wie müsste die AB/(RG) der Fa. Liefchen GmbH aussehen?			break-even:							
33	Je angefangene 10 Stk eine Palette zu 8 €.							ab	Stück		
34											OHNE LEIHPALETEN-Problematik zu berücksichtigen!
35	Liefchen GmbH										
36	Möbius KG			AUFTRAGSBESTÄTIGUNG/Rechnung			123				
37											
38	Pos.	Artikelnr	Menge	Bezeich	EP	Rabatt	Poswert				
39		1									
40											
41	Warenwert	Rabattzurückfall	Wwert II	Kdrabatt	Wwert III	Fracht	Verpackung				
42											
43											
44	Rgwert I	19% Mwst.	Rechnungsendwert								
45											
46	Zahlungsbedingung: 14 Tage 2% Skonto 30 Tage netto v. Warenwert										
47	Paletteninfo: Bei Rückgabe 80 % Gutschrift										
48											
49	Rechtliche Frage: Bestellung verbindlich? - Bestellung Antrag o. Annahme o. Nichts? - Bestellung u. Formvorschriften?										
50	Ab wann ist die Fa. Möbius KG Eigentümerin der Ware? Wenn Beförderungskosten 5+20+5(Anfahrt-Fracht-Abfahrt) betragen?										
51											
52	Wie hoch ist der Einstands-/Bezugspreis für eine Einheit für die Menge von:							(s. Ihre obige Berechnung!)			
53		Prozent/€	Gesamt								
54	ListenEP										
55	-Liefrabatt										
56	=ZlelEP										
57	-Skonto										
58	=BarEP										
59	+Bezugskosten										
60	=Einstandpreis										
61	EP/je Stk										
62											

1.4 zum Preis

s. einerseits "Inhalt Kaufvertrag" und zur **Kalkulation** Server-> Hauptseite Nr. 1+2 aber nur den Einkaufsteil u. u.U. Nr. 3 aber nur die ZP-Variante!

Ansonsten nationalen alle besprochenen Angebotsvergleiche!(incl. Beförderungskosten **G15** etc.)

1.5 zu Bezugsquelle

1.5.1 Qualitative Kriterien CornM S. 225 + alle **besprochenen nationalen AG-Vergl.**

alle NICHT-Kalkulatorischen Aspekte (Scoring-Modell = Entscheidungsbewertungstabelle)

Qualität.	Drucker von HP; Epson; Lexmark;... Butter aus Irland; Holland; Deutsche Markenbutter...
Umweltverträglichkeit /Nachhaltigkeit	Firmenphilosophie; corporate identity; §-Einschränkungen i.d. Nutzung... Kriterien: Umweltzeichen ["blauer Engel"; "Bio-Siegel" {Ökolandbau}; "EU-Energielabel" [z.B. bei Waschmaschinen {A...E}]; umweltschonende Produktion – Langlebigkeit - Recyclingmöglichkeiten; schadstoffarme Produkte + Materialien + Transporte (Strecke u/o Antriebsarten {u.U. sogar Lastenfahrrad}) + Verpackung [recycelfähig {Verpackung u. Füllmaterial}; u.U. wiederverwendbar {Pfandsystem}]; Kennzeichnung der Materialeigenschaften. Ergänzende Produkte sind auch umweltschonend (Schuhe -> Imprägnierspray... [sneakerreiniger])
Lieferbedingung	LZ 1 Tag oder 10 Tage nur bedingt berechnet
Zahlungsbedingung	8 Tg oder 14 Tg Skonto - 20 Tg o- 90 Tg netto
Serviceleistungen	Ersatzteilsicherheit ; Beratung; Kulanz; auch unterteilbar in: warenbez. S. : Verkaufshilfen (Displaymat.); Fachschulung Prod. kundenbez. S.: Boni: verlängerte Zahlungsz. ; allge. Verkaufsschulung (s. ausführl.: Preis- u. Servicepolitik)
Gegengeschäfte	unser Möbellieferant kauf bei uns Elektrowaren
.....	

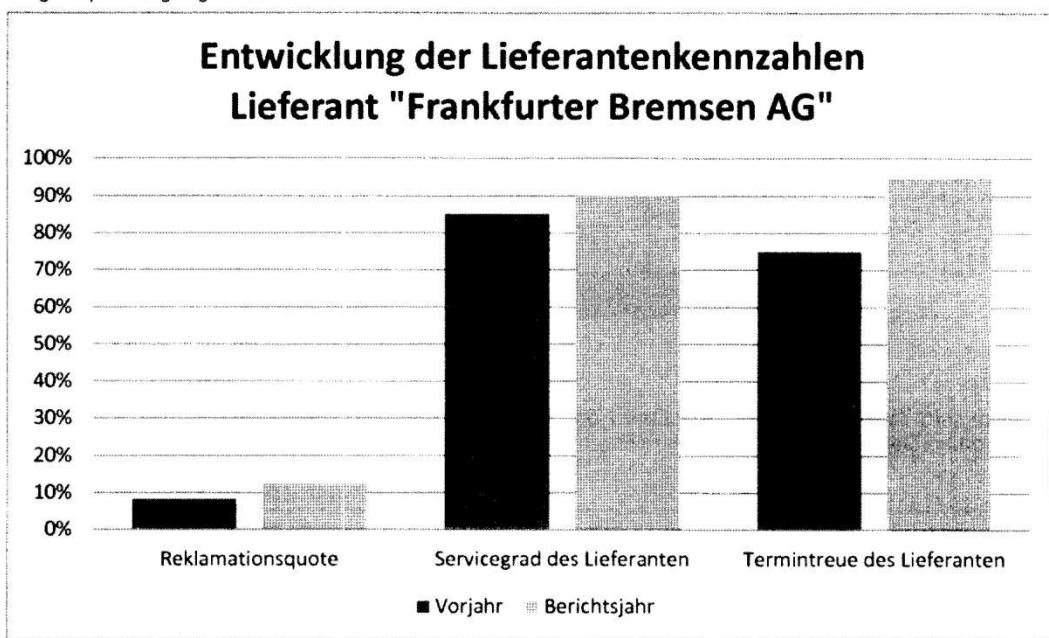
Diese Kriterien kann man bewerten.

Hierbei ist die Gewichtung aber eine subjektive Angelegenheit – allerdings sind die Kriterien selbst objektiv. Nur wichtig: 100%

Aufgabe S 2014 Nr. 2

Situation

In der neuen Niederlassung möchte die Scholz & Co. KG verstärkt unter anderem Einkaufscontrolling durchführen. Bei einer Abteilungsbesprechung liegt Ihnen nachstehende Grafik vor.



a) Erklären Sie den Begriff Reklamationsquote

Antwort:

b) Eine weitere Kennziffer des Einkaufscontrollings ist der Servicegrad(Lieferbereitschaft). Dieser stellt den Anteil der lieferbaren Artikel pro Bestellung dar.

Beurteilen Sie die in der Grafik dargestellte Entwicklung von Reklamationsquote und Servicegrad.

Antwort:

c) Leiten Sie aus Ihren Ergebnissen 2 Maßnahme ab, die die Einkaufsabteilung zur Verbesserung der Reklamationsquote vornehmen sollte,

Antwort:

d) Es sind Beschwerden bezüglich unseres Verhaltens bei Reklamationen eingegangen. Der Mitarbeiter wird zu einem Gespräch mit seinem Vorgesetzten gebeten.

Bringen Sie die folgenden Schritte in die richtige Reihenfolge:

Positive Gesprächseröffnung	
Auf Kontrolle des künftigen Verhaltens hinweisen	
Gemeinsam überlegen, was zu tun ist, um die Fehler in Zukunft zu vermeiden	
Das Fehlverhalten nennen und sich den Mitarbeiter dazu äußern lassen	
Positiver, möglichst einvernehmlicher Gesprächsabschluss	
Gemeinsam nach den Gründen des Fehlverhaltens suchen	
Ziele vereinbaren. Der Mitarbeiter soll sich ausdrücklich zu den angestrebten Verhaltensänderungen äußern	

Einschub zu Reklamation – wg Retourenmanagement s. auch CornM Bd 2 S. 21f
gehört inhaltlich zu: Kaufvertragsstörungen (s. WSP-Unterricht)

7.2.9 Reklamation

AKA GHP 13/14 Nr. 3ff

a) Über das WWS kann man bei Reklamationen feststellen:

- Allgemeine Auftragsinfos
 - Wer hat gepickt? - bei Falschlieferungen
 - Ersatzlieferungsmöglichkeit - Zeitpunkt - Tourenplanung
- Kdseit = langjähriger Kunde
- Kdumsatz = Wichtigkeit des Kunden
- Kdreklamationsanzahl(305+306) = Anzahl der Reklamationen
- ...
- Artikel von Lieferant...
- Service- u. Kundenfreundlichkeit des Lieferes
- Mängelhäufigkeit eines Artikels (Retouren, die nicht ins Lager eingebucht wurden)

b) Maßnahmen bei der Reklamationsbearbeitung

- Reklamation berechtigt?
- Prüfung der Rechtslage bezüglich der Schlechtleistung
- Austausch der Ware/GS nach interner Prüfung
- Prüfung der Reklamationsware durch den Lieferanten
- Schadensersatzforderungen an den Lieferanten(Händlerrückgriff)
-

c) Chancen/positive Folgen aus Reklamationen für die Geschäftsbeziehung zum Kunden

- durch guten Service; schnelle Bearbeitung; Hilfestellung kann die Kdbindung gestärkt werden
- Nachfolgeaufträge
- ...

zum Servicegrad: Server->hotpot->G17

zu bfn:

Wir erhalten 10 Gebinde à 10 kg brutto für netto(bfn) frei Haus. Stellen Sie fest, welche zusätzliche Angabe die Einkaufsabteilung vom Lager für die Berechnung des LEP/kg (Nettogewicht) benötigt.

1. Die Verpackungsart
2. Das Bruttogewicht
3. Das Gesamtgewicht lt. Lieferschein
4. Die Tara
5. Die Lieferbedingung

nur zur Info:

Prozenttara:

Die Tara ist in Prozenten vom Bruttogewicht angegeben.

1.5.3 Bezugsquellenermittlung CornM S. 219

intern	extern (national)	extern (international)
Artikeldatei	Gelb Seiten	IHK-Auslandsabteilungen = Außenhandelskammern
Lieferantendatei	Messebesuche	GTAI(German Trade And Invest) früher: Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)
Berichte von Reisenden	Handelsvertreterbesuche	Deutsche Auslandshandelskammern (AHK) www.ihk.de ->link AHK
Archiv mit Angeboten etc.	Fachzeitschriften	Außenhandelsverbände über C.I.T.H.A als Dachverband organisiert
	Internet zu wenig B2B-Plattformen z.B. https://www.wlw.de/ oder amazon business oder.....	Ausl. Außenhandelszentren in Deutschland -> Japan-> Düsseldorf; Korea ->Frankfurt am Main; Botschaften/Konsulate
		ICC = International Chamber of Commerce; KfW; Ausfuhrkredit_Gesellschaft (unter Führung der Dt. Bank)

Internetquellen:

www.abconline.de	ABC der deut. Wirtschaft
www.branchenbuch.de	Branchenverzeichnis
www.firmendatenbank.de	Datenbank von Hoppenstedt
www.tradeweb.com	Trade-Page
www.yellowmap.de	Gelbe Seiten
www.wlwonline.de	Wer liefert was?
www.auma.de	Deut. Messeseiten
www.expobase.de	Weltweite Messeseiten
www.iXPOS.de	Außenwirtschaftsportal v. Kammern. Ministerien,Verbänden....

1.5.4 Rechnerischer Angebotsvergleich CornM S. 222ff

Fall:

Situation: Sie haben an mehrere Lieferanten eine Anfrage über 5000 Stk bestellt. Spätester Liefertermin: 19.03.2014. Ihnen liegen folgende Angebote vor:

Angebotsvergleich				
Lieferant	Stückpreis	Nachlässe	Lieferbedingung je 5000 Stk Lief.	Lieferfrist
A	22,30/100	3% Sko	Fracht 5 €	14 Tge
B	41,60/200	2% Sko	Fracht 10 €	3 KW
C	21,00/100	3% Sko	frei Haus	10 Tge
D	26,20/100	25% Rab	Fracht 7,50 €	sofort
E	92,50/500	5% Rab	frei Haus	1 Monat
F	2,30/10	netto	frei Haus	24 Tge

Heute - am 26.02.2014 haben Sie eine Bestellung aufgegeben. **Ermitteln** Sie, wie viel € der Bezugspreis des günstigsten in Frage kommenden Lieferers für die gesamte Lieferung beträgt.

Das Produkt wird termingerecht geliefert. Geben Sie an, wie die Qualität des gelieferten Produktes (Massengut) ordnungsgemäß geprüft wird

1. Bei Massengütern kann auf eine Prüfung verzichtet werden, da sie in der Regel DIN-Normen entsprechen
2. Es genügt, wenn eine Produkteinheit geprüft wird
3. Es ist ein gesetzliches Prüfungsverfahren anzuwenden
4. Durch den Vergleich nur einer gelieferten Produkteinheit mit der Probelieferung
5. Durch Stichproben der gelieferten Produkteinheiten

Bei der ordnungsgemäßen Prüfung werden Mängel(starke Korrosionsschäden) an den Produkteinheiten festgestellt. Entscheiden Sie, wann wir dem Lieferer den Mangel anzeigen müssen, um unsere rechtlichen Ansprüche zu wahren!

1. Unverzüglich
2. Unverzüglich nach Entdeckung, jedoch zumindest innerhalb eines Zeitraumes von einem Monat nach Entdeckung
3. Unverzüglich nach Entdeckung, jedoch zumindest innerhalb eines Zeitraumes von 6 Monaten nach Entdeckung
4. Innerhalb von 3 Monaten nach Lieferung
5. Innerhalb von 6 Monaten nach Lieferung

aktuelle IHK-Aufgabe 1 Teil RISIKO Frage

1.5.4. Wert- und Gewichtsspesen

einfache Def: Waren sind Holschulden

etwas ausführlicher: der Kunde trägt die Transportkosten ab Übergabe an den 1. Frachtführer

Wir sind bislang davon ausgegangen, dass wir immer nur ein Produkt bei einem Transport erhalten. Was aber, wenn es mehre Produkte sind, die transportiert werden? Wie sind dann die Transportkosten auf die Produkte(hier nur zwei Produkte) aufzuteilen?

Bei Transport fallen u.U. Kosten für das transportierte Gewicht aber auch für eine mögliche Versicherung der Güter an.

Sie sollen also letztendlich ein Angebot für zwei Produkte durchkalkulieren(anhand des Kalkulationsschemas!!!). Mathematisch liegt hier eine *Verteilungsrechnung* vor.

zum Gewicht:

das Bruttogewicht setzt sich aus dem Nettogewicht(unverpackt) und der Tara(Verpackungsgewicht) zusammen. Das Bruttogewicht ist dabei 100%!

zur Versicherung:

Der zu versichernde Wert ist der Wert nach Rabattabzug = ZEP!

Server->hotpot-> Nr. 9(unten auf der Seite) "Spesen"

sowie **Server-> Hauptseite ->Nr.13**

1.5.4. ABC-Analyse **Kunden**

a) **Artikel**

Immer die gleiche Ware in der gleichen Menge vom gleichen Lieferanten?

Bei tausenden von Artikeln kann man nicht immer einen ANGEBOTSVERGLEICH durchführen. Es kommt auf die Wichtigkeit des Artikels an:

Konsequenzen für A-Güter:

- sorgfältige Bestellkostenberechnung; Bestellplanung
- sorgfältige Bestandsüberwachung; permanente Inventur; möglichst niedriger EB
- optimale Bestellmengenermittlung
- ausführliche Angebotsvergleiche (quantitativ und qualitativ) u. Verhandlungen mit Lieferanten
- Marktforschung; Markt- Preisanalysen ; permanente Preisbeobachtungen

Konsequenzen für C-Güter:

Verminderung der Überwachungsarbeiten bei Lagerbeständen und Disposition - (eventuell SCM/e-procurement) Überprüfung, ob der Artikel aus dem Sortiment genommen werden sollte (Gegenargus: pos. DB; geringe Lagerkosten; geringe Kapitalbindung)

aufwändige Ermittlung der optimalen Bestellmenge unwirtschaftlich

b) **ABC-Analyse Verkauf**

ABC-Analyse - ein Verfahren um wichtige Kundengruppen zu identifizieren.

A-Kunden sind jene, die zahlenmäßig die höchsten Umsätze erbringen (z.B. 20% der Kunden erbringen 80% des Umsatzes),

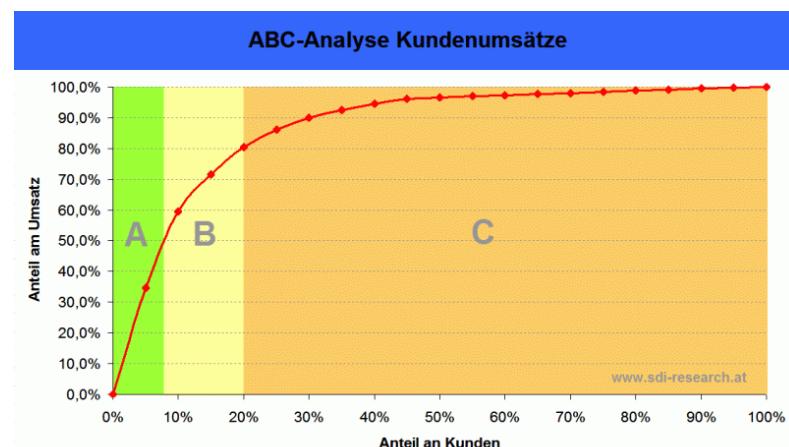
B-Kunden erbringen geringere Umsätze, sind jedoch zahlenmäßig größer (z.B. 30% der Kunden erbringen 15% des Umsatzes).

Die C-Kundengruppe ist die zahlenmäßig größte Gruppe, erbringt jedoch den geringsten Umsatzanteil (z.B. 50% erbringen 5% Umsatz).

Die ABC-Analyse ist ein hilfreiches Instrument zum Erkennen und Strukturieren von Schwerpunkten für das Marketing; ein Tool um Ressourcen bestmöglichst zu nutzen und **die wichtigsten Kunden mit besonderer Sorgfalt zu bedienen.**

Untersuchungen haben gezeigt, dass in vielen Fällen mit 20 Prozent der Produkte (oder Kunden) 80 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet werden. **Diese 80/20-Regel ist auch als Pareto-Regel bekannt.**

Das Paretoprinzip, benannt nach Vilfredo Pareto (1848–1923), auch Pareto-Effekt, 80-zu-20-Regel, besagt, dass 80 % der Ergebnisse in 20 % der Gesamtzeit eines Projekts erreicht werden. Die verbleibenden 20 % der Ergebnisse benötigen 80 % der Gesamtzeit und verursachen die meiste Arbeit.



Info: U = Preis*Menge an verkauften Waren. Bei der ABC-Artikelanalyse kann P der EP(Wareneinsatz) oder der VP sein. Beim Kunden ABC i.d.R der VP

Server->hotpot->G20 (für Waren u. für Kunden – aber die Logik ist identisch) – s. zur Berechnung-> Kumuliert!

Lt. Stoffkatalog – momentane Lesart - kommt neben GHP nur noch etwas WSP(Organisationslehre[u.a. hotpot Nr.12]/Team/Brief+email/Hauptseite->46->DIN 5008]/Präsentationstechniken/**Datenschutz/-sicherheit**[Nr. 41 Hilfetext GH + hotpot G11[DSGVO]...]) vor. Sonst NICHTS!

Allerdings könnten KSK/WSP Begriffe in GHP-Fragen/erwarteten Antworten vorkommen!